

**FORMALIZACIÓN DE LA FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA CON EL FIN
DE GARANTIZAR SU SOSTENIBILIDAD**



MIGUEL ÁNGEL RAMÍREZ NIÑO

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE INGENIERÍA
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
BOGOTÁ D.C**

2011

**FORMALIZACIÓN DE LA FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA CON EL FIN
DE GARANTIZAR SU SOSTENIBILIDAD**



MIGUEL ÁNGEL RAMÍREZ NIÑO

**Trabajo de grado para optar al título de
Ingeniero Industrial**

Director

Ing. Carlos Rey

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE INGENIERÍA
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
BOGOTÁ D.C**

2011

1. DEDICATORIA



A todos los niños que cumplieron sus sueños y siguen viviendo.
Y a todos aquellos que cumplieron sus sueños y junto a Dios partieron.

Los sueños, sueños son, por que se pueden hacer realidad.





2. AGRADECIMIENTOS

Muchas gracias a Patricia, Catalina y Ligia.

Las mujeres que impulsan mi caminar.

Agradezco a todos los niños beneficiarios de la Fundación, inspiración y motivación de gran parte de mi Proyecto de Vida.

Agradezco a los hogares de paso, por abrirme las puertas incondicionalmente.

Dios los bendiga a todos.

Diciembre de 2011.



CONTENIDO

3. PÁG.

1. AGRADECIMIENTOS.....	4
3. introduccion	13
4. resumen ejecutivo.....	13
5. justificacion	15
5.1 JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA.....	15
5.2 JUSTIFICACIÓN PERSONAL.....	17
6. OBJETIVOS.....	18
6.1 OBJETIVO GENERAL	18
6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	18
7. capitulo 1. ANTECEDENTES	19
7.1 HISTORIA	19
7.2 ACTORES RELEVANTES	20
7.3 OPERACIÓN.....	21
7.4 FINANCIAMIENTO.....	24
7.5 DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL.....	25
7.6 LOGROS ALCANZADOS.....	29
8. Marco Legal	29
8.1 DERECHOS ESTABLECIDOS	30
8.2 NORMATIVIDAD PERTINENTE	31
8.3 RESPONSABILIDADES TRIBUTARIAS.....	33
8.4 DEBERES CONTABLES	34
8.5 DONACIONES	36
8.6 SOBRE EL VOLUNTARIADO	37
9. capitulo 2. planeacion estrategica.....	39
9.1 SITUACIÓN DEL OBJETO SOCIAL	39
10. CAPITULO 3 GESTION DE MERCADEO	71
10.1 COMPETENCIA	75



10.2	ENCUESTA NO. 1	79
10.3	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	81
10.4	ESTRATEGIA DE MERCADO SERVICIO NO. 1	82
10.5	ENCUESTA NO. 2	85
10.6	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	88
10.7	ESTRATEGIA DE MERCADO SERVICIO NO. 2	89
10.8	ENCUESTA NO. 3	90
10.9	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	92
10.10	ESTRATEGIA DE MERCADO SERVICIO NO. 3	93
10.11	ENCUESTA NO. 4	94
10.12	ESTIMACIONES DE INGRESOS	97
	Programa Mi Gran Padrino	103
	Programa Taller de Sueños (Colegios)	104
	Programa Taller de Sueños (Particulares)	105
	Programa Portafolio Empresarial	106
11.	CAPITULO 4. OPERACION	111
11.1	OBJETIVOS DE LA GESTIÓN OPERACIONAL	111
11.2	PROCESO DE DISEÑO DE NUEVOS SERVICIOS	116
11.3	PARTICIPACIÓN POLÍTICA	118
11.4	PROCESO DE GESTIÓN DEL VOLUNTARIADO	119
11.5	GESTIÓN DE INFORMACIÓN COMUNITARIA	120
11.6	PROGRAMA TALLERES DE VIDA	121
11.7	PROGRAMA SOÑANDO JUNTOS	121
11.8	GESTIÓN DE MERCADOS	122
11.9	GESTIÓN DE OPERACIONES	124
11.10	GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS	125
11.11	GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE	126
11.12	PLANEACIÓN OPERACIONAL	126
11.13	Estimaciones de requerimientos de personal.	132
11.14	INDICADORES DE GESTIÓN	143



11.15	INDICADORES DE PROCESO	145
12.	CAPITULO 5. DISEÑO ORGANIZACIONAL	153
12.1	Formulación de Estructura Organizacional	157
13.	CAPÍTULO 8. FINANZAS	158
13.1	Costos de Mano de Obra	159
13.2	Costos fijos y variables.....	163
13.3	Gastos.....	166
13.4	Proyección financiera.....	171
13.5	Análisis de estados financieros:	174
14.	CAPÍTULO 7. PUESTA EN MARCHA.....	176
14.1	Reformas estatutarias	176
14.2	Facturas y comprobantes.....	176
15.	CAPITULO 7 IMPACTO SOCIAL	186
16.	CAPITULO 8. CONCLUSIONES	187
17.	GLOSARIO.....	192
18.	BIBLIOGRAFIA.....	195
19.	233
19.1	301



LISTA DE TABLAS

pág.

Tabla 1. Justificación de uso de herramientas de Ing. Industrial	16
Tabla 2. Diagnóstico Empresarial.....	26
Tabla 3. Condiciones de calidad de vida	41
Tabla 4. Intención de participación de los Hogares de Paso en Bogotá	42
Tabla 5. Distribución del gasto mensual per cápita	47
Tabla 6. Actores de la problemática	53
Tabla 7. Descripción del programa "Soñando Juntos"	65
Tabla 8. Descripción del programa "Talleres de vida"	66
Tabla 9. Programa Taller de Sueños.....	67
Tabla 10. Descripción Programa Portafolio Empresarial.....	68
Tabla 11. Descripción Programa Mi Gran Amigo	69
Tabla 12. Líneas de Acción fundamentales en Conexión Colombia	76
Tabla 13. Planes de apadrinamiento en el mercado	77
Tabla 14. Líneas de Acción de fundaciones en Bogotá	78
Tabla 15. Presupuesto de estrategia de mercado Mi Gran Amigo	84
Tabla 16. Presupuesto de estrategia de mercado Talleres de Sueños en Colegios	90
Tabla 17. Presupuesto de estrategia de mercado Talleres de Sueños a Particulares	94
Tabla 18. Presupuesto de estrategia de mercado Portafolio Empresarial.....	97
Tabla 19. Tamaños de Mercado Objetivo para los programas de gestión de recursos.....	99
Tabla 20. Mercado potencial para los programas de Mi Sueño es Colombia.	101
Tabla 21. Metas de penetración de mercado para programas de obtención de recursos.....	102
Tabla 22. Tasas de crecimiento de acuerdo al ciclo de vida.	102
Tabla 23. Proyección consolidada de ingresos hasta 2014.	107
Tabla 24. Aumento de valor de servicios por año.	111
Tabla 25. Procesos de la fundación	112
Tabla 26. Tiempos Procesos Diseño de Nuevos Servicios	116
Tabla 27. Tiempos Proceso de Asociatividad.....	117
Tabla 28. Tiempos Proceso de Participación Política	118
Tabla 29. Tiempos Proceso de Gestión del Voluntariado	119
Tabla 30. Gestión de información comunitaria.	120
Tabla 31. Tiempos Programa Soñando Juntos	122
Tabla 32. Tiempos Gestión de Mercadeo	123



Tabla 33. Tiempos Gestión de Operaciones	124
Tabla 34. Tiempos Gestión de Recursos Humanos	125
Tabla 35. Tiempos Gestión Financiera y Contable.....	126
Tabla 36. Número de veces que se repiten los procesos fijos por año.	129
Tabla 37. Cronograma de actividades para los próximos tres años.....	130
Tabla 38. HORAS POR PROGRAMA O TALLER PARA CADA FUNCIONARIO AÑO 2012 - VARIABLE	132
Tabla 39. HORAS POR PROGRAMA O TALLER PARA CADA FUNCIONARIO AÑO 2013.....	133
Tabla 40. HORAS POR PROGRAMA O TALLER PARA CADA FUNCIONARIO AÑO 2014.....	134
Tabla 41. Consolidado de mano de obra variable año 2012.	136
Tabla 42. Consolidado de Mano de obra variable año 2013.	137
Tabla 43. Consolidado de Mano de obra variable año 2013.	138
Tabla 44. Mano de obra fija – Horas por cargo.	139
Tabla 45. Personal requerido para 2012.	139
Tabla 46. Personal requerido para 2013.	140
Tabla 47. Personal requerido para 2014 (medio año de actividades).	141
Tabla 48. Costo de honorarios para el Personal Técnico por concepto del Taller de Sueños (a personas y colegios).	142
Tabla 49. Honorarios por Taller de Sueños dictado al Personal Técnico.....	143
Tabla 50. Alianzas estratégicas.....	145
Tabla 51. Costos de carga prestacional	159
Tabla 52. Carga prestacional para la Fundación Mi Sueño es Colombia.....	160
Tabla 53. Deducibles de empleados	160
Tabla 54. Costo de nómina anual y mensual para la Fundación.....	161
Tabla 55. Consolidado de proyección de prestación de servicios.	162
Tabla 56. Costos fijos y variables 2012.....	163
Tabla 57. Costos fijos y variables 2013.....	164
Tabla 58. Costos fijos y variables 2014.....	165
Tabla 59. Descripción de costos fijos variables.....	165
Tabla 60. Depreciación de activos fijos.	168
Tabla 61. Depreciación muebles y enseres.	169
Tabla 62. Depreciación de equipo tecnológico.....	170



LISTA DE ILUSTRACIONES

pág.	
	Programas de la Fundación 24
	Causas vs. Problemáticas 28
	Calidad de Vida 40
	Edad de los niños encuestados..... 43
	Procedencia de los niños encuestados 44
	Grado de Escolaridad..... 44
	Oferta de educación formal en los hogares de paso 45
	Costos mensuales asociados a actividades recreativas 46
	Distribución del gasto mensual en salud 46
	Costos por rubro..... 47
	Factores que afectan el bienestar físico de los niños en hogares de paso. 48
	Costos de tratamientos oncológicos por rubro 49
	Factores para el abandono de los tratamientos oncológicos 49
	Factores que afectan el bienestar emocional de los niños en hogares de paso ... 50
	Priorización de posibles actividades para los hogares de paso 51
	Árbol de Problemas 56
	Árbol de Objetivos 57
	Matriz DOFA..... 60
	Balanced Scorecard propuesto 64
	Mapa de Procesos 70
	Proveedores 73
	Beneficiarios..... 74
	Ciclo de vida de servicios 98
	No de padrinos estimados hasta 2014. 104
	No de Talleres de sueños en colegios esperados..... 105
	No de participantes de Talleres de sueños en particulares 105
	No de empresas vinculadas en Portafolio Empresarial 106
	Ingresos Esperados en los Programas de Obtención de Recursos 107
	Programación de Procesos 128
	Indicadores de Gestión 145
	Lista Maestra de indicadores de gestión. 150
	Límites y metas de los indicadores de gestión 151
	Tablero de Control..... 153
	Organización Empresarial 154
	Políticas de Gestión Humana 155



Estructura Organizacional	157
Factura de pago Salitre Mágico.....	177
Factura de pago de entradas a la Catedral de Sal de Zipaquirá	178
Comprobante de consignación a la cuenta de Mi Sueño es Colombia.	179
Acta de Sueños entregada en los Talleres de Sueños.....	180
Factura de compra a proveedor de insumos para los Talleres de Vida	181
Formato de vinculación al Programa Mi Gran Amigo	182



LISTA DE ANEXOS

pág.

Anexo A. FORMATO DE ENTREVISTA A PROFUNDIDAD PARA HOGARES DE PASO Y RESULTADOS.....	197
Anexo B. METODOLOGÍA DEL MARCO LÓGICO	220
Anexo C. DIRECTORIO DE FUNDACIONES DEL INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA	231
Anexo D. ENCUESTA DE SATISFACCION PARA HOGARES DE PASO	232
Anexo E. CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA PSICÓLOGA	233
Anexo F. ENTREVISTA A PROFUNDIDAD CON LA EMPRESA FARBEN.....	235
Anexo G. ESTATUTOS DE LA FUNDACION	238
Anexo H. ENCUESTA NO. 1.....	259
Anexo I. BOLETÍN DE ACTIVIDADES DE LA FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA	275
Anexo J. ENCUESTA NO. 2.....	278
Anexo K. ESTADO ACTUAL DE INDICADORES DE GESTION	283
Anexo L. FACTURA ALQUILER DE VIDEO BEAM	283
Anexo M. COTIZACION EN PAGOSVIRTUALES.COM	285
ANE Anexo N. MANUAL DE FUNCIONES	286
Anexo O. MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	300
Anexo P. DOCUMENTOS DE PROCESOS.....	318
Anexo Q. CERTIFICADO DE DONACION.....	323
Anexo R. MANUAL TALLER DE SUEÑOS	325



4. INTRODUCCION

La fundación “Mi Sueño es Colombia” es una organización sin ánimo de lucro cuyo fin es el de proveer una mejor calidad de vida a niños con enfermedades terminales en Colombia, utilizando la recreación y la realización de los sueños imposibles. Esta labor viene siendo ejecutada gracias a la colaboración voluntaria de jóvenes, así como ha contado con la participación de personajes públicos, instituciones y donantes. La fundación fue constituida legalmente en 2006 por estudiantes y egresados de la Pontificia Universidad Javeriana y en su corto tiempo de operación ha materializado los sueños de 60 niños.

La fundación no ha logrado establecer una relación estable con la función de responsabilidad social de las entidades privadas, y es necesario un estudio de ingeniería que permita redefinir las acciones a niveles estratégicos y tácticos, en busca de garantizar su sostenibilidad y operatividad.

Por medio de este trabajo de grado se establece un plan de negocio, que responda a la necesidad particular de la organización de garantizar el cumplimiento de sus objetivos misionales mientras asegura su supervivencia y crecimiento. Por otra parte busca contribuir al estado del conocimiento en la ingeniería industrial en organizaciones sin ánimo de lucro, por medio de la investigación de un caso práctico.

5. RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo se analiza a fondo los aspectos de la fundación Mi Sueño es Colombia para trazar un plan estratégico que la consolide en el sector de las organizaciones sin ánimo de lucro, y a la vez permita que se extienda su acción social en la comunidad afectada.

En este trabajo se tienen en cuenta los aportes de referentes científicos para contextualizar al lector en la pertinencia de los servicios complementarios de recreación, en el contexto de los menores que padecen cáncer, se implementa una investigación cuantitativa y cualitativa basada en los censos de calidad de vida, para establecer falencias en el bienestar emocional de los niños haciendo uso de la capacidad de agremiación de los hogares de paso dedicados al tratamiento del cáncer infantil, los hallazgos encontrados indican la baja priorización que se le da a los servicios de apoyo emocional.



Por medio de la ayuda de herramientas de planeación como el BalancedScoreCard y la Matriz de Marco Lógico se realizan análisis de los interesados en la problemática, con el ánimo de establecer objetivos precisos para la fundación. Una vez se establecen estos objetivos se formula el medio para obtenerlos en la forma de un mapa de procesos.

Durante el trabajo se utilizan herramientas de la ingeniería industrial para plantear estrategias tácticas y realizar mediciones que permitan ejecutar las estrategias formuladas, el resultado de estos estudios permite formular un diseño organizacional que permita la ejecución correcta de los procesos misionales de la fundación mientras garantiza mantenerse en un nivel positivo económicamente que garantice la confianza en su operación tanto de sus beneficiarios, como de benefactores y empleados.

Como resultado del trabajo se encuentra un detallado manual de operaciones, documentación y las propuestas estratégicas formuladas, se concluye que existen oportunidades en el entorno económico que garantizan la operación de una fundación sin ánimo de lucro, mientras esta recurra a actividades alternas que permitan una remuneración y mientras se le dé una importancia adecuada a los *stakeholders* de la fundación.

Es del interés del autor que este trabajo pueda ser usado como referente para la elaboración de un plan de negocios más conciso y enfático que permita a la organización acceder a recursos privados con mayor facilidad y credibilidad.



6. JUSTIFICACION

6.1 JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA

La Ingeniería Industrial cobra valor de cara al desarrollo sostenible de cualquier Fundación: La Planeación Estratégica, la Gestión Financiera, la Contabilidad, las Cadenas de Abastecimiento y el Diseño Organizacional, son áreas neurálgicas en el marco del accionar de la Carrera. Aplicar los conocimientos adquiridos en dichas áreas al mejoramiento de la calidad de vida de niños con enfermedad terminal y en condiciones de vulnerabilidad en Colombia constituye una gran oportunidad de servir y labrar el camino de la Responsabilidad Social Universitaria, y de realizar “investigación pertinente”, a la que al respecto, el P. Gerardo Remolina S.J se refería al decir que “no se trata de investigar simplemente por el deseo de producir conocimiento, no importa cuál sea. En un país como el nuestro (Colombia) no podemos darnos el lujo de investigar asuntos que nos interesan mucho como académicos, pero que no tienen incidencia alguna en las urgencias del País¹.” La siguiente tabla justifica, al unir las áreas del perfil ocupacional de la Ing. Industrial, con los problemas de la Fundación en términos de las soluciones que desde la Carrera se pueden aportar, y que van a ser claves en el camino de la formalización de la Fundación y el emprendimiento social requerido².

El presente Trabajo de Grado se enmarca dentro del énfasis de Fomento al Espíritu Empresarial porque requiere una labor dedicada y profunda de emprendimiento. Si bien la Fundación está legalmente constituida y en virtud del principio de la realidad sobre las formas, formar una empresa (en este caso una Fundación) requiere de mucho más desarrollo y gestión, más allá del tener una personería jurídica que se puede obtener con no más de tres diligencias en las respectivas instituciones del Estado.

El carácter del emprendimiento hecho con Mi Sueño es Colombia obedece al emprendimiento propuesto por la Facultad de Ingeniería para sus estudiantes: de

¹GERARDO REMOLINA VARGAS, S.J. La responsabilidad social universitaria, en la Revista Orientaciones Universitarias, Bogotá D.C., 1999, Pgs. 16 – 17.

²Áreas de trabajo tomadas de:

http://ingenierias.javeriana.edu.co/portal/page/portal/facultad_ingenieria/espanol/industrial/TAB842466?tab=inicio. Consulta realizada el 2 de Septiembre de 2009.



forma espontánea, creativa, de calidad y con conocimientos académicos aplicados de cada una de las disciplinas de estudio.

El Trabajo de Grado de Ingeniería Industrial del ahora Presidente de Mi Sueño es Colombia (Autor), no podía ser ajeno al proceso llevado a cabo por la Fundación y el énfasis de Fomento al Espíritu Empresarial es el idóneo para formalizar la organización y garantizar su sostenibilidad, pues a la fecha son casi cinco años de emprendimiento social. Así lo demuestra el estrecho cotejo entre los contenidos propuestos por el énfasis y los contenidos incluidos y requeridos para el desarrollo del Trabajo de Grado: investigación de mercados y el plan de mercadeo, el diseño de una estructura organizacional sólida que soporte la operación de la Fundación, el análisis financiero que optimice los recursos económicos, la investigación para determinar necesidades en los “clientes” (niños de la Fundación) y la manera en cómo maximizar su beneficio, el diseño e implementación de procesos técnicos que agreguen valor a los grupos de interés, la descripción técnica de servicios y programas a ofrecer, el diseño de cadenas de abastecimiento y el desarrollo de indicadores de gestión, entre otros.

Tabla 1. Justificación de uso de herramientas de Ing. Industrial

Áreas del perfil ocupacional	Problemáticas							
	Falta Planeación estratégica	Ausencia de gestión financiera y de contabilidad	Ausencia de cadenas de abastecimiento	Ausencia de diseño organizacional	Gestión de mercadeo inexistente	Comunicación deficiente	Labores contables inexistentes	Ausencia política de inventarios
Mecadeo	X				X	X		
Logística	X		X					X
Producción	X	X						
Inv. Operaciones								
Gestión Proyectos	X	X					X	
Organizaciones	X	X		X		X		

Fuente: autor.

El presente Proyecto, resuelve apoyado en la aplicación práctica de las herramientas de Ing. Industrial anteriormente descritas, los siguientes interrogantes:

¿Qué estrategias (productos y/o servicios) la Fundación Mi Sueño es Colombia puede ofrecer para garantizar su auto sostenibilidad y crecimiento?

¿Qué objetivo general debe tener la Fundación?

¿Qué Planeación estratégica es la más adecuada en aras del crecimiento sostenible y la calidad de los programas y/o servicios prestados?



- ¿Qué estructura organizacional es la más adecuada para hacer de la Fundación sostenible y garantizar la calidad de la prestación del servicio?
- ¿Qué estructura financiera es la más adecuada para el correcto funcionamiento de la Fundación?
- ¿Qué programas son los que realmente benefician en mayor medida a los niños enfermos con cáncer y en condiciones de vulnerabilidad?
- ¿Qué estrategias deben implementarse para la vinculación de voluntarios?
- ¿Qué estrategias deben usarse para la evaluación de los programas de la Fundación?
- ¿Qué indicadores de gestión deben usarse para evaluar el desempeño de la Fundación?
- ¿Cuáles son las políticas que deberán seguirse en cada uno de los programas de la Fundación?
- ¿Qué procesos administrativos deben diseñarse e implementarse para garantizar la sostenibilidad técnica de la Fundación?
- ¿Cuáles son los mercados objetivos de la Fundación, sus programas, servicios y/o productos ofrecidos?
- ¿Cuáles son los canales adecuados para dirigirse a los mercados objetivos de la Fundación?
- ¿Cuál debe ser el mapa de procesos de la Fundación?
- ¿Cuál debe ser la cadena de valor y la cadena de abastecimiento de la Fundación?
- ¿Qué requerimientos de infraestructura, humanos, técnicos, financieros, etc. Requiere la Fundación para ser sostenible?
- ¿Qué sistema de información debe implementarse en la Fundación?

6.2 JUSTIFICACIÓN PERSONAL

La realización del presente Proyecto hace parte de mi proyecto de vida y de mis sueños. Desde que inicié mis estudios en la Universidad, me di cuenta que debía poner al servicio de la sociedad y en especial de aquellos en condiciones de vulnerabilidad, no de manera tangencial sino directa, el conocimiento adquirido en las aulas. Así fue, y hasta la fecha, he hecho grandes esfuerzos y avances al respecto. Como Presidente actual de la Fundación, y voluntario desde sus mismos inicios, me afana y me desvela el poder darle a Mi Sueño es Colombia la sostenibilidad a largo plazo que trascienda las generaciones, mantenga su carácter juvenil y brinde muchas más posibilidades y calidad de vida a los niños con cáncer y en condiciones de vulnerabilidad. Soy consciente de las dificultades que liderar y hacer sostenible a una Fundación como Mi Sueño es Colombia



representa, pero mi carácter de emprendedor social, en más de cinco años de labores en diferentes espacios, y la hermosa experiencia en la Fundación, me han enseñado que es posible y que la Academia, la Ingeniería Industrial, es el camino correcto y viable para lograrlo.

Es mi propósito personal que la ejecución de este proyecto permitirá a la fundación obtener medios que le permitan cumplir sus objetivos misionales así como garantizar su supervivencia.

7. OBJETIVOS

7.1 OBJETIVO GENERAL

Formalizar la Fundación Mi Sueño es Colombia para garantizar su sostenibilidad.

7.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Elaborar una investigación de mercados, un plan de mercadeo y una proyección de donaciones para la Fundación Mi Sueño es Colombia.
- Elaborar un estudio técnico que permita diseñar los procesos de la Fundación que garantice la calidad del servicio y sostenibilidad.
- Elaborar un estudio organizacional que permita definir la estructura adecuada y los requerimientos de personal y de voluntariado para la Fundación para garantizar su sostenibilidad, así como su Planeación Estratégica que dirija los procesos y actividades hacia el cumplimiento de Objetivos.
- Elaborar un estudio financiero que permita proyectar el rendimiento requerido, determinando los recursos necesarios para cada uno de los programas, de manera que se garantice la sostenibilidad financiera para su puesta en marcha.
- Desarrollar la puesta en marcha de la Fundación Mi Sueño es Colombia, aplicando las conclusiones de la investigación del presente Trabajo.



- Asegurar la sostenibilidad y calidad de los programas (ya creados o por crear producto de la investigación) que mejore la calidad de vida de los beneficiarios de la Fundación.

8. CAPITULO 1. ANTECEDENTES

8.1 HISTORIA

A mediados del año 2005, un grupo de cinco estudiantes javerianos de diversas carreras se reunió con el fin de hacer el sueño realidad de Jonnatan Becerra, de cuatro años de edad y quien padecía de cáncer en el cerebro. Inmediatamente después de visitarlo en el Hospital de la Misericordia en Bogotá, pudieron evidenciar que su sueño era ser bombero.

Los estudiantes, Miguel Riveros, Pilar Ibáñez, Diego Torres, Javier Enríquez y Miguel Ramirez, emprendieron la realización del sueño contactando al Cuerpo de Bomberos de Bogotá. Al día siguiente, Jonnatan cumplió su sueño y el Cuerpo de Bomberos lo visitó: le regalaron un juguete enorme de bomberos y además de disfrazarlo, lo nombraron Miembro Honorario.

Gratamente impactados, los estudiantes prosiguieron con la realización de sueños a niños con cáncer en Bogotá, y se hacían llamar Soñando Juntos. En 2007, ya se habían hecho 25 sueños y llegó el momento en que debían formalizar lo que estaban haciendo, y fue así como después de realizar un acta de sueños y de ideas, dieron nombre a la Fundación Mi Sueño es Colombia.

Posteriormente, se amplió el rango de acción de la Fundación a niños no enfermos residentes en Ciudad Bolívar (Bogotá) en condiciones de alta vulnerabilidad, con programas de refuerzo escolar. Las actividades allí se realizaron hasta 2007, y se hacían de manera paralela a Soñando Juntos. Posteriormente, se dictaron refuerzos escolares en un Comedor Comunitario de Bogotá, durante 4 meses.

Sin embargo, la diversidad de programas llevó a que el desorden imperara y el impacto positivo en los beneficiarios fuera en detrimento. Hubo una amplia deserción de voluntarios y la Fundación entro en un periodo de quietud relativa



durante los dos años siguientes, en donde se realizaron esporádicas actividades dirigidas únicamente a niños con cáncer.

La Fundación desarrolló varias conferencias en donde buscaba sensibilizar a los asistentes para que se vincularan a la Fundación, pero nunca contó con unos programas destinados a garantizar el flujo continuo de recursos económicos para garantizar su sostenibilidad a largo plazo.

Fue por eso que se acordó con sus miembros, que para que se tuvieran programas de calidad dirigidos a los beneficiarios para mejorar su calidad de vida, era necesario garantizar la sostenibilidad de la Fundación y se inició un nuevo proceso al que pertenece el presente Trabajo de Grado.

8.2 ACTORES RELEVANTES

Los actores relevantes para el desarrollo de las actividades de la Fundación Mi Sueño es Colombia son los siguientes:

Hogares de paso: Servicio de protección integral para menores que deben ser ubicados en forma provisional lejos de su hogar, en nuestro contexto los menores que debido a los tratamientos característicos de su patología no pueden ser atendidos en sus lugares de residencia.

Voluntarios: Personas que trabajan para el servicio de la comunidad o el medio ambiente por decisión propia y libre.

Estado Colombiano: Se refiere a la comunidad organizada bajo el marco gubernamental colombiano, y en la interacción que este tiene para garantizar el cumplimiento de los derechos establecidos en la constitución política.

Benefactores: Personas que por medio de su colaboración voluntaria hacen bien a personas en dificultades. Los benefactores acuden a fundaciones sin ánimo de lucro para que estas canalicen sus donaciones principalmente económicas en servicios para los necesitados.

Beneficiarios: Personas a las cuales se les presta el servicio y que por definición no están en condiciones de autoabastecerse de este servicio.

Proveedores: Organizaciones dedicadas a prestar un servicio o distribuir un bien necesario.



8.3 OPERACIÓN

Actualmente, la Fundación cuenta con el Programa Soñando Juntos, pese a que en el pasado se desarrollaron los programas Sueños de Enseñanza y Soñando sin Fronteras, pero han sido abandonados por las razones que a continuación se mencionarán.

Todos estos programas están dirigidos a niños enfermos de cáncer por las siguientes razones³:

Programa Soñando Juntos

El programa Soñando Juntos, con el que inició la Fundación Mi Sueño es Colombia, tiene como objetivo el llevar felicidad, alegría, apoyo y esperanza a niños que poseen enfermedades terminales y sus familias, al cumplirles su sueño más anhelado de vida. (Por ejemplo, ser piloto, policía, etc.). A la fecha, agosto de 2009, se han realizado 54 sueños.

La época con mayor productividad en la realización de sueños, fue comprendida entre diciembre de 2005 y octubre de 2006, donde se pudieron hacer realidad 26⁴sueños. A partir de allí, dicha tasa disminuyó hasta alcanzar, en 2009, los 52 sueños cumplidos, lo que quiere decir que en tres años se realizaron, prácticamente, los mismos sueños que en diez meses. Una obvia disminución de la productividad se hace evidente, en términos de resultados obtenidos.

En dicho periodo de alta productividad, se documentaban los sueños, además de que se realizaba un seguimiento a las familias y al estado de salud del niño en forma permanente. Con el pasar del tiempo, y una vez finalizado el periodo mencionado, se abandonó el seguimiento y la documentación por completo. En el mejor de los casos se contaba con un registro fotográfico o en video del sueño. Por esta razón, poca información se encuentra disponible de los sueños cumplidos recientemente y de los procesos que se llevaron a cabo.

³ Estas razones están debidamente sustentadas en el Capítulo de Planeación Estratégica.

⁴Datos obtenidos del registro histórico de sueños de la Fundación Mi Sueño es Colombia.



Nunca se documentaron los procesos, motivo por el cual, y tan pronto como se rotaron los voluntarios, la productividad disminuyó y el knowhow y relaciones interinstitucionales se perdieron. Tampoco se realizaron o asignaron responsabilidades: todos los esfuerzos se realizaban de forma espontánea e informal.

En la actualidad, se trabaja realizando alrededor de un sueño al mes, habiendo, en el año 2009, realizado tres sueños en seis meses de actividades. No existe un cuerpo de voluntarios o staff dedicado única y exclusivamente al desarrollo de Soñando Juntos, ni un manual de procesos en el que se indique cómo se deben realizar los sueños y documentarlos.

Programa Sueños de Enseñanza

El programa Sueños de Enseñanza, creado en el año 2006 (Abril), y por medio del cual se daba refuerzo escolar a niños en condiciones de vulnerabilidad en Ciudad Bolívar (Barrio Jerusalén del Tanque), tuvo una duración de un año y medio, hasta septiembre de 2007.

Se atendieron, de manera permanente, a un total de 30 niños en condiciones de vulnerabilidad, quienes se beneficiaron de las clases de matemáticas, inglés, castellano y constitución, además de talleres de valores y liderazgo. En un principio, se logró crear un staff dispuesto y comprometido, que visitaban Ciudad Bolívar todos los sábados de 8am a 2pm, pero después, y al igual que en el caso del programa Soñando Juntos, el ausentismo de los voluntarios y la falta de documentación y de planeación estratégica, redundó en el cierre del programa, afortunadamente, posterior a haberse cumplido la mayoría de los objetivos planteados. No se reabrió luego de que, a finales de 2007, se decidiera trabajar únicamente con niños con cáncer y enfocar los esfuerzos en una sola población, en vez de repartirlos en dos o más. La decisión fue de no reabrir el programa fue tomada por la Junta Directiva de la Fundación.

Programa Soñando Sin Fronteras

El programa Soñando Sin Fronteras nació como una iniciativa paralela al programa Sueños de Enseñanza, con el ánimo de romper barreras ideológicas que tiene los niños, por medio de actividades de inserción social que los apropie de su cultura y su País. Dichas actividades se tradujeron en macro eventos en Bogotá D.C, Villavicencio e Ibagué, y en ellas, se pretendía que los niños



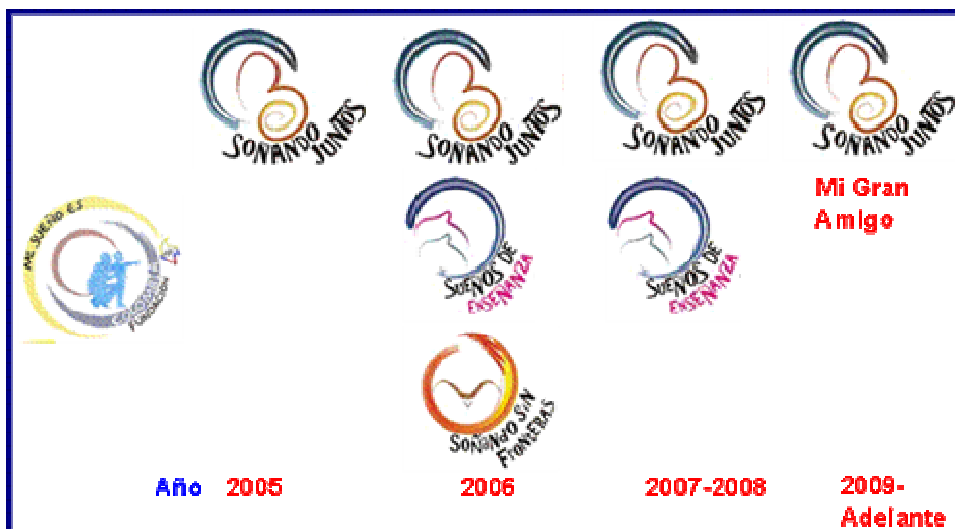
ampliaran sus horizontes de vida y enrumbaran sus vidas en torno a su proyecto de vida.

Al igual que en el caso de Soñando Juntos, no ha existido un staff dedicado exclusivamente a la realización de eventos, ni procesos establecidos y documentados para llevarlos a cabo. En cambio, la organización de un evento obedece, mas bien, a la espontaneidad y al trabajo ocasional entre los voluntarios de la Fundación, más que como parte de una adecuada planeación estratégica. Tampoco existe una política de relaciones interinstitucionales ni un manual de imagen corporativa, que contribuyan a establecer relaciones más duraderas y fructíferas a largo plazo con instituciones públicas y/o privadas.

En la actualidad, el programa como tal, ha sido reducido a un apéndice del programa Soñando Juntos, luego de la Asamblea General celebrada en marzo del presente año. Esto debido a que los mismos voluntarios que trabajaban en Soñando Juntos, eran los que hacían los eventos, y crear otro programa paralelo complicaba las cosas y hacia de la Fundación una organización mucho más burocrática.

En el anterior contexto, y a manera de síntesis, a la fecha únicamente se trabaja en el programa Soñando Juntos. El siguiente gráfico resume la actividad, en términos de sus programas, de la Fundación Mi Sueño es Colombia:

Ilustración 1. Programas de la Fundación



Fuente: autor

Rotación de voluntarios

Considerado como un aspecto clave en una organización de voluntariado como Mi Sueño es Colombia, la rotación de voluntarios ha tenido dos momentos importantes: En un principio, los miembros fundadores y miembros de Junta Directiva permanecieron en el tiempo (incluso hasta la fecha, de forma intermitente), pero el cuerpo de voluntarios era demasiado variable. De otro lado, y desde mayo de 2008, producto de la nueva estrategia de vinculación de voluntarios en colegios, se ha tenido un cuerpo de voluntarios 12 personas de manera estable, cosa que por primera vez se presenta en la historia de la Fundación. Sin embargo, la desorganización interna de los procesos de la Fundación, la informalidad de sus políticas, la ausencia de objetivos y planeación afectan la motivación, compromiso y continuidad de los miembros.

8.4 FINANCIAMIENTO

Desde el mismo momento de constitución de Mi Sueño es Colombia, se fabricaron bonos de donación que los voluntarios vendían a particulares por precios entre los 5 mil a 50 mil pesos. Esto, si bien no obedecía a una estrategia formalizada y



constante, permitió la realización de los eventos y los sueños en los cuatro años de historia de la Fundación. A pesar de que nunca se ha tenido que dejar de hacer o aplazar algún evento por ausencia de recursos financieros, en parte gracias al empuje emprendedor de sus miembros, nunca ha existido una estrategia bandera, constante y sostenible para obtener recursos financieros. Se ha intentado vender productos (arlequines, camisetas, pulseras, etc.) y hecho recolectas en iglesias, colegios y universidades, con muy buenos resultados, pero esporádicos. Es urgente, entonces, desarrollar métodos para financiar de forma permanente y sostenible, los programas y actividades de funcionamiento de la Fundación.

De la misma forma, nunca se han realizado presupuestos, análisis financieros, análisis de costos ni optimización del gasto a lo largo del funcionamiento de la Fundación. Todo, al respecto, ha sido informal y espontáneo, lo que, sin duda, alejaba el funcionamiento de la Fundación de llegar a ser el óptimo.

También se han recibido donaciones en especie, en especial, cuando se trata de la organización de un evento, en donde se procura al máximo lograr entradas a parques o centros recreativos y transporte por medio de donaciones.

8.5 DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

La Facultad de Ingeniería de la Pontificia Universidad, y en concreto, el Proyecto Social Universitario de Ingeniería Industrial, ha desarrollado una útil herramienta con el ánimo de diagnosticar el estado actual de una empresa, en los siguientes aspectos: gerencia, mercadeo, personal, contabilidad y finanzas, información y servicio. Los resultados de dicho diagnóstico, aplicado a la Fundación Mi Sueño es Colombia, se resumen en la tabla 2

Si bien ninguno de los anteriores aspectos obtuvo un puntaje considerablemente alto, o diferenciador, es pertinente realizar un análisis comparativo con las anteriores cifras: El servicio, en este caso, los programas de la Fundación, están diseñados para apenas cumplir las expectativas de sus clientes (albergues u hogares de paso, donantes, niños y sus familias) y no se está aprovechando el potencial del personal o voluntariado en este caso, (segundo aspecto con más bajo puntaje) para superar con creces dichas expectativas.

Tabla 2. Diagnóstico Empresarial⁵

DIAGNÓSTICO												PUNTAJE	PRINCIPIO BÁSICO		
0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%	%				
22%	22%	22%										22%	GERENCIA	1.1. Fijación de Políticas, Objetivos y Estrategias	
40%	40%	40%	40%	40%								40%		1.2. Adecuación de la Organización	
52%	52%	52%	52%	52%	52%							52%		1.3. Liderazgo y Ejercución de la Autoridad	
39%	39%	39%	39%									39%		1.4. Planeación	
												0%		1.5. Control y Evaluación de resultados	
												32%		TOTAL GERENCIA	
30%	30%	30%										30%	MERCADO	2.1. Conocimiento del Mercado	
27%	27%	27%										27%		2.2. Planeamiento del Producto	
19%	19%											19%		2.3. Canales de Distribución	
33%	33%	33%	33%									33%		2.4. Dirección de la Fuerza de Venta	
18%	18%											18%		2.5. Relación con Clientes y Servicio Post-Venta	
												0%		2.6. Precio	
												0%		2.7. Posibilidades de Exportación	
												0%		2.8. Desarrollo de las Exportaciones	
												20%		TOTAL MERCADO	
8%												8%	PERSONAL	3.1. Gestión de Personal	
22%	22%	22%										22%		3.2. Comunicaciones	
												33%		3.3. Entrenamiento	
												0%		3.4. Salarios	
27%	27%	27%										27%		3.5. Productividad Laboral	
67%	67%	67%	67%	67%	67%	67%						67%		3.6. Relaciones Humanas	
												0%		3.7. Seguridad Industrial	
												16%		TOTAL PERSONAL	
59%	59%	59%	59%	59%	59%	59%						59%	CONTABILIDAD Y FINANZAS	4.1. Registros y Libros	
												0%		4.2. Créditos	
25%	25%	25%										25%		4.3. Costos	
11%	11%											11%		4.4. Fijación de Precios	
												0%		4.5. Presupuesto y Control	
												0%		4.6. Análisis Financiero	
												0%		4.7. Sistema de Papelería y Oficina	
												0%		4.8. Control de Inventarios	
												13%		TOTAL CONTABILIDAD Y FINANZAS	
22%	22%	22%										22%	INFORMACIÓN	5.1. Fuentes de Información	
33%	33%	33%	33%									33%		5.2. Flujo de Información Técnica	
33%	33%	33%	33%									33%		5.3. Uso de la Información	
30%	30%	30%										30%			TOTAL SISTEMAS DE INFORMACIÓN
33%	33%	33%	33%									33%		6.1. Políticas, objetivos y estrategias	
44%	44%	44%	44%	44%								44%	6.2. Relación con el cliente		
22%	22%	22%										22%	6.3. Conceptos asociados al servicio		
57%	57%	57%	57%	57%	57%	57%						57%	6.4. Flexibilidad del Servicio		
28%	28%	28%										28%	6.5. Diferenciación del Servicio		
												36%		TOTAL SERVICIO	
23%	23%	23%										23%		TOTAL EMPRESA	

Aspecto	Puntaje Obtenido
Gerencia	32 %
Mercado	20 %
Personal	16 %
Contabilidad y Finanzas	13 %
Información	30 %
Servicio	36 %
Total Empresa	23 %

⁵ El diagnóstico empresarial aquí mostrado está disponible en detalle en http://ingenierias.javeriana.edu.co/portal/page/portal/facultad_ingenieria/espanol/industrial/responsabilidad_social/TAB842082?tab=responsabilidad_social



Fuente: autor

Un servicio prestado, o un programa, no puede ser medido o calificado si no se cuenta con una documentación contable y financiera de soporte e indicadores de gestión de referencia. La ausencia de presupuestos, flujos de caja, proyecciones, indicadores financieros, sistemas de costeo, libros y control de inventarios, pone una gran barrera en términos de poder establecer la capacidad de la Fundación de ofrecer un servicio que supere el que actualmente se presta.

De igual forma, y a pesar de que es un proceso misional, la capacitación y el desarrollo de sus integrantes, está aún en etapa primitiva debido a que dichos elementos no se encuentran dentro de un marco planeado e implementado, sino espontáneo, coyuntural y ocasional. Esto pone grandes trabas en aras de la profesionalización de los procesos de la Fundación, pues sin actividades financieras, de mercadeo, de gerencia e información, entre otras, es impensable que se logre la sostenibilidad. Este escenario, además, es propicio para que los voluntarios se ausenten, tal y como ha venido siendo el caso y de manera constante a lo largo de la historia de la Fundación. Esto pone en evidencia la debilidad de la planeación estratégica, pues en sus Objetivos, Misión y Visión existe una dualidad en cuanto al centro de acción: los jóvenes y los niños con cáncer. En ese sentido, se hace urgente una reingeniería de la planeación estratégica, que verdaderamente dirija a la Fundación hacia los objetivos que persigue con sus labores.

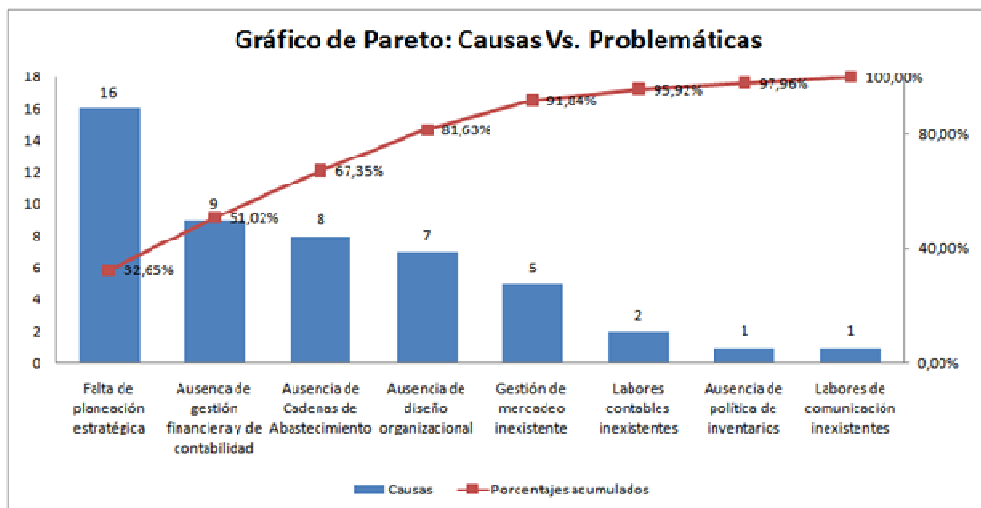
La falta de diseño y documentación de procesos en todo nivel es otro de los problemas encontrados por el diagnóstico. Sin dicha documentación, la sostenibilidad y la continuidad de la Fundación estarán en alto riesgo porque en el momento en que los miembros poseedores del “knowhow” se ausenten, los que queden trabajando se quedarán sin sustento para continuar las labores. Además, la calidad de los programas no se puede medir y por tanto, no se puede mejorar.

En cuanto al mercadeo se evidencian falencias en el proceso de venta y post-venta del servicio o programas prestados, hecho que se ve reflejado en el constante incumplimiento de objetivos (planeados informalmente) en cada uno de los programas y al abandono de estos a medio camino. Esto ha redundado o significado la pérdida de valiosas relaciones interinstitucionales y ha ido en deterioro de la imagen corporativa y el posicionamiento de la Fundación.

Lo relativo al aspecto gerencia (Presidencia y Junta Directiva de la Fundación), se observan graves falencias en planeación estratégica, la definición de objetivos, estrategias, diseño organizacional, implementación de indicadores de gestión y evaluación, que constituyen aspectos que nunca se han tenido en cuenta ni mucho menos aplicado de forma permanente y pertinente, principalmente debido a la informalidad y no profesionalización de las labores de la Fundación.

Del diagnóstico empresarial hecho anteriormente, se compilaron las problemáticas y cada una de sus causas, con el fin de realizar el diagrama de Pareto de Causas Vs. Problemáticas, como sigue a continuación:

Ilustración 2. Causas vs. Problemáticas



Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo a lo ilustrado en la Gráfica de Pareto, se evidencia que la Planeación Estratégica, la Gestión Financiera y de Contabilidad, la ausencia de Cadenas de Abastecimiento y la ausencia del Diseño Organizacional, como causas, representan el 81.63% de los problemas de la Fundación. Cabe recalcar que la falta de planeación estratégica, que representa tan solo una de las causas, ocasiona el 32.65% de los problemas. De igual forma, y siendo apenas lógico, son las tres causas anteriores las que determinan una gestión social sostenible en el largo plazo, y de las que el presente Proyecto se va a encargar para hacer de la Fundación sostenible a largo plazo.



8.6 LOGROS ALCANZADOS

Durante toda la historia de la Fundación, estos son los logros más sobresalientes:

Se han realizado 69 sueños.

Se han dictado refuerzos escolares a más de 200 niños en Ciudad Bolívar y Comedores Comunitarios.

Se han dictado conferencias en Universidades, Colegios y Empresas e incluso, una conferencia en España.

Se han vinculado aproximadamente a 50 voluntarios.

9. MARCO LEGAL

El marco legal en el que se desenvuelve la fundación sirve como referente para establecer las pautas que direccionarán el campo de acción de la fundación, así como la reglamentación en la que se ve envuelta las acciones que encaminan al cumplimiento de los objetivos de la fundación.

Se consideran entonces a continuación la normatividad pertinente para las principales actividades de la fundación:

- Derechos establecidos por la Constitución Nacional
- Legislación aplicable a la población infantil que padece de cáncer
- Legislación aplicable a fundaciones sin ánimo de lucro
- Régimen tributario para organizaciones sin ánimo de lucro
- Régimen tributario aplicable a donaciones
- Marco legal de la acción voluntaria

En un primer apartado se revisan los derechos establecidos por la Constitución Nacional que dan sentido a la existencia de la fundación, para después enmarcar la acción de la fundación en el tema de los niños que padecen de cáncer dentro de leyes específicas como lo son la ley del cáncer infantil y el código del menor. Por último se expone la normatividad relevante para el entorno en el que se desempeña la fundación.



9.1 DERECHOS ESTABLECIDOS

El campo de acción de la fundación “Mi Sueño es Colombia” encuentra su sustento jurídico en tres pilares, el derecho a la asociación, los deberes de la sociedad para con los derechos de los niños, y el deber del Estado de promover las asociaciones sin ánimo de lucro como forma de participación democrática., todos estos derechos establecidos en la Constitución Política Colombiana.

Artículo 38:“Se garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad.”

Artículo 44:“Son derechos fundamentales⁶ de los niños: la vida, la integridad física, la salud y la seguridad social, la alimentación equilibrada, su nombre y nacionalidad, tener una familia y no ser separados de ella, el cuidado y amor, la educación y la cultura, la recreación y la libre expresión de su opinión. Serán protegidos contra toda forma de abandono, violencia física o moral, secuestro, venta, abuso sexual, explotación laboral o económica y trabajos riesgosos. Gozarán también de los demás derechos consagrados en la Constitución, en las leyes y en los tratados internacionales ratificados por Colombia”

Artículo 103: “El Estado contribuirá a la organización, promoción y capacitación de las asociaciones profesionales, cívicas, sindicales, comunitarias, juveniles, benéficas o de utilidad común no gubernamentales, sin detrimento de su autonomía con el objeto de que constituyan mecanismos democráticos de representación en las diferentes instancias de participación, concertación, control y vigilancia de la gestión pública que se establezcan.

LEY 1098 DE 2006: CÓDIGO DE LA INFANCIA Y LA ADOLESCENCIA

El código de la infancia define puntualmente los derechos de los menores, principalmente (por ser parte del campo de acción de la fundación):

- Derecho a la vida, calidad de vida y ambiente sano,
- Derecho a la salud entendida como bienestar físico, síquico y fisiológico,
- Derecho a la recreación, participación en la vida cultural y las artes
- Derechos de los menores con discapacidad

⁶ Los derechos fundamentales son aquellos inherentes al ser humano, pertenecen a toda persona en razón a su dignidad humana



En especial es de interés para la fundación procurar por el derecho a la calidad de vida plena de los menores con discapacidades.

LEY 1388 DE 2010: LEY DE CÁNCER INFANTIL

Mediante esta el artículo 13 se establece el derecho de los menores de contar de forma gratuita con los servicios un Hogar de Paso, apoyo psicosocial y escolar.

Artículo 13. Servicio de Apoyo Social. A partir de la vigencia de la presente ley, los beneficiarios de la misma, tendrán derecho, cuando así lo exija el tratamiento o los exámenes de diagnóstico, a contar con los servicios de un Hogar de Paso, pago del costo de desplazamiento, apoyo psicosocial y escolar, de acuerdo con sus necesidades, certificadas por el Trabajador Social o responsable del Centro de Atención a cargo del menor.

Parágrafo 1o. En un plazo máximo de seis meses, el Ministerio de la Protección Social reglamentará lo relacionado con el procedimiento y costo de los servicios de apoyo, teniendo en cuenta que estos serán gratuitos para el menor y por lo menos un familiar o acudiente, quién será su acompañante, durante la práctica de los exámenes de apoyo diagnóstico.

El tratamiento, o trámites administrativos, así como la fuente para sufragar los mismos, teniendo como base los recursos que no se ejecutan del Fosyga o los rendimientos financieros del mismo.

Parágrafo 2o. En un plazo máximo de seis (6) meses, el Ministerio de Educación, reglamentará lo relativo al apoyo académico especial en las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud que oferten cualquier servicio de atención a los beneficiarios de la presente ley, para que las ausencias en el colegio por motivo del tratamiento y consecuencias de la enfermedad, no afecten de manera significativa, su rendimiento académico. El Ministerio de Educación también velará porque los colegios desarrollen y cumplan un plan de apoyo emocional a los beneficiarios de esta ley y a sus familias.

Esta ley a pesar de haber sido decretada en mayo 26 de 2010 aún no ha sido reglamentada.

9.2 NORMATIVIDAD PERTINENTE

Código Civil Artículo 633: Definición de la persona jurídica: “Se llama persona jurídica, una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente. Las personas jurídicas



son de dos especies: corporaciones y fundaciones de beneficencia pública. Hay personas jurídicas que participan de uno y otro carácter.”

Los trámites de reconocimiento y cancelación de personería jurídica están a cargo ahora de la administración municipal en el caso de Bogotá D.C.

Ley 22 de 1987 “Corresponde al Gobernador del Departamento de Cundinamarca y al Alcalde Mayor del Distrito Especial de Bogotá, reconocer y cancelar personería jurídica a las Asociaciones, Corporaciones, Fundaciones e Instituciones de utilidad común, que tengan su domicilio en el departamento de Cundinamarca, y en el Distrito Especial de Bogotá, respectivamente, cuya tramitación se venía adelantando ante el Ministerio de Justicia”

Decreto 525 de 1990: “el Presidente de la República delegó en el Alcalde Mayor de Bogotá, D.E., el reconocimiento y cancelación de la personería jurídica a las asociaciones y fundaciones sin ánimo de lucro con fines educativos, científicos, tecnológicos, culturales, de recreación o deportes, cuyo domicilio sea la ciudad de Bogotá”

Decreto 1529 de 1990 reglamenta el reconocimiento y cancelación de personerías jurídicas de asociaciones o corporaciones y fundaciones o instituciones de utilidad común, en los departamentos.

Decreto 59 de 1991 regula los trámites y actuaciones relacionados con la personería jurídica de las asociaciones, corporaciones, fundaciones e instituciones de utilidad común, con domicilio en Bogotá

Más adelante se delega la función de registro a las cámaras de comercio mediante decretó 427 de 1996.

Decreto 2150 de 1995 “Por el cual se suprimen y reforman regulaciones, procedimientos o trámites innecesarios existentes en la Administración Pública.”

Artículo 1 - Decreto 427 de 1996:-“**Registro de las personas jurídicas sin ánimo de lucro.** Las personas jurídicas sin ánimo de lucro de que tratan los artículos 40 a 45 y 143 a 148 del Decreto 2150 de 1995 se inscribirán en las respectivas Cámaras de Comercio en los mismos términos, con las mismas tarifas y condiciones previstas para el registro mercantil de los actos de las sociedades comerciales. Para el efecto, el documento de constitución deberá expresar cuando menos, los requisitos establecidos por el artículo 40 del citado Decreto y nombre de la persona o entidad que desempeña la función de fiscalización, si es del caso. Así mismo, al momento del registro se suministrará a las Cámaras de Comercio la dirección, teléfono y fax de la persona jurídica.”



La normatividad vigente en los deberes tributarios de las organizaciones sin ánimo de lucro están reglamentados por el Decreto 4400 de 2004, en este se incluyen reglamentaciones para las responsabilidades fiscales de las organizaciones sin ánimo de lucro, así como el tratamiento tributario de las donaciones y excedentes de la operación.

9.3 RESPONSABILIDADES TRIBUTARIAS

Régimen Especial

Mediante el artículo 19 del Estatuto Tributario se definen que organizaciones conforman el régimen tributario especial

ARTICULO 19. CONTRIBUYENTES DEL REGIMEN TRIBUTARIO ESPECIAL.<Artículo modificado por el artículo 8 de la Ley 863 de 2003. El nuevo texto es el siguiente:> Los contribuyentes que se enumeran a continuación, se someten al impuesto sobre la renta y complementarios, conforme al régimen tributario especial contemplado en el Título VI del presente Libro:

1. Las corporaciones, fundaciones y asociaciones sin ánimo de lucro, con excepción de las contempladas en el artículo 23 de este Estatuto, para lo cual deben cumplir las siguientes condiciones:

- a) Que el objeto social principal y recursos estén destinados a actividades de salud, deporte, educación formal, cultural, investigación científica o tecnológica, ecológica, protección ambiental, o a programas de desarrollo social;
- b) Que dichas actividades sean de interés general, y
- c) Que sus excedentes sean reinvertidos totalmente en la actividad de su objeto social.

Para determinar la aplicabilidad de este artículo a la fundación “Mi Sueño es Colombia” y su objeto social⁷, en el sentido de ser una *“fundación sin ánimo de lucro en donde su objeto principal y recursos están destinados a programas de desarrollo social, y que las mismas sean de interés general siempre que sus excedentes sean reinvertidos en la actividad de su objeto social”*, es necesario dirigirse al Decreto Reglamentario 124 de 1997 que considera que los programas de desarrollo social son los que afectan a la colectividad al propender por el

⁷Ver Anexos Estatutos



mejoramiento social, (Jaramillo, 2003) considera que en las entidades sin ánimo de lucro en donde se desarrollen programas con niñez desamparada y que fomenten el respeto por sus derechos afectan a la colectividad al propender por el mejoramiento social.

Los beneficios tributarios de estar en el régimen especial están definidos por el artículo 356 al 358 del estatuto tributario:

ARTICULO 356. TRATAMIENTO ESPECIAL PARA ALGUNOS CONTRIBUYENTES. Los contribuyentes a que se refiere el artículo 19, están sometidos al impuesto de renta y complementarios sobre el beneficio neto o excedente a la tarifa única del veinte por ciento (20%).

ARTICULO 357. DETERMINACIÓN DEL BENEFICIO NETO O EXCEDENTE. Para determinar el beneficio neto o excedente se tomará la totalidad de los ingresos, cualquiera sea su naturaleza, y se restará el valor de los egresos de cualquier naturaleza, que tengan relación de causalidad con los ingresos o con el cumplimiento de su objeto social de conformidad con lo dispuesto en este Título, incluyendo en los egresos las inversiones que hagan en cumplimiento del mismo.

ARTICULO 358. EXENCIÓN SOBRE EL BENEFICIO NETO O EXCEDENTE. El beneficio neto o excedente determinado de conformidad con el artículo anterior, tendrá el carácter de exento cuando se destine directa o indirectamente, en el año siguiente a aquél en el cual se obtuvo, a programas que desarrollen dicho objeto social.

El beneficio neto o excedente generado en la no procedencia de los egresos, no será objeto del beneficio de que trata este artículo.

La parte del beneficio neto o excedente que no se invierta en los programas que desarrollen su objeto social, tendrá el carácter de gravable en el año en que esto ocurra.

De lo anterior se concluye que las organizaciones sin ánimo de lucro no tendrán que someterse al impuesto de la renta siempre y cuando sus excedentes del año fiscal sean reinvertidos en a programas que desarrollen su objeto social.

9.4 DEBERES CONTABLES

Los deberes contables de las organizaciones sin ánimo de lucro están reglamentados mediante Decreto 4400 de 2004:



Artículo 15. Libros de Contabilidad. Todos los contribuyentes sujetos al régimen tributario especial están obligados a llevar libros de contabilidad debidamente registrados de conformidad con las normas legales vigentes, ante la Cámara de Comercio o la Administración de Impuestos con competencia en el domicilio principal de la entidad, o ante cualquier organismo público que tenga facultad para reconocer su personería jurídica.

Parágrafo. El registro contable de la ejecución del beneficio neto o excedente, deberá realizarse en cuentas separadas por período gravable, de manera que se pueda establecer claramente el monto, destino de la inversión y nivel de ejecución durante cada período gravable. Igual procedimiento se debe observar cuando el beneficio neto se ejecute a través de proyectos o programas específicos.

Artículo 16. Libro de actas. El libro de actas de la asamblea general o máximo órgano directivo que haga sus veces, constituye el soporte y prueba de las decisiones adoptadas por la misma. Deberá registrarse conjuntamente con los demás libros de contabilidad, conforme con las normas vigentes sobre la materia, para que adquiera pleno valor probatorio.

Artículo 17. Deber de conservar informaciones y pruebas. De conformidad con lo establecido en el artículo 632 del Estatuto Tributario, los contribuyentes del régimen tributario especial, deberán conservar por un período mínimo de cinco (5) años, contados a partir del 1° de enero del año siguiente al de su elaboración, expedición o recibo, las actas de asamblea u órgano directivo, los libros de contabilidad junto con los comprobantes de orden interno y externo que dieron origen a los registros contables, de tal forma que sea posible verificar la exactitud de los activos, pasivos, patrimonio, ingresos, costos, deducciones, rentas exentas, descuentos, impuestos y retenciones consignados en ellos, y en general todos los documentos soportes de la declaración que sirvan para fijar correctamente las bases gravables y liquidar los impuestos correspondientes.

Artículo 18. Procedimiento y Sanciones. A los contribuyentes del régimen tributario especial les son aplicables las normas de procedimiento y sanción establecidas en el Estatuto Tributario. Si la Administración de Impuestos, con ocasión de un proceso de auditoría, encuentra que el beneficio neto o excedente no cumple los requisitos aquí establecidos para su exención y este fue ejecutado en diferentes períodos gravables, será adicionado como ingreso gravable en el año que la Administración lo detecte. Igual procedimiento se seguirá en el caso que se establezca que el contribuyente debe tributar conforme al régimen tributario ordinario



9.5 DONACIONES

Las empresas que realizan donaciones tienen derecho a la deducción de la renta por valor de las donaciones realizadas, sin embargo esto implica que las entidades que reciban la donación deben cumplir con ciertas condiciones definidas en el artículo 125 del Estatuto Tributario

- Haber sido reconocida como persona jurídica sin ánimo de lucro y estar sometida en su funcionamiento a vigilancia oficial.
- Haber cumplido con la obligación de presentar la declaración de ingresos y patrimonio o de renta, según el caso, por el año inmediatamente anterior al de la donación.
- Manejar, en depósitos o inversiones en establecimientos financieros autorizados, los ingresos por donaciones.

Art. 125.- Deducción por donaciones. Los contribuyentes del impuesto de renta que estén obligados a presentar declaración de renta y complementarios dentro del país, tienen derecho a deducir de la renta el valor de las donaciones efectuadas, durante el año o período gravable, a:

- Las entidades señaladas en el artículo 22, y
- Las asociaciones, corporaciones y fundaciones, sin ánimo de lucro, cuyo objeto social y actividad correspondan al desarrollo de la salud, la educación, la cultura, la religión, el deporte, la investigación científica y tecnológica, la ecología y protección ambiental, la defensa, protección y promoción de los derechos humanos y el acceso a la justicia o de programas de desarrollo social, siempre y cuando las mismas sean de interés general.

El valor a deducir por este concepto, en ningún caso podrá ser superior al treinta por ciento (30%) de la renta líquida del contribuyente, determinada antes de restar el valor de la donación. Esta limitación no será aplicable en el caso de las donaciones que se efectúen a los fondos mixtos de promoción de la cultura, el deporte y las artes que se creen en los niveles departamental, municipal y distrital, al Instituto Colombiano de

ART. 125-3. Para que proceda el reconocimiento de la deducción por concepto de donaciones, se requiere una certificación de la entidad donataria, firmada por revisor fiscal o contador, en donde conste la forma, el monto y la destinación de la donación, así como el cumplimiento de las condiciones señaladas en los artículos anteriores.



9.6 SOBRE EL VOLUNTARIADO

La normatividad existente para el voluntariado tiene como objetivo de su promoción reconocimiento y regulación, estableciendo definiciones, reglas y considerando la importancia de distinguir el voluntariado en la sociedad.

Ley 720 de 2001: Por medio del cual se reconoce, promueve y regula la acción voluntaria de los ciudadanos en Colombia.

Mediante esta ley se enmarco y definió la acción voluntaria, además cabe destacar entre los artículos de la ley:

Artículo 8. De la cooperación en el desarrollo de políticas públicas y ciudadanas. Las Organizaciones de Voluntariado (ODV) y las entidades con Acción Voluntaria (ECAV) tendrán derecho a recibir las medidas de apoyo financiero, material y técnico, mediante recursos públicos orientados al adecuado desarrollo de sus actividades, e igualmente a participar en el diseño de políticas públicas y ciudadanas a través de los medios establecidos por la Constitución y la ley para tal fin.

Se establece el derecho a recibir medidas de apoyo por parte de los recursos públicos.

Artículo 9. Sistema Nacional de Voluntariado (SNV): El Sistema Nacional de Voluntariado (SNV) es el conjunto de instituciones, organizaciones, entidades y personas que realizan acciones de voluntariado.

Artículo 10. Objeto del sistema. El Sistema Nacional de Voluntariado tendrá por objeto promover y fortalecer la acción voluntaria a través de alianzas estratégicas y el trabajo en red de las ODV, las ECAV y los Voluntariados Informales con la sociedad civil y el Estado

Se crea el Sistema Nacional de Voluntariado para fortalecer la acción voluntaria, que hasta la fecha no inicia labores⁸

⁸http://www.dansocial.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=1026:el-sistema-nacional-de-voluntariado-inicia-labores-en-2011&catid=134:home&Itemid=69, DANSOCIAL, consultado el 30 de septiembre de 2011



Decreto 4290 de 2005: Por el cual se reglamenta la ley 720 de 2001

- La entidad encargada de fomentar la promoción del desarrollo del voluntariado por parte del Gobierno será el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria (DANSOCIAL)
- Las organizaciones de voluntariado (ODV) y las Entidades con Acción Voluntaria (ECAV) deben contar con un reglamento del voluntario, estableciendo sus derechos y deberes.
- Las ODV y ECAV “voluntariamente” se deben registrar en el sistema nacional de voluntariado, para:
 - Reportar quiénes están trabajando como voluntarios
 - Obtener derecho a recibir los beneficios de capacitación, fomento y fortalecimiento de DANSOCIAL
- Adicionalmente se creó un consejo nacional de voluntariado, y sus similares regionales y municipales, con el propósito de consolidar la información relevante de las ODV y ECAV.



10. CAPITULO 2. PLANEACION ESTRATEGICA

En este capítulo se define el direccionamiento de la fundación y se imparten estrategias que permitan garantizar el crecimiento sostenible de la fundación medido en la cobertura de su objeto social. Las estrategias definidas en este capítulo articularán los programas operacionales de mercadeo, operación y finanzas que se describen de manera puntual más adelante en este trabajo.

Primero se contextualizará la situación actual del objeto social y por medio de un instrumento propio se evaluará puntualmente la problemática, se formulan la misión y visión, por último mediante el uso de una herramienta como el BalancedScorecard se formulará estrategias para garantizar el crecimiento sostenible de la fundación.

10.1 SITUACIÓN DEL OBJETO SOCIAL

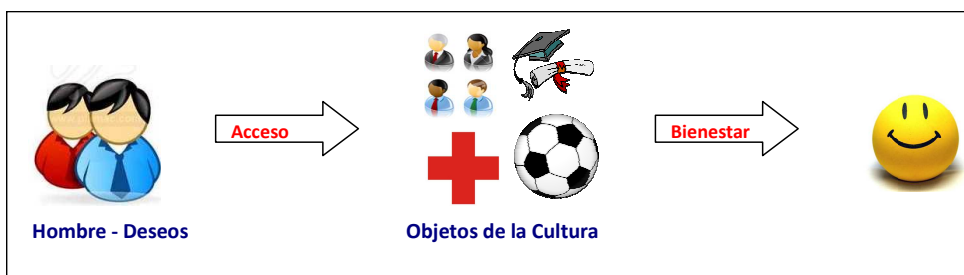
El cáncer infantil es la enfermedad que mayor morbilidad sobre los menores tiene en el mundo, pero el 75% de los niños con cáncer pueden ser curados en los países desarrollados. Según (Instituto Nacional de Cancerología E.S.E., Ministerio de la Protección Social, 2010) el 80% de los casos mundiales nuevos de cáncer (que ascienden a 11 millones), se presentan en países en vía de desarrollo. Esto implica un reto mayor para estas naciones ya que estas patologías coexisten con necesidades básicas insatisfechas y una carga alta de enfermedades transmisibles. La cifra de supervivencia para el cáncer infantil no llega a ser mayor del 50%. Según el Instituto Nacional de Cancerología la incidencia anual en menores es de 242 casos nuevos, pero estas cifras no tienen en cuenta poblaciones rurales y otras características nacionales, por lo que esa cifra puede llegar a los 1.120 casos anuales. (Alvarado, Uribe, & Pérez, 2007).

Esta situación dio origen a la creación de la ley 1388 de 2010, en donde se garantiza que los menores obtendrán tratamiento integral y detección temprana con el ánimo de reducir la tasa de mortalidad el cáncer infantil en el país.

La Calidad de vida, se define como “la posibilidad de acceso a los objetos que ofrece la cultura, para ofrecernos un bienestar, cuyo deseo puede realizarse para

cada hombre en la medida en que tenga acceso a lo que cree ser el objeto de su propio deseo⁹. La siguiente figura, esquematiza dicha definición:

Ilustración 3 Calidad de Vida



Fuente: autor

En la medida en que una persona tiene acceso a los bienes de la cultura, su calidad de vida mejora. La encuesta de calidad de vida (ECV) realizada por el DANE en 2008, definió las siguientes condiciones de vida como los que determinan la calidad de vida:

- Bienes físicos
- Capital humano presente y potencial
- Composición del hogar.

⁹ SANMIGUEL ARDILLA, Eduardo. ¿Qué es para usted la calidad de vida?. En: MORALES BORRERO, MARIA CAROLINA y MELLIZO ROJAS WILSON HERNEY, Calidad de vida. Universidad Nacional de Colombia, Bogotá D.C, 2004. Págs. 41-46.

Tabla 3. Condiciones de calidad de vida

Bienes físicos	Capital humano presente y potencial	Composición del hogar
Acceso a servicios públicos, privados o comunales	Analfabetismo	Personas por hogar
	Promedio de años de educación formal	Personas menores de cinco años por sitio o personas con quien permanecen la mayor parte del tiempo entre semana.
Problemas que presenta el agua para preparar alimentos	Asistencia escolar por grupos de edad	
Población afiliada al Sistema General de Seguridad Social en Salud		Personas enfermas por tratamiento aplicado
Población afiliada al Sistema General de Seguridad Social en Salud por régimen		
Hogares por tenencia de la vivienda		
Bienes que posee el hogar		

Fuente: DANE 2008

Con el propósito de describir el estado de calidad de vida de los niños afectados por el cáncer, que además por sus condiciones económicas están en un mayor grado de vulnerabilidad con respecto a otros niños afectados por la misma patología y así poder de contextualizar el estado actual de la problemática social, se realizó una investigación de campo que permitiera cuantificar la calidad de vida de los benefactores de la Fundación.

Esta se llevó a cabo en hogares de paso, ya que en estos lugares se encuentra de forma agregada la población objetivo. Los que allí residen niños no están en un estado delicado de salud que podría no permitirles llevar a cabo actividades físicas, y el acceso a estos es un poco menos complicado de lo que sería encuestar niños que residen en su hogares con sus familias.

Para la realización de la encuesta se realizó contactó con los hogares de paso de Bogotá D.C. con el ánimo de conocer su deseo y disponibilidad de participar en el desarrollo de la investigación y posteriormente de la ejecución de los programas propuestos por Mi Sueño es Colombia. Los hogares de paso Luisito, Esperanza y Vida y Grupo Alegría manifestaron su interés en participar tanto de la investigación como de la puesta en marcha de los programas propuestos.

Tabla 4. Intención de participación de los Hogares de Paso en Bogotá

Hogar de paso	Número de niños	Intención de participar
Esperanza y vida	9	Sí
Funstall	14	No
Dharma	14	No
Luisito	12	Sí
Albergue de la lucha contra el cancer	12	No
Grupo Alegría	13	Sí
Total Niños	74	

Fuente: autor

El total de niños que son albergados por los hogares de paso que mostraron intención de participar es de 34.

Los administradores de cada uno de los tres hogares de paso fueron las personas encargadas de responder la entrevista.

Los aspectos que son determinables para los niños con cáncer y residentes en los hogares de paso son: acceso a servicios públicos y privados, afiliación al Sistema General de Seguridad Social, educación formal, asistencia escolar por grupos de edad y enfermedad y el tratamiento aplicado. Estos son los aspectos que se investigaron en los niños para determinar su calidad de vida.

Los objetivos propuestos para esta la entrevista a profundidad fueron:

- Determinar qué tipo de actividades lúdicas, recreativas y académicas realizan los niños en los albergues y el impacto que tienen en ellos.
- Identificar variables demográficas de los niños.
- Conocer el grado de escolaridad de los niños.
- Establecer las personas que tienen la custodia de los niños.
- Determinar las necesidades físicas (alimentación, vestuario, transporte medicamentos, etc.) más apremiantes en los niños.
- Cuantificar los gastos mensuales en educación, vestuario, transporte y alimentación por niño.
- Determinar factores influyentes en el bienestar físico y emocional de los niños.

- Establecer los gastos en salud que implica el tratamiento de los niños.
- Determinar las fuentes de financiación que tienen los hogares de paso

Diseño de esquema de entrevista

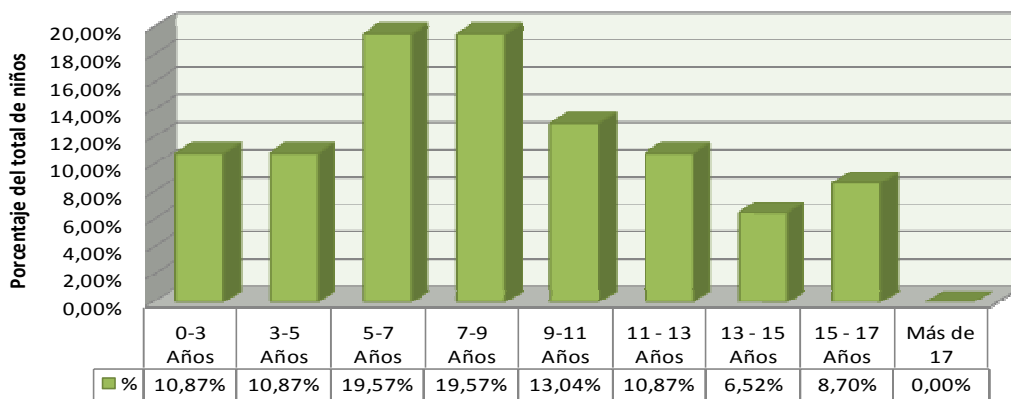
Se diseñó un formato de entrevista que pretende identificar y conocer el estado actual de la calidad de vida de los niños con cáncer. En él, se encuentran las preguntas que dan cumplimiento a los anteriores objetivos trazados, y satisface todas las necesidades de información existentes. En el Anexo No. 1, se encuentra el formato de la entrevista.

Resultados de la investigación

Los resultados de la investigación de calidad de vida de los niños con cáncer y en condiciones de vulnerabilidad de Bogotá se presentan para cada uno de los aspectos definidos anteriormente.

Variables demográficas de los niños.

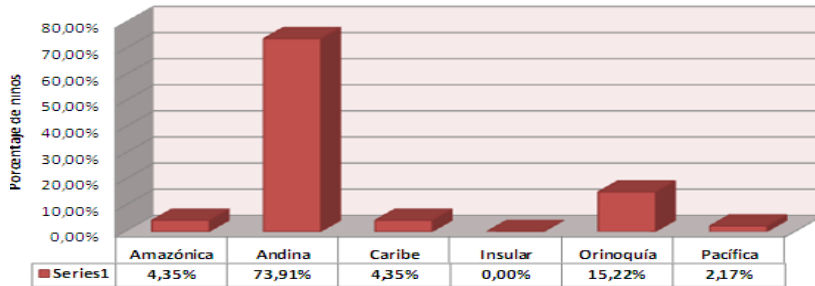
Ilustración 4. Edad de los niños encuestados



Fuente: Hogares de paso, autor

La mayoría de los niños, (ver Ilustración 4) se encuentran entre los 5 y 13 años, constituyendo el 63,04% del total de los menores.

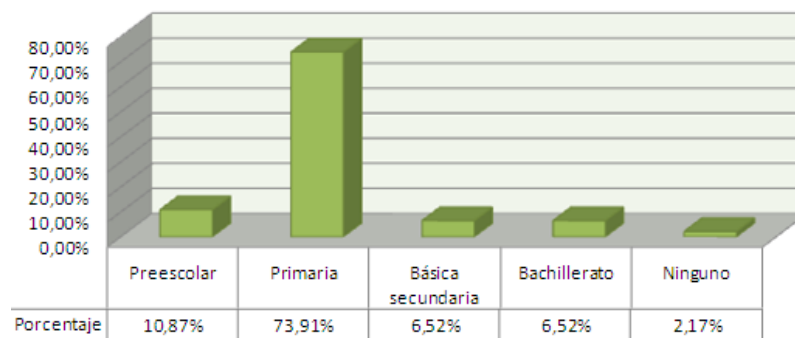
Ilustración 5. Procedencia de los niños encuestados



Fuente: Hogares de paso, autor

En cuanto a la procedencia (ver Ilustración 5), el 89,13% de los niños provienen de las zonas Andina y Orinoquía, y ninguno proviene de grandes capitales como Medellín, Cali, Bucaramanga o Barranquilla, entre otros. Esto indica que debido a que en dichas ciudades capitales ya existen centros para atención oncológica que no hace necesario el traslado de los niños a Bogotá. Los niños que vienen a la Capital, provienen de zonas en donde no hay disponibilidad de centros para asistencia de calidad.

Ilustración 6. Grado de Escolaridad



Fuente: Hogares de paso, autor.

Grado de Escolaridad

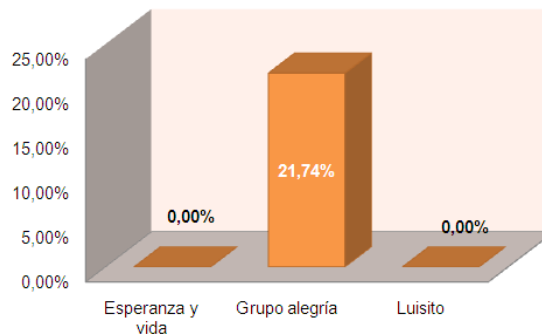
El grado de escolaridad de los niños se refiere al nivel formal de educación que poseen. A la pregunta de cuál era el grado de educación de los niños, los siguientes fueron los resultados:

El 73,91% de los niños estaba actualmente cursando la primaria. En el caso del bachillerato, se observa que el 13% del total de los niños se encontraba en dicha etapa escolar.

Únicamente el hogar de paso Grupo Alegría garantiza educación formal para todos sus niños, que constituyen el 21,74% del total de menores (Ver Ilustración 7). Para el resto de los niños, el proceso de educación formal estaba totalmente detenido.

Al indagar las causas del observado fenómeno de la desescolarización, se obtuvo que el principal motivo son las sesiones de quimio y radio terapia a las que son sometidos los niños en su tratamiento contra el cáncer.

Ilustración 7. Oferta de educación formal en los hogares de paso

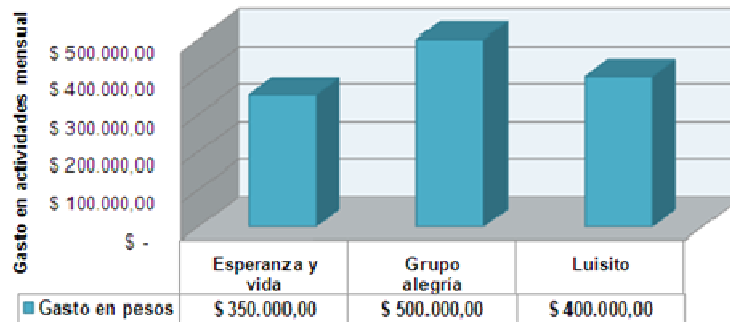


Fuente: Hogares de paso, autor

Actividades lúdicas, recreativas y académicas

El 100% de los niños tiene hospedaje, alimentación y transporte. El 26% tiene acceso a educación formal, mientras que el 0% de los niños no es beneficiario de actividades recreativas organizadas. Ninguno de los hogares de paso entrevistados, realiza actividades recreativas planeadas a lo largo del año. Sin embargo se evidenció que hay costos no recurrentes asociados a estas actividades.(Ver Ilustración 8)

Ilustración 8. Costos mensuales asociados a actividades recreativas



Fuente: Hogares de paso, autor.

Custodia de los niños¹⁰

La custodia de los niños se distribuye así: el 87% de los niños (40 niños), pertenece a la familia o al bienestar familiar. El I.C.B.F, el Ministerio del Interior y los hogares de paso, tienen la custodia de 14 niños, es decir, el 13%.

Factores socioeconómicos

Ilustración 9. Distribución del gasto mensual en salud

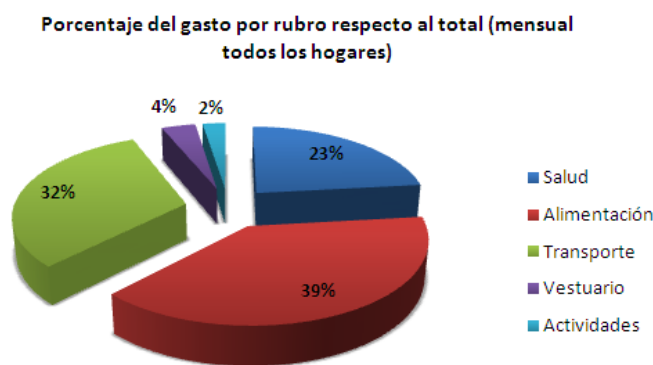


Fuente: Hogares de paso, autor

¹⁰ La custodia se refiere al cuidado de los niños, que por ley le corresponde a los padres. En caso de hijos extramatrimoniales el cuidado lo tiene el padre que conviva con el menor. En casos de divorcio, nulidad de matrimonio, separación de cuerpos o suspensión de la patria potestad, el juez tiene la facultad de confiar el cuidado de los hijos a uno de los padres, o al pariente más próximo, según le convenga al niño o a la niña. Si uno de los padres no está de acuerdo, puede intentar la conciliación ante el defensor de familia ubicado en los centros zonales.

El 100% de los niños (46 menores) pertenece al nivel socio-económico 1, independientemente del lugar de procedencia. Los gastos en salud por niño de los tres hogares de paso (en promedio), se distribuyen de la siguiente manera: hospitalizaciones \$81,666, medicamentos \$78,859, insumos médicos \$37,486, los tratamientos son subsidiados por el sistema de seguridad social. (Ver Ilustración 9).

Ilustración 10. Costos por rubro



Fuente: Hogares de paso, autor

Tabla 5. Distribución del gasto mensual per cápita

PRINCIPALES COSTOS EN EL GASTO MENSUAL DE UN HOGAR DE PASO	
Rubro	Costo Mensual per cápita
Alimentación	\$102.173
Transporte	\$82.608
Salud	\$67.173
Vestuario	\$9.782
Actividades	\$8.695

Fuente: Hogares de paso, Elaboración Propia

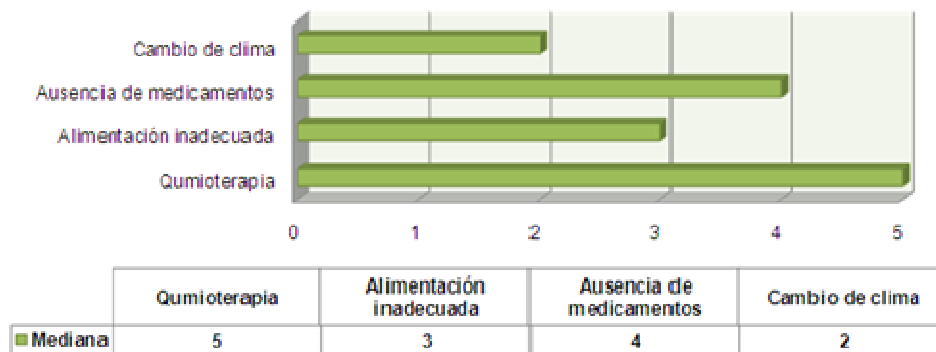
Se observa que en la mayor parte del gasto (Ver Ilustración 10) está incluido en salud, alimentación y transporte, que suma el 93% del total. Las actividades de educación y recreación, entre otros, suman un 5% del total, lo que indica que los

hogares de paso centran su gestión en cubrir las necesidades físicas básicas que ayuden a mitigar el estado de choque en el que se encuentran producto de su enfermedad y condiciones socio-económicas.

Bienestar físico de los niños

Los dos aspectos del bienestar que se investigaron en la población objetivo fueron el bienestar físico y el emocional. En cuanto al bienestar físico de los niños, el factor que más lo afecta son las sesiones de quimioterapia, seguido por la ausencia de medicamentos, la alimentación inadecuada y el cambio de clima.

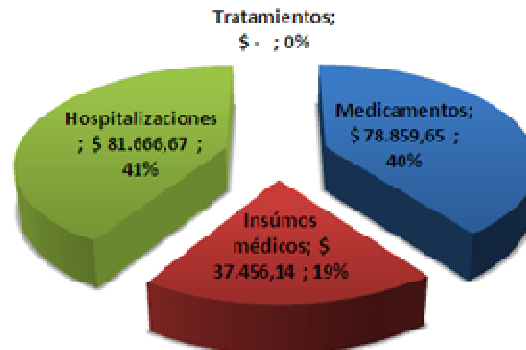
Ilustración 11. Factores que afectan el bienestar físico de los niños en hogares de paso.



Fuente: Hogares de paso, autor

En cuanto a la cobertura de salud se encontró que hay cobertura plena de la siguiente manera: los niños bajo cobertura de Sisbén y E.P.S, suman el 100% (54% en Sisbén y 46% en EPS). Se invierte al mes, para los 46 niños, un total de \$2'800.000 en gastos derivados de la salud, y la mayor participación del gasto se centra en medicamentos y en hospitalizaciones.

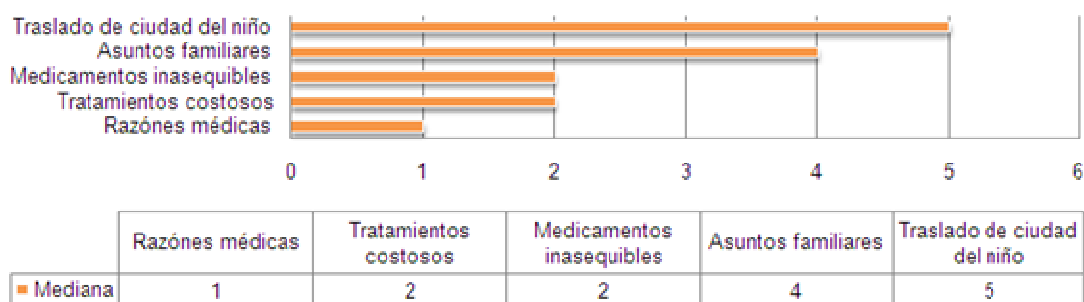
Ilustración 12. Costos de tratamientos oncológicos por rubro



Fuente: Hogares de paso, autor

Según (Alvarado, Uribe, & Pérez, 2007) cerca del 30% de los niños abandonan los tratamientos y los factores más influyentes en la interrupción de tratamientos contra el cáncer en son las barrera de acceso geográficas y los obstáculos administrativos del sistema de salud que es coherente con los resultados de la encuesta (Ver Ilustración 13) aunque se debe considerar también incluir factores como asuntos familiares que incluyen creencias religiosas o simplemente las pocas probabilidades de mejoría del niño.

Ilustración 13. Factores para el abandono de los tratamientos oncológicos



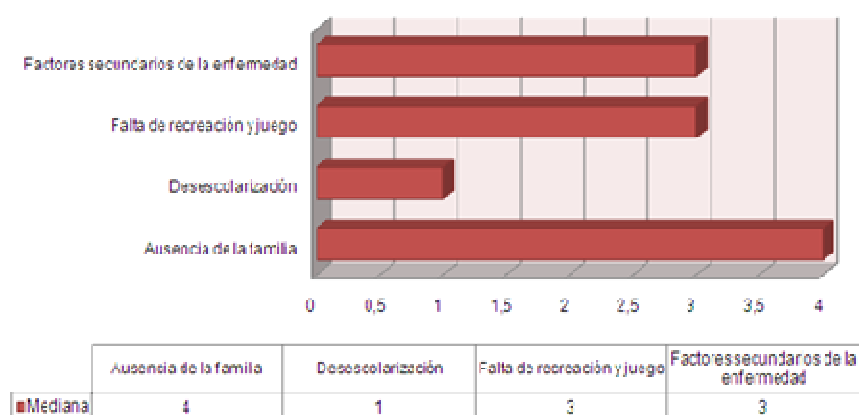
Fuente: Hogares de paso, autor

El hogar de paso se hace responsable de los costos derivados de la enfermedad de los niños, en el caso de que estos no sean cubiertos parcial o totalmente por el Plan Obligatorio de Salud (POS).

Bienestar emocional de los niños

Al investigar los factores que afectan el bienestar emocional de los niños, la ausencia de la familia es el más influyente, seguido por la falta de recreación y los factores derivados de su enfermedad (Ver Ilustración 14). Por último, está la desescolarización.

Ilustración 14. Factores que afectan el bienestar emocional de los niños en hogares de paso

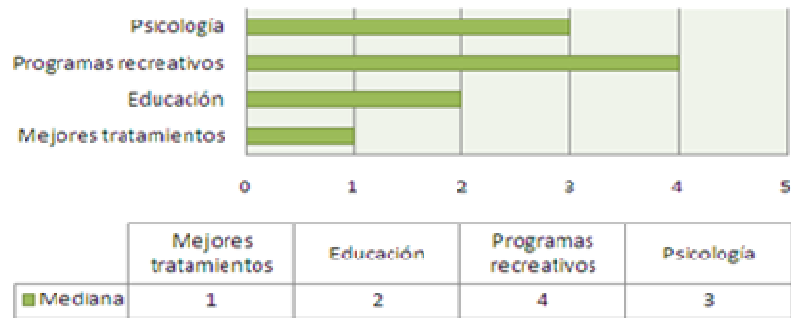


Fuente: Hogares de paso, autor

Considerando que la ausencia de la familia es muchas veces una situación que no es posible controlar por parte de los hogares de paso, es preocupante que tan sólo uno de los hogares encuestados ofrezca servicios académicos y que no se ofrezca en ninguno de los tres hogares de paso asesoría psicológica a los niños, ni actividades recreativas recurrentes, factores que mejorarían su bienestar emocional. Al indagarse en los albergues en qué aspectos se podrían beneficiar los niños en caso de tener recursos suficientes para realizar actividades, la recreación y la psicología serían la prioridad (Ver

Ilustración 15).

Ilustración 15. Priorización de posibles actividades para los hogares de paso



Fuente: Hogares de paso, autor

Son estos últimos aspectos los que los albergues tienen menos desarrollados, pues centran su gestión en las necesidades básicas de los niños.

Conclusiones de la investigación

- En los hogares de paso encuestados existe cobertura del Sistema General de Seguridad Social en los tratamientos de los niños. A pesar de la magnitud de estos costos.
- El 93% de los recursos al mes en transporte, alimentación y salud, que la gestión de los hogares de paso está concentrada en garantizar el cubrimiento de las necesidades básicas de los niños.
- El 79% de ellos ven interrumpido dicho proceso por el tratamiento u hospitalizaciones.
- La duración promedio de los niños en los hogares de paso es de seis (6) meses.
- Los hogares de paso no realizan ningún tipo de planeación para garantizar la realización de actividades recreativas y mejorar la calidad de vida de los niños.
- A pesar de que se considera que una asesoría psicológica profesional podría mejorar la calidad de vida de los niños, ninguno de los albergues la ofrece.



- Los hogares no cuentan con la estructura financiera que les permita llevar a cabo actividades que mejoren el bienestar emocional de los niños.
- La recreación y la asesoría psicológica profesional son falencias de la cobertura y se debería concentrar la gestión en esos aspectos para mejorar la calidad de vida de los niños.
- Los niños son vulnerables toda vez que no cuentan con los recursos suficientes para acceder a los medios que la cultura les ofrece para mejorar su calidad de vida. Esto es, que para acceder a asesorías psicológicas o a programas recreativos de calidad, deben renunciar a satisfacer alguna de sus necesidades básicas.

En 2010 (Instituto Nacional de Cancerología E.S.E., Ministerio de la Protección Social, 2010) formularon el plan para el control del cáncer, en el cual una de sus líneas estratégicas corresponde al “Mejoramiento de la calidad de vida de los pacientes y sobrevivientes con cáncer.” En donde se propone: *“Desarrollar acciones de movilización social para mejorar la calidad de vida de pacientes y familiares”* como acciones en el nivel comunitario.

Alternativamente (Alcocer Ballestas & Ballesteros, 2005) define la salud como un concepto global, que no depende de la condición del cuerpo exclusivamente sino a todo un complejo biopsicosocial y que puede ser vinculado al concepto de calidad de vida ya que incluye lo social, lo psicológico y lo físico, y además concluye que las actividades recreativas impactan positivamente en los aspectos psicológicos y sociales, haciendo que las terapias recreativas sean una terapia complementaria necesaria. Además (Uribe, Pérez, & Alvarado, 2009) caracterizan el apoyo emocional como el enfoque central del concepto de cuidado paliativo pediátrico.

Teniendo en cuenta estos referentes y los resultados arrojados por la encuesta se identifican las principales problemáticas de la situación actual de los niños enfermos con cáncer más específicamente los que se encuentran ubicados temporalmente en hogares de paso. Para que la fundación “Mi Sueño es Colombia” pueda contribuir con la solución de estas problemáticas se propone la utilización de la herramienta de Marco Lógico como una metodología que permitirá definir los objetivos de la fundación de acuerdo a los problemas encontrados, y a proponer los medios que permitan cumplir esos objetivos.

Metodología del Marco Lógico¹¹

En el primer paso del Marco Lógico se establece la matriz de interrelaciones, en donde se indican todos los grupos de interés con los que está relacionada la problemática. Se establece, para cada grupo, los intereses, su percepción del problema, los recursos, las responsabilidades y las actividades que podrían beneficiarlo.

El segundo paso es mediante el cual se analiza el problema, este análisis debe tener en cuenta las causas y efectos del problema central, para llevar a cabo este análisis la metodología recomienda la elaboración de un árbol de problemas (Ver Ilustración 16) alrededor de un problema central que en este caso será: *“Existe una población de niños con cáncer ubicados en hogares de paso, que carece de atención que mejore su calidad de vida en términos de su bienestar emocional.”*

Tabla 6. Actores de la problemática

Grupo de Interés	Interés	Percepción del problema	Recursos	Responsabilidades	Actividades que pueden beneficiarlo
Niños con cáncer en hogares de paso	Aumentar su bienestar emocional y por ende su calidad de vida				Actividades enfocadas al acceso a medios de cultura que impacten positivamente su estado emocional
Hogares de Paso	Cumplir sus objetivos misionales prestando un servicio integral a sus beneficiarios	No poseen los recursos económicos suficientes para realizar estas	Son en el principal medio de agrupación de niños con cáncer y vulnerables	Deben garantizar una atención integral a los niños sin embargo sus alcances aún no están reglamentados	Organización de actividades complementarias a las ofrecidas, apoyando el cumplimiento de sus objetivos.

¹¹Ver Anexo B

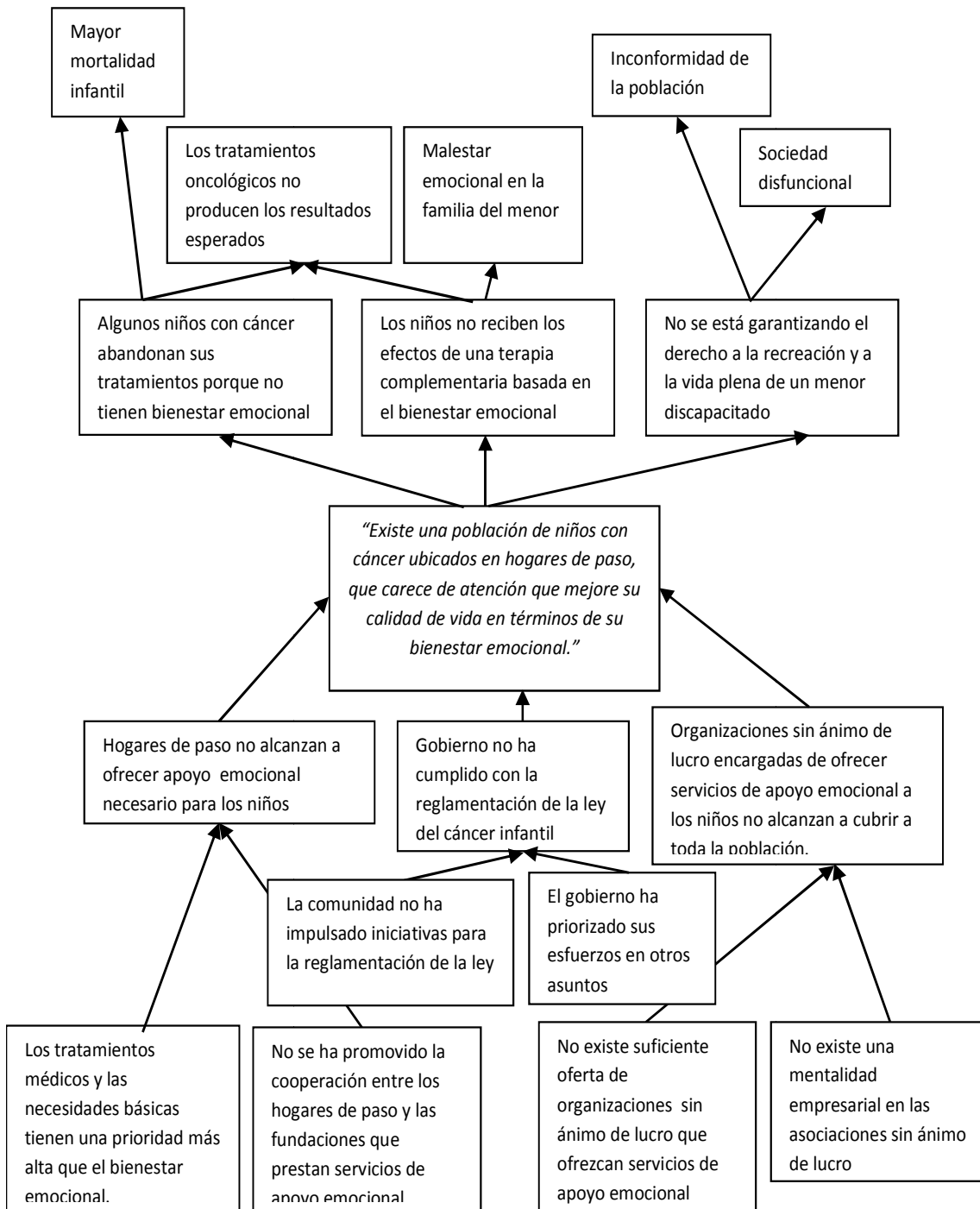
		actividad es a pesar que las quisieran			
Benefactores	Apoyar a la comunidad por medio de su responsabilidad social y filantropía	Los niños afectados por el cáncer son una comunidad que necesita apoyo	Recursos económicos y en especie	Son responsables por la comunidad de la cual hacen parte, teniendo en cuenta que ocupan una posición privilegiada en dicha comunidad	Reconocimiento y gratificación por parte de la comunidad, beneficios tributarios.
Voluntarios	Ayudar a la comunidad prestando un servicio social.	Los niños afectados por el cáncer son una comunidad que necesita apoyo	Conocimiento y trabajo	Llevar a cabo acciones de interés general	Apoyo a una comunidad vulnerable, experiencias en actividad voluntaria, contribución a su formación profesional
Gobierno de Colombia	Garantizar el tratamiento integral de los menores que padecen de cáncer	Aumentar el bienestar emocional y por ende la calidad de vida de los niños con cáncer reducirá la tasa de mortalidad	Fomento financiero, legal, e institucional.	Garantizar los derechos de los individuos del país.	Fortalecimiento de su accionar, promoción a las causas sociales, Reconocimiento y gratificación por parte de la comunidad.



Fuente: autor

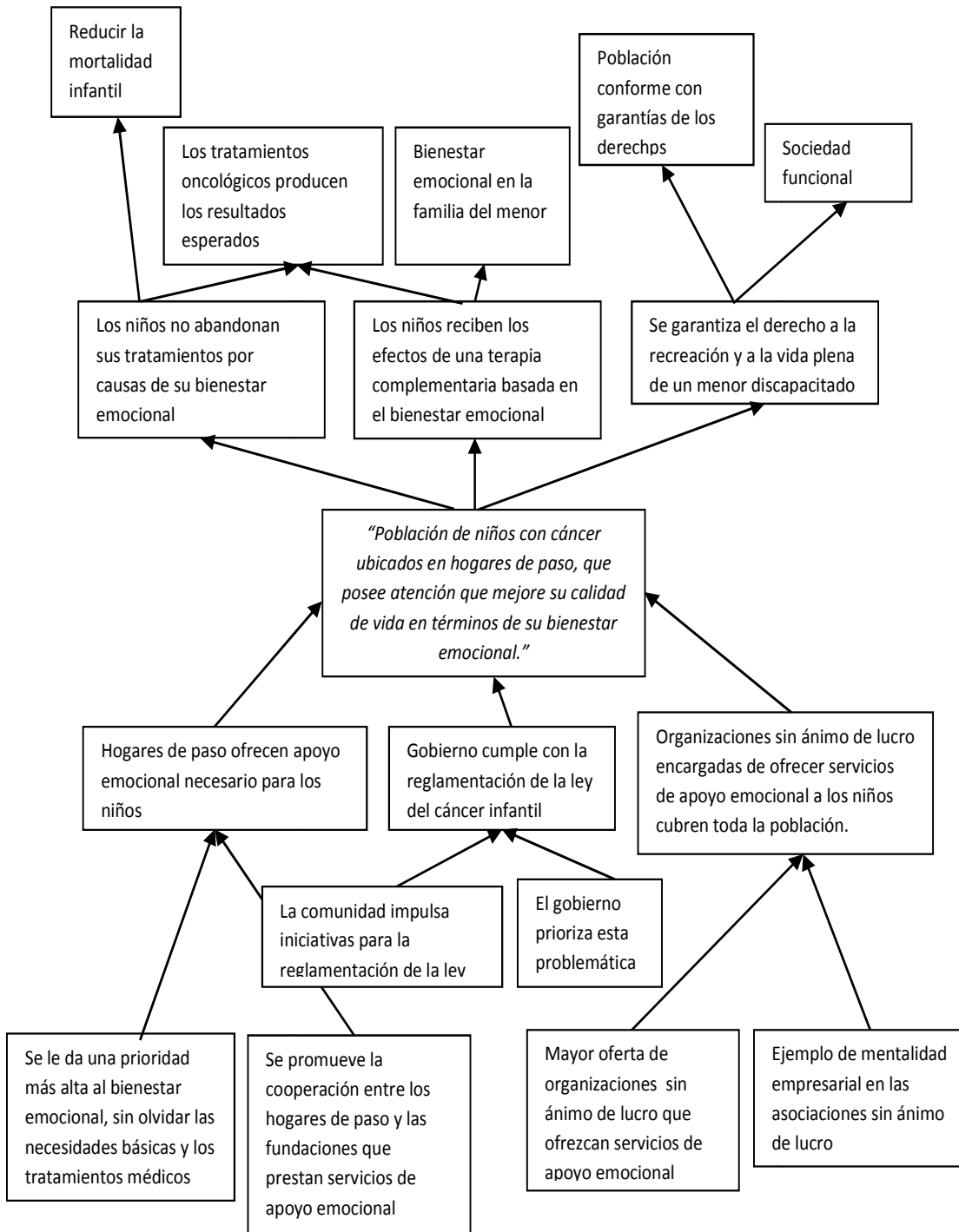
El siguiente paso consiste en convertir los problemas en soluciones expresadas en forma de estado positivo, con este paso se busca vislumbrar los fines expresados como un objetivo general, objetivos de desarrollo, resultados/productos y los medios que permiten alcanzar estos fines.

Ilustración 16. Árbol de Problemas



Fuente: autor

Ilustración 17. Árbol de Objetivos



Fuente: Elaboración Propia



Por medio del análisis de Marco Lógico es posible definir de manera coherente los objetivos misionales así como estratégicos de la fundación, se espera que la utilización de este enfoque permita dar un sentido holístico a la manera en que se enfrenta el problema social, ya que se tuvieron en cuenta el papel de los diferentes actores así como un mayor espectro de causas y efectos derivados de la problemática.

MISIÓN

Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de niños enfermos con cáncer en hogares de paso localizados en Bogotá D.C., por medio de la oferta de servicios enfocados en mejorar su bienestar emocional.

Para lograrlo, la Fundación debe Garantizar la transformación de los esfuerzos de nuestros benefactores y del gobierno, en genuinas formas de promoción a la calidad de vida de nuestros beneficiarios.

Promover las actividades de voluntarios para que logren prestar un servicio de interés general a la comunidad mientras se ven envueltos en una experiencia de vida única que les permitirá crecer en su formación personal y profesional.

Crear redes de cooperación con otras entidades sin ánimo de lucro que permitan aumentar la calidad y la cobertura de los servicios de apoyo emocional para nuestros beneficiarios.



VISION

La fundación "Mi sueño es Colombia" en el término de cinco años, será reconocida a nivel local como una organización que ha contribuido a la reducción de la mortalidad infantil por causa del cáncer. Para entonces, la Fundación habrá logrado que: Los niños que tengan la posibilidad de ser beneficiados por los programas de la fundación demostrarán tener un alto nivel de calidad de vida y de estado anímico.

La fundación tendrá presencia tres de los hogares de paso en Bogotá en 2015.

Las empresas que patrocinen la labor de la fundación serán reconocidas a nivel nacional por sus esfuerzos en la lucha contra el cáncer infantil.

La fundación habrá participado en la reglamentación de la ley del cáncer infantil, proponiendo nuevas y novedosas reglamentaciones que garanticen la promoción del bienestar emocional de los niños con cáncer.

La fundación será apreciada por los voluntarios como una fuente de desarrollo personal y profesional.



Análisis DOFA

Una vez definida la situación y los objetivos es necesario diseñar un plan o ruta que permita encaminar a la fundación en el cumplimiento de su misión y visión, a continuación se expondrá un análisis por medio de una matriz DOFA que permita tomar decisiones estratégicas, que enmarcarán los programas y procesos de la fundación.

Ilustración 18. Matriz DOFA

<ul style="list-style-type: none"> • Ausencia de una mentalidad empresarial • Recursos insuficientes para contar con capital humano fijo • No existen relaciones con empresas que les interese la misión de la fundación como responsabilidad social <p style="text-align: center;">Debilidades</p>	<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ley del Cáncer Infantil • Posibilidades de asociación con otras organizaciones sin ánimo de lucro • Benefactores, empresas y entidades gubernamentales interesados en la misión de la empresa
<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia y reputación en la prestación de los servicios • Ser un grupo forjado en la Pontificia Universidad Javeriana y contar con sus programas de responsabilidad social • Contar con recursos capacitados profesionalmente en la dirección de la fundación <p style="text-align: center;">Fortalezas</p>	<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creciente competencia por los recursos financieros • Falta de deseos de cooperación de las otras fundaciones y hogares de paso. • Desconfianza de la comunidad en las actividades del tercer sector.

Fuente: autor

BalancedScorecard

Mediante esta herramienta se capturarán las estrategias que gracias a la matriz DOFA se consideran que tendrán un impacto favorable en el cumplimiento de los objetivos de la fundación, con este insumo se formularán después los servicios



misionales y de apoyo de la compañía y su mapa integral de procesos. Para la elaboración del mapa estratégico se utilizará la herramienta de BalancedScorecard de acuerdo con el modelo propuesto por (Ronchetti, 2006) y en busca de convertir los objetivos de la visión en metas operacionales analizando los aspectos de la matriz DOFA, es necesario redefinir las cuatro perspectivas que componen el BalancedScorecard (Kaplan & Norton, 1992) para que tengan lugar en un contexto sin ánimo de lucro:

Finanzas: ¿Cómo nos vemos para los inversionistas?

En la situación de una entidad sin ánimo de lucro, a diferencia de la actividad privada, a pesar que hay un símil con los inversionistas en el caso de los benefactores, estos más que preocuparse por el valor, o desempeño financiero de la compañía, están interesados en su valor o desempeño social, la manera en que se posiciona en la comunidad y con un poco menos de relevancia su trascendencia en el tiempo.

(Weerawardena, McDonald, & Gillian, 2010) Considera: “para una organización sin ánimo de lucro, la sostenibilidad significa poder sobrevivir para poder continuar cumpliendo las responsabilidades adquiridas con sus beneficiarios, benefactores y con la comunidad en la que operan. Estos *stakeholders* dependen de la organización para recibir un servicio prometido en su misión. Entonces la sostenibilidad en este contexto significa que los stakeholders pueden confiar en ese compromiso. Desde una perspectiva macro económica, la sostenibilidad en el sector sin ánimo de lucro significa que importantes necesidades sociales van a ser satisfechas.”

Se observa que las organizaciones sin ánimo de lucro deben poner menos énfasis en sus beneficiarios que en sus benefactores. Mientras el enfoque a los beneficiarios provee mejor calidad en el servicio de las organizaciones, la relación entre el “cliente” y la generación de ingresos no funciona en estas organizaciones. Los benefactores asumen un rol central porque proveen el flujo de dinero necesario para que la organización siga funcionando. Los gobiernos y las iniciativas en responsabilidad social de las empresas, también son otra fuente de financiamiento importante para las organizaciones sin ánimo de lucro.

Éxito: Conseguir alto impacto social medido no sólo en la calidad y cobertura proporcionado a los beneficiarios sino en la trascendencia de las acciones de la fundación en la sociedad y la manera en que esta las apropia.

Confianza: Generar estrechos lazos de confianza entre los benefactores y la fundación de manera que estos sientan plena seguridad de la gestión social de la



fundación, de su transparencia y de su eficacia para transformar las donaciones en bienestar para los beneficiarios.

Supervivencia: Garantizar que la fundación hace parte de un proyecto a largo plazo y que tiene garantizada su supervivencia económica.

Procesos Internos: ¿En qué procesos debemos ser excelentes?

En esta perspectiva se debe hacer énfasis en los procesos que tienen el mayor impacto en la satisfacción del cliente (factores que afectan los tiempos, la calidad, las habilidades de los empleados, y la productividad), también es necesario identificar las competencias de la organización y las tecnologías necesarias para garantizar el liderazgo.

En el enfoque anterior de la organización no le ha dado mucho valor a los procesos internos al nivel que se puede afirmar que son inexistentes, mediante esta perspectiva se formularán objetivos para priorizar los procesos que garantizar un mayor impacto en la misión de la fundación.

- Introducción: Apoyar la creación de nuevas y novedosas maneras de servir a los beneficiarios de la fundación garantizará no sólo el cumplimiento a cabalidad de su misión sino que abrirá más fácil las puertas de nuevos benefactores.
- Asociación: De acuerdo al objeto social mismo y a la marcada carencia de asociatividad es necesario para la fundación ser excelente en crear mecanismos de asociación con otras entidades sin ánimo de lucro, con miras a la creación de valor social conjunto y a obtener beneficios económicos como las adquisiciones conjuntas y los procesos de licitación conjuntos.
- Capacitación: En concordancia con una alta rotación de voluntarios, se considera que los procesos de capacitación son críticos en la prestación de un servicio de calidad, así como para el cumplimiento de nuestros objetivos relacionados con los voluntarios.

Clientes: ¿Cómo nos vemos para los clientes?

Los clientes por lo general tienen demandas en cuatro categorías: tiempo, calidad, desempeño y servicio, y costos. El lead time mide el tiempo que se toma la organización para satisfacer las necesidades de sus clientes. La calidad mide el nivel de defectos que tiene un producto medido y percibido por el cliente. La combinación de desempeño y servicio mide la forma en que los productos del cliente contribuyen a la creación de valor para el cliente.



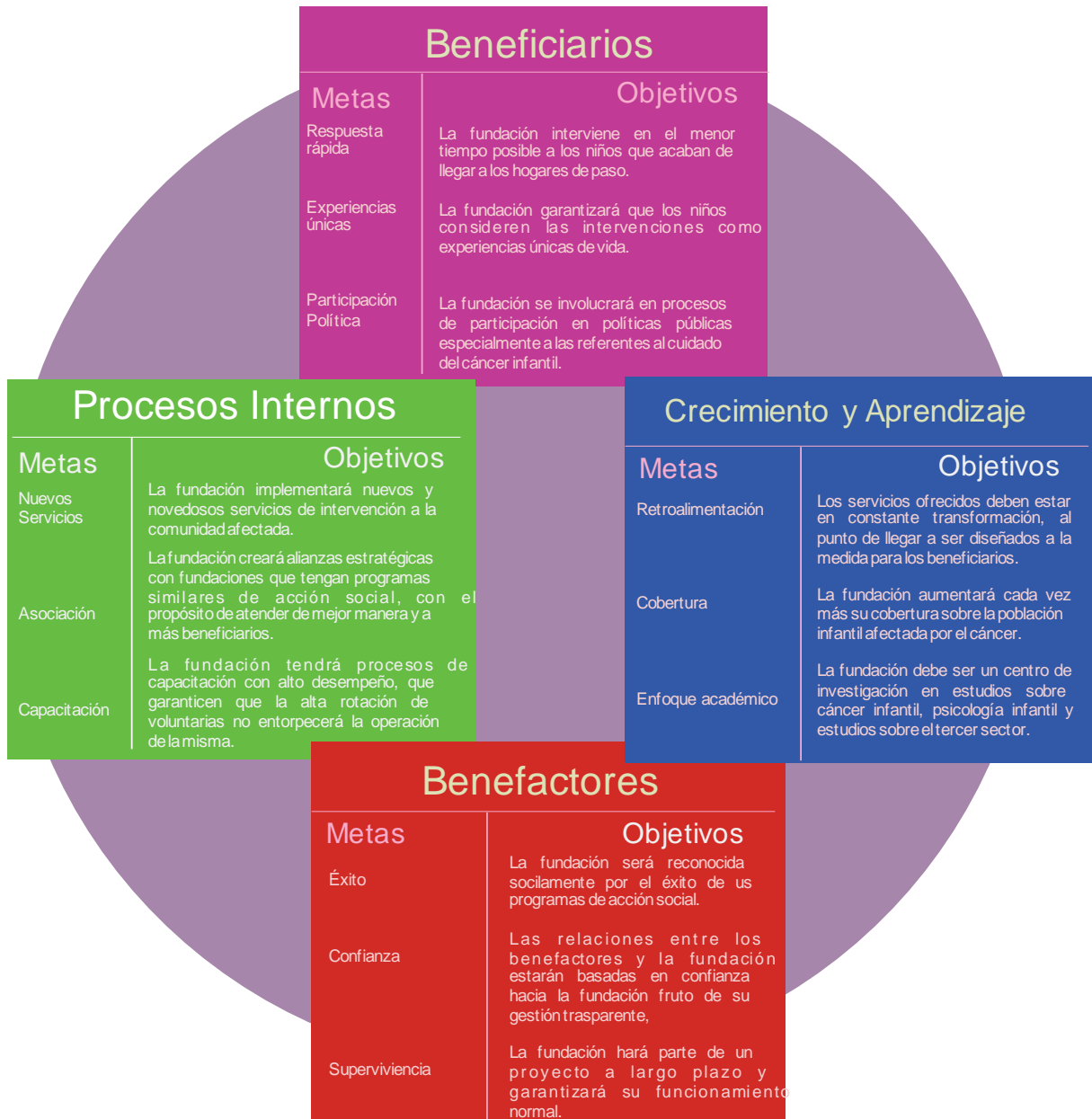
Al establecer mediante los apartados anteriores que para la fundación el rol de clientes lo asumen los niños con cáncer que residen en hogares de paso, para efectos de este documento llamados beneficiarios, se procederá a establecer los objetivos de la perspectiva de cliente:

- Respuesta rápida: Con este objetivo se busca atender en el menor tiempo posible las necesidades de apoyo emocional de los beneficiarios. Partiendo del hecho que en el momento en que se produce el diagnóstico ya existe la demanda del apoyo emocional, pero que al segmentar nuestro grupo de beneficiarios a los que residen en hogares de paso no permite que se tenga acceso a ellos sino hasta el momento en que arriban a un hogar de paso.
- Experiencias únicas: Se busca que el servicio prestado no sólo sea satisfactorio para el beneficiario, sino que se convierta en una experiencia única para así garantizar el impacto deseado.
- Participación política: De acuerdo a los objetivos de la fundación y con la certeza que mediante una efectiva participación política se generarán condiciones que mejorarán la calidad de vida de los beneficiarios, además de garantizar un terreno más favorable para las organizaciones sin ánimo de lucro y además teniendo en cuenta la oportunidad que existe con la reglamentación de la ley del cáncer, se busca que estas acciones se conviertan en un objetivo estratégico.

Crecimiento y Aprendizaje: ¿Podemos mejorar continuamente y crear valor?

- Retroalimentación: El aprendizaje desde los beneficiarios debe ser el principal orientador para el aprendizaje en los servicios ofrecidos.
- Cobertura: Se refiere al número de beneficiarios cubiertos por los servicios en un periodo de tiempo.
- Apoyo de la academia: La fundación espera convertirse en un laboratorio de investigación para los estudiantes que desean enfocar sus investigaciones en oncopediatria, en el tercer sector y en psicología, mediante un agresivo programa de vinculación de pasantes y practicantes.

Ilustración 19. Balanced Scorecard propuesto



Fuente: autor

10.2 Propuesta de Servicios Misionales

A continuación se formulan los dos programas que soportarán la acción social de la fundación basados en el cumplimiento de sus objetivos misionales.

Tabla 7. Descripción del programa "Soñando Juntos"

FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA	
DESCRIPCIÓN PROGRAMA SOÑANDO JUNTOS	
Programa de la Fundación Mi Sueño es Colombia destinado al cumplimiento del sueño de vida de niños con cáncer y en condiciones de vulnerabilidad, ambientando situaciones de la vida real en donde el menor esté en la capacidad de vivenciar su sueño hecho realidad	
A quién va dirigido	Niños con cáncer y en condiciones de vulnerabilidad residentes en hogares de paso de Bogotá D.C
Objetivo del programa	Cumplir el sueño de vida de los niños con enfermedad terminal y en condiciones de vulnerabilidad.
Necesidad a la que responde.	Detrimiento de la calidad de vida de los niños toda vez que no son beneficiarios de actividades recreativas organizadas que puedan mejorar su bienestar emocional.
PROCESO DE EJECUCIÓN DEL PROGRAMA	
Descripción	La primer etapa para la ejecución del programa Soñando Juntos es la de exploración de sueños y de intereses de los niños mediante dinámicas, juegos, pinturas, canciones, películas, etc.. Se diligencia un formulario en donde además de sus sueños, se registran datos demográficos de los niños, su diagnóstico, persona quien tiene su custodia y descripción del comportamiento del niño (El documento se denomina SJ-01). Posteriormente, se realiza una reunión de planeación con el staff de la Fundación en donde se analiza la viabilidad de cumplir cada uno de los sueños (costos e implicaciones logísticas, como también estado de salud del niño), así como la organización de actividades para cumplir los sueños que se determinen son factibles de realizar. Se debe incluir la planeación presupuestal de cada sueño. En este punto se debe realizar la gestión para lograr cumplir el sueño del niño, que incluye el envío de cartas, llamadas telefónicas, incursión en medios de comunicación, etc., con el fin de realizar el sueño. Una vez se tengan los recursos (económicos y físicos) necesarios se procede a coordinar logísticamente el cumplimiento del sueño, tramitar los permisos necesarios ante la persona de custodia del niño, comunicar oficialmente al hogar de paso la invitación a participar del evento, y por último, realizar el sueño. Por último, se realiza el protocolo de la actividad (documento SJ-02) en donde se evalúan aspectos negativos y positivos del cumplimiento del sueño, balance financiero, se realiza la encuesta de satisfacción a la persona a cargo del niño (documento SJ-03). Por último, se entrega fotografía enmarcada al niño como recordatorio.
POLÍTICAS DE PROGRAMA	
Viabilidad de sueños	Para que sea visible realizar un sueño se debe tener el aval médico para que el niño pueda salir del hogar de paso en donde se encuentra alojado.
	Todo niño a quien se le vaya a realizar el sueño deberá permanecer, por lo menos, un mes más en el hogar de paso desde el momento en que se determina la viabilidad del sueño.
	Si el costo por realización de cada sueño supera en más de un 40% el costo total por sueño (\$217.000), su viabilidad deberá ser evaluada con la Junta Directiva de la Fundación.
	Se debe contar siempre con el aval de la persona que tenga la custodia del niño, en todos los casos que sea requerido, para la realización del sueño.
	Los sueños que se vayan a realizar fuera de Bogotá, deberán ser evaluados por la Junta Directiva de la Fundación.
	Se debe procurar, siempre que sea posible, realizar sueños para 2 o más niños simultáneamente. Esto con el fin de tener un abanico de posibilidades lo suficientemente grande para garantizar la continuidad del programa.
	Se deben tener, al menos, dos alternativas de sueño para cada niño.
Realización del sueño	Se debe evaluar logísticamente la realización de cada sueño (transporte, alimentación, tiempo de duración, lugar de realización del sueño, etc).
	Toda participación de medios de comunicación durante la realización de sueños de niños, debe ser autorizada por escrito por la persona que tenga la custodia del niño.
	No se debe prometer la realización del sueño al niño, ni a su familia y tampoco al hogar de paso, hasta que no se tenga la certeza de que se va a realizar el sueño.
	A todas las personas que vayan a contribuir como benefactores en un sueño (por ejemplo policías, pilotos, bomberos, etc) se les debe aclarar que su realización del sueño esta sujeta a la disponibilidad y estado de salud del niño
	Se debe agradecer por medio de carta escrita a todos los benefactores que apoyaron la realización del sueño, adjuntando fotos, videos y testimonios.
Todos los costos derivados de la realización del sueño deben ser debidamente contabilizados y soportados con facturas.	

Fuente: autor

Tabla 8. Descripción del programa "Talleres de vida"

FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA	
DESCRIPCIÓN PROGRAMA TALLERES DE VIDA	
Programa de la Fundación Mi Sueño es Colombia destinado al acompañamiento de profesionales de salud a los niños, donde se incluyan terapias psicológicas y educativas.	
A quién va dirigido	Niños con cáncer y en condiciones de vulnerabilidad residentes en hogares de paso de Bogotá D.C
Objetivo del programa	Mejorar la calidad de vida de los niños por medio de terapias psicológicas y ocupacionales.
Necesidad a la que responde.	Detrimiento de la calidad de vida de los niños al no ser beneficiados por profesionales de la salud que estén en capacidad de tratar adecuadamente las problemáticas derivadas de su enfermedad, de su situación familiar, el duelo, el dolor, el proyecto de vida, y demás problemáticas, que al ser debidamente tratadas mejoren su bienestar emocional y como consecuencia de ello su bienestar físico y calidad de vida.
PROCESO DE EJECUCIÓN DEL PROGRAMA	
D d e e s l c r p i r p o o c c i e ó s n o	La primer etapa del programa de Taller de Vida, es la de diagnóstico. El profesional, con el apoyo de voluntarios de la Fundación, realiza un diagnóstico del estado de los niños desde la perspectiva de la disciplina de cada profesional (psicología y educación). Debe presentar el documento TV-01, en el que se describe el diagnóstico o patologías de cada niño. Posteriormente presenta un plan de trabajo tanto colectivo (para todos los niños) como para cada niño. Este plan de trabajo se debe presentar con el documento TV-02, en donde se ve plasmando la historia de cada niño y las herramientas terapéuticas que se van a usar. Para cada una de las terapias se debe realizar un protocolo, usando el documento TV-03, en donde se plasman los elementos positivos y negativos, estrategias de mejoramiento, y una detallada descripción de la sesión. Mensualmente cada profesional de la salud debe presentar ante la Junta Directiva de la Fundación los resultados de su gestión, mediante un informe de gestión. Posteriormente, una vez la Junta Directiva apruebe dicho documento, este se presenta a los hogares de paso. Las terapias se realizan en cada hogar de paso dos veces a la semana, una de psicología y de educación. Se realizará una sesión de psicología y educación en cada hogar de paso a la semana. El proceso finaliza una vez el niño regresa a su lugar de origen o cuando abandona el hogar de paso.
POLÍTICAS DE PROGRAMA	
Terapias	Para iniciar las terapias con cada niño, se debe contar con la autorización de la persona que tenga la custodia del menor.
	El plan de trabajo de cada niño debe ser presentado a la persona de custodia de cada niño y al hogar de paso, en caso de requerirlo.
	Los voluntarios de Mi Sueño es Colombia deben acompañar y apoyar las actividades que como parte de las terapias el profesional diseñe.
	El profesional a cargo de las actividades debe estar atento a las indicaciones y recomendaciones de las personas encargadas del hogar de paso, acerca de cómo realizar las actividades con los niños, pero tiene plena autonomía.
	Cada trimestre se hará una salida recreativa a algún sitio de interés cultural de Bogotá.
	Habrà una sesión cada semana en cada hogar de paso con el que se trabaje, turnándose educación y psicología.

Fuente: autor

10.3 Programas de Soporte para la Sostenibilidad

Tabla 9. Programa Taller de Sueños

FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA	
DESCRIPCIÓN PROGRAMA TALLER DE SUEÑOS	
Es un taller de educación experiencial en el que se brinda a los participantes herramientas útiles para su desarrollo personal teniendo como eje temático los sueños y su realización.	
A quién va dirigido	Personas residentes en Bogotá D.C en barrios cuyo estrato socio-económico sea 3, 4 y 5, con grado de escolaridad bachiller o profesional, económicamente activas y empleadas o estudiantes universitarios, con ingresos mensuales entre un SMLV y dos millones de pesos, y con edades entre los 20 y los 46 años. Colegios privados localizados en Bogotá D.C, que sean mixtos, femeninos o masculinos, que realicen procesos de orientación vocacional a sus alumnos de grado décimo y undécimo, administrados por comunidades religiosas o por laicos y que sean de tipo académico.
Objetivo del programa	Lograr que los participantes descubran o revivan sus sueños y enfoquen su quehacer en torno a ellos para su realización.
PROCESO DE EJECUCIÓN DEL PROGRAMA	
D e s c r p i r p o c c i e ó s n o d e l	<p>La metodología del Taller de Sueños gira en torno a los siguientes conceptos: El éxito, el ser, el quehacer y el tener. La manera cómo se trabajan estos temas es sencilla: se hará la definición y contextualización de cada término en los diferentes momentos de la vida de los participantes. La definición a todos estos aspectos ha sido producto de consensos entre los voluntarios de Mi Sueño es Colombia, como sigue:</p> <p>El ser es la esencia de la persona, lo que define su manera de pensar, lo que es inherente a él y lo que determina su manera de actuar.</p> <p>El hacer constituye todas las acciones que la persona realiza y en las que invierte todo su tiempo.</p> <p>El tener son todas las cosas materiales que haya adquirido y/o que posea.</p> <p>El éxito es la combinación de estos tres aspectos de tal manera que la persona sienta realización personal.</p> <p>La definición de sueño es demasiado personal. A pesar de esto, Mi Sueño es Colombia desarrolló su definición: un sueño es todo momento que tiene el poder de cambiarnos la vida de forma positiva.</p> <p>Con esos conceptos claros, se empieza a contextualizar a los participantes en los diferentes momentos de sus vidas. Se empieza con la niñez, y se muestran audiovisualmente escenas de películas, dibujos animados, héroes, canciones, y demás cosas que lleve a los participantes a situarse cronológicamente en su infancia.</p> <p>Después de terminar de compartir los recursos audiovisuales, se hace entrega a los participantes del Acta de Sueños, que es un pequeño libro diseñado de manera creativa para ayudar a que los participantes clarifiquen sus sueños.</p>
POLÍTICAS DE PROGRAMA	
Taller de Sueños	El valor para asistir al Taller de Sueños por persona es de \$20.000 para personas naturales. Para los colegios hay valores diferenciados que se mencionan en el Capítulo de Mercadeo.
	En el caso de los colegios, Mi Sueño es Colombia dará un certificado de donación por el monto que cueste el Taller.
	Los Talleres de Sueños para personas se realizarán en el Restaurante Carambolo en Bogotá, con quien se cuenta con una alianza estratégica para su realización. Sin embargo, y en el caso que se solicite por número determinado de personas (mínimo 20) se hará en lugar distinto.
	Los Talleres de Sueños, para el caso de los colegios, se realizarán en sus respectivas instalaciones a menos de que se solicite lo contrario, caso tal, en el que el colegio debe tramitar la consecución del audiotiro.
	Es responsabilidad de la Fundación proveer los elementos necesarios para que se realice el Taller de Sueños en el lugar que se disponga. A saber, materiales, recursos audiovisuales y tecnológicos, personal, etc.
	A cada persona que asista a un Taller de Sueños se le debe entregar un Acta de Sueños.
	La duración del Taller de Sueños es de 1 hora y 15 minutos.
	La Fundación puede invitar a cualquier Taller de Sueños, a no más de 5 personas gratis como parte de promoción o agradecimiento.
	Dos veces por semana, la Fundación visitará distintos colegios para promover el Taller de Sueños.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 10. Descripción Programa Portafolio Empresarial

FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA	
DESCRIPCIÓN PROGRAMA PORTAFOLIO EMPRESARIAL	
Alianza estratégica que Mi Sueño es Colombia realiza con empresas (públicas o privadas) en Colombia para que ejerzan su responsabilidad social y aporten al desarrollo de programas para los niños enfocados a mejorar su calidad de vida.	
A quién va dirigido	Personas jurídicas, públicas y privadas, de Colombia
Objetivo del programa	Obtener recursos para financiar el desarrollo de programas dirigidos al mejoramiento de la calidad de vida de los niños, y contribuir al ejercicio de la responsabilidad social de las empresas.
PROCESO DE EJECUCIÓN DEL PROGRAMA	
D d e e s l c r p i r p o c c i e ó s n o	El proceso del programa Portafolio Empresarial de la Fundación Mi Sueño es Colombia inicia con la labor de promoción que se haga a los empresarios, por cada uno de los diversos canales existentes (visitas personalizadas, charlas, internet, E-Mail, medios de comunicación, etc.). Se presenta el Portafolio con la propuesta para la Empresa. En caso de que esta quiera profundizar en algunos aspectos del Portafolio, serán expuestos más claramente. De igual forma, si el Empresario desea conocer mas a fondo los niños y la Fundación, se ofrece la oportunidad de hacerlo. En caso de que haya una aceptación de la propuesta, se negocian los términos que sean necesarios. Posteriormente se da firma al documento de la alianza estratégica entre la Empresa y la Fundación Mi Sueño es Colombia, con el visto bueno fiscal y jurídico de ambas partes. Posteriormente se ejecutan las actividades pactadas en la alianza estratégica y se entregarán los certificados de donación correspondientes.
POLÍTICAS DE PROGRAMA	
Portafolio Empresarial	Las Empresas podrán establecer una alianza estratégica con la Fundación Mi Sueño es Colombia para que se lleven a cabo las siguientes actividades: salidas recreativas y formativas, actividades del programa Talleres de Vida o Soñando Juntos, o para cualquier otro evento que se acuerde para mejorar la calidad de vida de los niños.
	La Fundación Mi Sueño es Colombia se compromete a realizar un Taller de Sueños a los colaboradores y/o socios de las Empresas donantes en los términos pactados con cada Empresa.
	La Fundación Mi Sueño es Colombia otorgará un certificado de donación a las Empresas por el monto donado como parte de la alianza estratégica.
	La Fundación Mi Sueño es Colombia deberá presentar mensualmente un reporte de las actividades desarrolladas con el visto bueno del Revisor Fiscal, incluyendo los estados financieros.
	Todos los recursos económicos que sean donados como parte de la alianza estratégica, deberán ser depositados en la cuenta bancaria de la Fundación Mi Sueño es Colombia.
	Las Empresas podrán dar por terminada la alianza estratégica cuando lo deseen, toda vez que la donación no es una obligación.
	El horizonte máximo de planeación de actividades como parte de la alianza estratégica es de máximo un año.
	El mínimo aporte para que una empresa pueda ser parte del Portafolio Empresarial, es de \$1'270.000.
Los métodos de pago así como las frecuencias del mismo, serán acordados para cada donación.	

Fuente: autor

Tabla 11. Descripción Programa Mi Gran Amigo

FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA	
DESCRIPCIÓN PROGRAMA MI GRAN AMIGO	
Programa de apadrinamiento en el que se obtiene una interacción entre niños y padrinos, en el que los padrinos aportan económicamente a Mi Sueño es Colombia para el desarrollo de actividades.	
A quién va dirigido	Personas entre los 20 y 44 años, hombres y mujeres, cuyas residencias estén localizadas en sectores de nivel socio-económico 3, 4 y 5 de Bogotá, que sean económicamente activos y perciban ingresos (empleados y/o independientes) con ingresos mensuales entre un salario mínimo legal vigente y dos millones de pesos.
Objetivo del programa	Obtener recursos para financiar el desarrollo de programas dirigidos al mejoramiento de calidad de vida de los niños.
PROCESO DE EJECUCIÓN DEL PROGRAMA	
D e s c r i p t i o n e s	El programa Mi Gran Amigo empieza con la estrategia para conseguir los padrinos. (Reuniones, internet, foros, publicidad impresa, medios de comunicación, etc.). Dichas estrategias y su descripción serán descritas más adelante en el presente documento. Una vez alguna persona tenga la intención de convertirse en padrino se le entrega la información de la Fundación (one pager) en donde encontrará la forma en que puede contribuir al mejoramiento de calidad de vida de los niños y las actividades que se realizan con el aporte que cada uno de los padrinos hace. Posteriormente, y en caso de que la persona haya decidido apadrinar a un niño de Mi Sueño es Colombia, se realiza su inscripción formal en el formato MG-01, en donde se registrará información demográfica y datos de contacto del padrino, así como el medio por el cual realizará el pago mensualmente. Se le informa cuál niño es el que va a apadrinar y las actividades que se vayan a realizar próximamente para que, en caso de interesarle, pueda asistir. Se le entrega un souvenir de bienvenida así como la información de contacto de la Fundación y las políticas del programa. Luego de que se haya inscrito la persona se procede, de acuerdo al cronograma establecido, a el cobro del dinero del apadrinamiento mensual. Cada mes, se enviará vía correo electrónico el boletín de actividades de Mi Sueño es Colombia (documento MG-02) y semestralmente, se compartirán con todos los padrinos los estados financieros y el informe de gestión detallado de la Fundación. Anualmente, serán invitados a una reunión en donde se les expondrá el informe de gestión y los nuevos proyectos y/o programas en los cuales se va a participar en el futuro.
POLÍTICAS DE PROGRAMA	
Apadrinamiento	Todo padrino que no cancele el valor de su apadrinamiento por dos (2) meses, será excluido del programa.
	Cada padrino podrá recibir, cuando lo desee, un certificado de donación por parte de Mi Sueño es Colombia.
	Cada padrino debe recibir mensualmente el reporte de actividades de la Fundación que incluya el estado de salud y el resultado de los programas de Mi Sueño es Colombia (Soñando juntos y talleres de vida).
	Los padrinos escogen la modalidad en la cual desean participar, en donde varía el monto a donar mensualmente y el número de meses en los que desean participar, acorde a las ofertas que realice en su momento Mi Sueño es Colombia.
	Mi Sueño es Colombia debe, oportunamente, invitar a los padrinos que tenga en su momento la Fundación a las actividades que se realicen y a las cuales puedan asistir, incluyendo la reunión anual en donde se presenta el informe de gestión.
	Cada padrino es libre de abandonar el programa cuando lo desee.
	Los padrinos tienen la posibilidad de asistir a los eventos realizados por Mi Sueño es Colombia, pero no están obligados a hacerlo.
	La asignación de los niños se hará uno a uno, hasta que todos queden con un padrino asignado. Una vez todos lo tengan se vuelve a asignar uno a uno hasta que todos tengan dos (2) padrinos asignados y así sucesivamente.
	Si un niño deja el hogar de paso se le informará oportunamente al padrino y se le asignará un nuevo niño para apadrinar, acorde al orden establecido.
	Es deber de los padrinos cumplir cumplidamente con el pago de las donaciones establecidos en el cronograma.
	La Fundación Mi Sueño es Colombia es la única persona que administre el dinero donado por los padrinos.
	La duración del apadrinamiento es de 6 meses.
La Fundación Mi Sueño es Colombia deberá atender en todo momento cualquier requerimiento de los padrinos dentro de sus posibilidades.	

Fuente: autor

10.4 Formulación del mapa de procesos

La formulación del mapa de procesos es el producto de los análisis, interpretaciones y formulaciones que se llevaron a cabo durante este capítulo, será la base de la gestión operacional y permitirá describir la propuesta de funcionamiento de la fundación. Los procesos formulados en el mapa corresponden a los tres macro procesos tradicionales, estratégicos, misionales y de apoyo.

Ilustración 20. Mapa de Procesos



Fuente: Elaboración Propia

11. CAPITULO 3 GESTION DE MERCADEO

En el capítulo anterior se proyectó la carta de navegación de la fundación, basada en objetivos y metas, estos fueron priorizados y se definieron las mediciones que garantizarán su control a medida que transcurra el tiempo, en este capítulo se definirán las estrategias a seguir para conseguir, mantener y complacer a los benefactores de la fundación, y además para estimar los ingresos de dinero de la fundación, insumo que permitirá realizar la planeación operativa.

En este punto es necesario contextualizar la discusión que sobre este tema existe teniendo en cuenta que el concepto de mercado tradicionalmente está ligado a la búsqueda de lucro, para algunos autores es necesario la introducción de los conceptos del mercadeo en todo tipo de organizaciones incluyendo las que funcionan sin ánimo de lucro (Kotler, 1979), aún existen organizaciones en las que estos conceptos son considerados un anatema y el vocabulario del mercadeo es evitado.

Esta nueva área del mercadeo se conoce como mercadeo social (Kotler & Zaltman, Social Marketing: An Approach to Planned Social Change, 1971), que busca la promoción de las causas sociales mientras tiene en cuenta consideraciones de planeación de productos, precio, comunicación, distribución e investigación de mercados.

La complejidad principal cuando se toma un enfoque de este tipo es realmente establecer una serie de interrogantes inherentes en este tipo de actividades, ¿cuál es el mercado?, ¿los donantes son clientes o proveedores?, ¿los beneficiarios son clientes?, ¿Quiénes son los competidores? ya que no podría afirmarse que las organizaciones sin ánimo de lucro compitan por satisfacer necesidades de grupos sociales, sin embargo si compiten por recibir recursos de las fuentes financiadora. El autor considera que una discusión de este tipo no tiene una respuesta trivial y está lejos de los alcances de este trabajo sin embargo se atreve a asumir una estructura para el desarrollo de los objetivos:

Como se conceptualizo en el capítulo 1 de este trabajo, el mercadeo en una organización sin ánimo de lucro se enfoca en la consecución de recursos financieros de los benefactores, y los objetivos de mercadeo tradicional aplicado a estos, identificarlos, satisfacerlos y mantenerlos.



Objetivos de la Gestión de Mercadeo

- Determinar la población objetivo que tengan interés en los objetivos misionales de la fundación y estén dispuestos a convertirse en benefactores.
- Determinar las necesidades insatisfechas de la población objetivo.
- Desarrollar servicios que cumplan con los objetivos misionales de la fundación y a la vez satisfagan las necesidades de la población objetivo.
- Desarrollar servicios que generen recursos adicionales que soporten las operaciones de la fundación.
- Dar a conocer a la población objetivo los servicios y resultados de la fundación
- Determinar los medios mediante los cuales la comunidad conocerá los benefactores de la fundación.
- Establecer el entorno por medio del cual se llevarán a cabo las transacciones económicas y de servicios.
- Determinar los beneficios que recibirá los benefactores de acuerdo al monto de su donación
- Establecer mecanismos para garantizar la existencia de relaciones de confianza y transparencia hacia el benefactor.
- Establecer los medios para informar a los benefactores los niveles de desempeño de la fundación.

Análisis del entorno

Proveedores (ver Ilustración 21)

Financieros: Las características de las organizaciones sin ánimo de lucro hacen que su estructura de capital no sea como la de las empresas comerciales, por lo tanto requieren que el capital provenga de fuentes interesadas en su acción social o benefactores.

Bienes: Estos proveedores son empresas que abastecen bienes necesarios para la operación de la fundación, materiales de oficina, transporte, recreación, y alimentación se incluyen en esta categoría

Servicios: Al ser una organización que presta un servicio los insumos principales son de servicios principalmente proporcionados por profesionales de la salud que conocen las necesidades de los beneficiarios, sin embargo también se incluyen profesionales de otras áreas que permiten la operatividad de la organización. Por otra parte se considera la necesidad de los servicios de comunicación e información en la comunidad, ya que la

comunidad está interesada en conocer quiénes y cómo llevan a cabo las mejoras sociales. Por último las figuras públicas tienen un importante rol en las organizaciones sin ánimo de lucro, ya que por una parte garantizan una mayor promoción en la comunidad y por otra parte son objeto de admiración de muchos de los beneficiarios que con el sólo de hecho de conocerlas impactan positivamente en su estado emocional.

Ilustración 21. Proveedores

Financieros	Bienes	Servicios
<ul style="list-style-type: none"> • Gobierno • Benefactores • Empresas privadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas privadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Profesionales de la salud • Profesionales en otras áreas funcionales • Medios de información y comunicación • Figuras Públicas

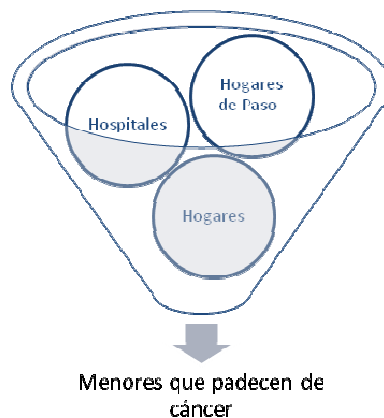
Fuente: Elaboración Propia

Beneficiarios(ver Ilustración 22)

- *Menores que padecen de cáncer:* Según el Instituto Nacional de Cancerología en 2009 sus registros detectaron 242 casos de cáncer infantil nuevos (INC, 2010) sin embargo, se estima que esta cifra llegue a los 1.120 nuevos casos de cáncer infantil en el territorio nacional(Alvarado, Uribe, & Pérez, 2007).
- *Hospitalizados:* En esta categoría se encuentran menores en estado delicado, y que están siendo tratados actualmente. Los hospitales en los que son atendidos están muy relacionados a sus capacidades económicas por este motivo para la fundación es de vital importancia el servicio en el Instituto Nacional de Cancerología de acuerdo con las características de su operación (Ver Marco Legal
-

- El marco legal en el que se desenvuelve la fundación).
- *Hogares de Paso*: En este tipo de organizaciones se acogen los menores que no tienen domicilio en la ciudad. Los menores que se encuentran en este tipo de hogares a pesar de estar en estado vulnerable, están en condiciones de realizar actividades físicas recreativas.
- *Menores cuidados por sus padres*: Esta población es de difícil acceso e identificación pero se debe remarcar que hace parte de los beneficiarios objetivo.

Ilustración 22. Beneficiarios



Fuente: autor

Para el desarrollo de los Programas Misionales, la Fundación Mi Sueño es Colombia determinó que se debe trabajar con los hogares de paso por las siguientes razones:

- Fácil acceso a los niños.
- Posibilidad de que jóvenes menores de edad se vinculen como voluntarios (en los Hospitales no es permitido el ingreso a menores).
- Posibilidad de compartir con los niños espacios al aire libre.
- Facilidades para el uso de materiales y herramientas didácticas y pedagógicas (audiovisuales, por ejemplo).



- Flexibilidad en los horarios para el desarrollo de las actividades con los niños.
- Posibilidad de trabajar jornadas más extensas.
- Posibilidad de conocer el entorno en el cual viven los niños que nutra de información los procesos psicológicos.

Competidores/Aliados(ver Ilustración 22)

- *Otras fundaciones sin ánimo de lucro en el mismo campo de acción:*
Los proveedores de financiación poseen recursos limitados para cada programa al que decidan beneficiar. Es por esto que cualquier fundación que comparta el campo de acción de mejora en la calidad de vida a menores afectados por el cáncer es considerada competidora. Esto incluye iniciativas de los hospitales públicos y fundaciones de mejora de calidad de vida en oncopediatria. Sin embargo hay que resaltar que la capacidad de asociación para este tipo de organizaciones es muy alta, ya que no existen las dificultades de intereses que se esperaría hubiera en sectores privados y tanto la cobertura como la calidad del servicio está estrechamente ligada a la capacidad de colaboración entre este nivel de la cadena.

11.1 COMPETENCIA

En Colombia existen diversas fundaciones que ofrecen programas de apadrinamiento. Conexión Colombia¹² es la principal plataforma a través de la cual se canalizan los apadrinamientos y la línea de acción de las fundaciones que allí convergen es diversa. La siguiente tabla muestra cada una de estas fundaciones y su línea de acción:

¹² <http://www.conexioncolombia.com/fundaciones-conexion-colombia.html>

Tabla 12. Líneas de Acción fundamentales en Conexión Colombia

No.	Fundación	Línea de acción	Ubicación
1	Amigos del Chocó	Medio ambiente y generación de ingresos	Chocó
2	Alianza Educativa	Educación	Bogotá
3	Asociación Dativa	Discapacidad	Quindío
4	Tejido Humano	Discapacidad y generación de ingresos	Bogotá
5	Berta Martínez de Jaramillo	Vivienda	Bogotá
6	Best Budies	Discapacidad	Bogotá
7	Centro de asesoría familiar y comunitario	Discapacidad	Bogotá
8	Centro para el reintegro del niño	Educación	Bogotá
9	Colombianitos	Educación y rehabilitación	Bogotá
10	Corpoeducación	Educación	Bogotá
11	Pro-Comunidad cristiana	Vivienda	Cali
12	Corporación educativa popular	Educación	Cali
13	Econexus	Generación de ingresos	Bogotá
14	Educacional Ana Restrepo del Corral	Educación	Bogotá
15	Educadora infantil Carla Cristina	Educación	Medellín
16	Escuela nueva volvamos a la gente	Educación	Bogotá
17	Estructurar	Educación	Bucaramanga
18	Formemos	Educación	Bogotá
19	Granitos de paz	Educación	Bogotá
20	Hogar Integral	Nutrición	Bogotá
21	Hogar Nueva Granada	Educación	Bogotá
22	Hogares club michin	Restitución de derechos	Bogotá
23	Jóvenes empresarios de Colombia	Generación de ingresos	Bogotá
24	Juan Felipe Gómez Escobar	Salud y educación	Cartagena
25	Matamoros	Víctimas de la violencia	Bogotá
26	Nutrinfantil	Nutrición	Bogotá
27	Nutrir	Nutrición	Bogotá
28	Nutrir Manzales	Nutrición	Manzales
29	Operación Sonrisa	Salud	Bogotá
30	Pies descalzos	Educación, nutrición y salud	Bogotá
31	Semana	Inclusión social	Bogotá
32	Solidaridad por Colombia	Educación, nutrición y discapacidad	Bogotá
33	Planeta Amor	Salud	Bogotá
34	Profamilia	Salud	Bogotá
35	Un techo para mi País	Vivienda	Bogotá
36	United for Colombia	Víctimas de la violencia	Bogotá

Fuente: Conexión Colombia.

De dichas organizaciones las que proponen planes de apadrinamiento, con sus respectivos costos y número de pagos, son:

Tabla 13. Planes de apadrinamiento en el mercado

Fundación	Costo mensual	Mínimo No. De pagos (meses)
Formemos	\$ 58.000,00	3
Hogar integral	\$ 58.000,00	3
Carla Cristiana	\$ 58.000,00	3
Colombianitos	\$ 50.000,00	6
CAF	\$ 70.000,00	3
Estructurar	\$ 58.000,00	3
Nutrir	\$ 58.000,00	3
Ana Restrepo del Corral	\$ 100.000,00	3
CRAN	\$ 60.000,00	12
Nueva Granada	\$ 58.000,00	3
Planeta Amor	\$ 50.000,00	6
Granitos de paz	\$ 58.000,00	3
Fundación Proyecto de Vida	\$ 40.000,00	3
Global Humanitaria	\$ 30.000,00	1
CDA	\$ 35.000,00	1
Hermanas del Niño Jesús Pobre	\$ 30.000,00	1

Fuente: Conexión Colombia

Ninguno de estos programas está dedicado a la salud emocional de los niños exclusivamente, ni a tratar a niños con cáncer y en condiciones de vulnerabilidad. Es decir, en prestar tratamiento psicológico y una recreación de calidad a sus beneficiarios. Para complementar la anterior información el Instituto Nacional de Cancerología, INC, posee el Directorio de fundaciones y organizaciones que trabajan por el control del cáncer en Colombia. En él, se describen las líneas de acción, el tipo de población que se atiende y el lugar en donde cada una de las organizaciones se encuentra. El Directorio resumido se encuentra en el Anexo No. 3.

Estas fundaciones constituyen la competencia de la Fundación Mi Sueño es Colombia, pues sus potenciales benefactores pueden también serlo para la Fundación.

La línea de acción de albergue y psicología es la más común entre las anteriores Fundaciones. Por su parte, el apadrinamiento ocupa el último lugar entre el número de fundaciones que tienen esta línea de acción. También se destaca la baja participación que tienen la recreación y la investigación, frente a la importancia que tienen toda vez que se está tratando con una enfermedad como el cáncer.

Para el caso de las Fundaciones ubicadas en Bogotá, el panorama cambia un poco, al tener la psicología como la línea de acción más común, con el mismo



porcentaje de la difusión de información acerca del cáncer. La investigación ocupa el tercer lugar, pero la recreación sigue estando relegada.

Tabla 14. Líneas de Acción de fundaciones en Bogotá

Línea de acción	Porcentaje Ubicados en Bogotá
Psicología	16,7%
Difusión de información	16,7%
Investigación	12,5%
Albergue	8,3%
Consulta médica	8,3%
Apoyo financiero	8,3%
Prevención	8,3%
Alimentación	8,3%
Medicamentos	4,2%
Asistencia legal	4,2%
Apadrinamiento	4,2%
Recreación	0,0%

Fuente: INC

El apadrinamiento está relegado. La única fundación afiliada al INC con programas de apadrinamiento es la Fundación Quiero Vivir. Su programa es denominado “Apadríname” y consiste en hacer un aporte mínimo mensual para ayudar a solventar los diferentes gastos que se generan durante el tratamiento y que las familias de los niños de escasos recursos no alcanzan a cubrir, entre ellos el transporte, Medicamentos no Pos, refrigerio acompañante, etc¹³.

Además de Quiero Vivir no existe otra organización que incluya el apadrinamiento de niños con cáncer en Colombia, lo que brinda valiosas oportunidades a Mi Sueño es Colombia para incursionar en un programa para apadrinar niños.

Adicionalmente, ninguna fundación incluida en el Directorio del INC posee programas que ofrezcan a los benefactores un valor agregados tales como la posibilidad de participar con los niños en eventos recreativos y lúdicos, educación experiencial, etc.

11.2 Investigación de Mercados

La investigación de mercados que se llevó a cabo obedece al cumplimiento de los objetivos del programa de mercadeo mediante el cual se determinará la población objetivo y sus necesidades.

¹³ Obtenido de <http://www.quierovivir.org/es/nuestrosprogramas.php>. Consulta realizada el 20 de agosto de 2010.



11.3 ENCUESTA NO. 1

Se establece en primera instancia como objetivo de acción (lugar en donde se realiza la investigación de mercados) la ciudad de Bogotá y su área metropolitana. Esto se determina por la facilidad de acceso a la población.

Las personas a seleccionar para participar de la investigación son las mayores de 20 años residentes en Bogotá y de ambos géneros. Estos suman 4'890.771¹⁴ personas que corresponde al 66,42% del total de habitantes de Bogotá D.C (7'363.782)¹⁵.

Esta es la población objetivo y constituye una población infinita.

Objetivo General

Establecer el perfil de los potenciales clientes para el servicio Mi Gran Amigo pertenecientes a la población mayor de 20 años en Bogotá D.C., identificando sus motivaciones, necesidades, prioridades y facilidades en relación con el marco de acción de la fundación.

Objetivos Específicos

- Determinar el interés de las personas de participar en el objeto social de la fundación.
- Identificar los canales adecuados para dar a conocer el programa y vincular a los benefactores.
- Estimar el valor de la donación que los benefactores potenciales estarían dispuestos a aportar.
- Obtener la información necesaria para determinar las estrategias de comunicación y de promoción en este segmento.

¹⁵DANE – Series de población. Tomado de http://www.dane.gov.co/daneweb_V09/index.php?option=com_content&view=article&id=238&Itemid=12
1 Consulta realizada en junio de 2010.



Cobertura

La cobertura del estudio está determinada por personas que se encuentren en la ciudad de Bogotá D.C.

Diseño Muestral

Teniendo en cuenta los objetivos de la investigación y las consideraciones anteriores, se eligió un diseño *de muestreo aleatorio estratificado*, debido al hecho de que se usaron centros comerciales para la realización de la investigación.

Método de Selección

El método de selección de personas para la realización de la investigación se realizó de las siguientes formas:

Internet: Usando las bases de datos de personas con las que Mi Sueño es Colombia ha tenido contacto en su historia, se envió por correo electrónico la encuesta para ser respondida.

Lugares públicos: En las afueras de Centros Comerciales de Bogotá D.C se realizó la encuesta a las personas determinadas como población objetivo.

Tamaño de la Muestra

Teniendo en cuenta que la población es infinita, se usará la siguiente fórmula para calcular el tamaño de la muestra:

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q}{e^2},$$

En donde n es el tamaño de la muestra, Z es el valor de la distribución normal estándar para un determinado nivel de confianza, y p y q son las probabilidades de obtener una respuesta negativa o positiva. Como estos son desconocidos, se establece el peor escenario con ambas variables tomando un valor de 0,25 (25%). Por último, e es el error general que se quiere tener en la investigación. Los parámetros para la presente investigación son:



Confianza: 95% (Z=1,64)

Error: 7,2%

El número de muestras es:

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q}{e^2} = \frac{1,64^2 \times 0,5 \times 0,5}{0,1^2} = 130 \text{ Muestras}$$

Se realizaron 132 muestras.

Método de recolección de datos

Para la presente investigación, el método de recolección de datos es la encuesta y se encuentra en el Anexo H:

11.4 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

- De las personas que conocen una fundación en Bogotá que ayude a la niñez, los aspectos que más les atraen de cada una de las organizaciones que conozcan son el Objeto Social en un 57.89% y la Transparencia en un 36.84%
- De las personas encuestadas el 71,12% respondió que estaría dispuesto a colaborar económicamente con un programa de apadrinamiento en Bogotá para niños con cáncer
- El 63% de personas estarían dispuestas a donar \$30.000. El resto de las cantidades tienen participaciones de no más del 11,22% (en el caso de \$40.000). Las participaciones más bajas coinciden con las cantidades más bajas, es decir, con \$10.000 y \$20.000
- El 48% de los encuestados que desea apoyar un programa de apadrinamiento, desearía hacerlo mensualmente
- El 41,67% de los encuestados espera recibir información detallada de los niños como retribución de la donación que realicen con el programa de apadrinamiento. Por su parte, el 28% de las personas no esperan recibir nada, mientras que el 20% espera como retribución un certificado de donación
- El correo electrónico o E-Mail es el medio favorito a través del cual les gustaría recibir información de Mi Gran Amigo a las personas interesadas en apoyar económicamente la Fundación, con una



- preferencia del 41% de los encuestados. Le sigue Internet (incluidas redes sociales y página de internet de la Fundación) con un 32%.
- El medio por el cual recibirán información de Mi Gran Amigo que más confianza genera a los encuestados son los medios virtuales que obtienen la participación más alta (E-Mail e Internet), pues entre ambos suman el 56,1% de preferencia.
 - En cuanto al medio preferido para donar el dinero correspondiente al apadrinamiento de Mi Gran Amigo, se encontró que entre la consignación y la entrega personal se obtiene un 81% de preferencia entre los encuestados que dicen están dispuestos a apoyar económicamente la Fundación
 - La información predominante que los padrinos esperarían recibir, es el estado de salud del niño con un 78,2% de preferencia. La información audiovisual (fotos y/o videos) obtiene un 14,9%

11.5 ESTRATEGIA DE MERCADO SERVICIO NO. 1

Para formular las estrategias de mercado, se definirán cuatro servicios que tienen como fin la obtención de recursos financieros para soportar los procesos misionales de la fundación, y la estrategia de mercado para la prestación de cada uno de estos servicios.

Nombre	Programa Mi Gran Amigo
Concepto del Servicio	Programa de apadrinamiento en el que mediante los aportes de los padrinos se desarrollarán actividades con los niños apadrinados. Dirigido a personas entre los 20 y los 44 años, hombres y mujeres, pertenecientes a estratos socio-económicos mayores al tres, económicamente activos y con ingresos entre uno y cuatro salarios mínimos mensuales.
Beneficio para benefactores.	Las personas que adquieran este servicio tendrán la posibilidad de conocer al niño apadrinado e impactar directamente en su bienestar emocional, además de tener información sobre las actividades realizadas por la fundación. Boletín de actividades: Mensualmente todas las personas en la base de datos de la Fundación recibirán por correo electrónico el Boletín de Actividades de la Fundación, en donde se reseñan todas las actividades y logros de Mi Sueño es Colombia y los niños. En el Anexo No. 9 encontrará el Boletín

de Actividades de marzo de 2011.

Charlas informativas: Se dictarán charlas informativas de la Fundación Mi Sueño es Colombia, y del programa Mi Gran Amigo, dos cada mes. Estas charlas se organizarán en el Restaurante Carambolo de Bogotá D.C, con el que se tiene una alianza estratégica para la presentación de dichas charlas y los Talleres de Sueños. No significa esto, sin embargo, que estas sean las únicas charlas que se puedan dictar.

Salidas recreativas y Ferias artísticas: Como parte del Programa Talleres de Vida, los niños realizan manualidades y artesanías que son expuestas periódicamente en cada hogar de paso. Los padrinos son invitados a estos eventos sin costo alguno.

Fechas especiales: Mi Sueño es Colombia enviará tarjetas electrónicas conmemorativas a las personas en la base de datos de la Fundación en fechas especiales como navidad, año nuevo, amor y amistad, etc., que sean diseñadas por los niños.

Estrategias de Distribución

Las estrategias de distribución en este servicio principalmente se refiere al canal mediante el cual se harán los intercambios financieros y de los beneficios indicados, la contratación debe hacerse a discreción del interesado ya que para muchas personas como se evidenció en la encuesta es importante la transparencia de la fundación, se debe permitir conocer la ubicación física de la fundación. La estrategia debe corresponder a la facilidad del benefactor ya que la distribución no causar interrupciones en los flujos, se deben ofrecer facilidades para las donaciones (consignaciones cuentas bancarias, pagos por internet, sin embargo para la interacción con el niño apadrinado el padrino sólo podrá visitarlo en presencia de una persona de la fundación (estándares de este servicio serán detallados en el capítulo de operaciones

Estrategias de Precio

La donación se debe someter a un monto mínimo y recurrente por lo menos en un periodo de seis meses, con el propósito de generar ingresos constantes en un periodo de tiempo relevante, y así permitir la programación de actividades con los beneficiarios. El precio debe recuperar los costos marginales de la fundación en envío de información e infraestructura para el recibo de donaciones (costos detallados en el capítulo de operación.

El valor de la donación para apadrinar cada niño de acuerdo a lo obtenido de la Investigación de Mercados para el Programa Mi Gran Amigo, es de \$30.000 mensuales y cada año aumentará a razón de \$5.000. A pesar de que este sea el valor del apadrinamiento, en la negociación con los hogares de paso (Grupo Alegría en primer lugar) se estableció que para cada

parte iría un total de \$15.000 equivalente al 50% de cada apadrinamiento realizado

Estrategias de Promoción	El principal medio de difusión y promoción teniendo en cuenta sus alcances y costos es el Internet la estrategia debe ser agresiva para poder cubrir la mayor cantidad de población en los primeros meses y así asegurar un mayor número de padrinos que soportarán los programas. El Taller de Sueños ofrecido al público general es otro medio de promoción estratégico para este programa se estima que el 20% de los participantes del taller de sueños ingresará al programa de apadrinado.
Estrategias de Servicio	El benefactor podrá comunicarse por medio de e-mail o teléfono con la fundación en caso de tener cualquier petición y esta será resuelta con la mayor brevedad.

- *Tamaño del segmento de mercado:* De acuerdo a los datos en Facebook la población de Colombia, interesada en temas de cáncer y niños alcanza los 50.000, sin embargo este dato corresponde a la población de Colombia, y teniendo en cuenta que la población de Bogotá corresponde aproximadamente al 16.2% obtendríamos un segmento aproximado de 8093 personas.

Al realizar una inferencia de acuerdo a que el 72% de las personas estarían dispuestas a entrar al programa y sólo el 48% de estas personas estaría dispuesto a donar mensualmente, el mercado potencial correspondería a 2797 personas.

Presupuesto de Estrategia de Mercado

Los componentes del presupuesto están estimados para un ciclo mensual.

Tabla 15. Presupuesto de estrategia de mercado Mi Gran Amigo

Recurso	Descripción	Costo
Boletín de Actividades	Los costos fijos corresponden al costo de diseño mensual del boletín.	\$20.000
Promoción	La promoción se llevará a cabo por Facebook. De acuerdo a los valores cotizados, el valor de la campaña publicitaria es de \$2.000 diarios por mil personas viendo la promoción de la página web.	\$60.000 de Facebook y \$15.833



	También se tiene en cuenta el valor del dominio de la página web de la Fundación, que vale \$190.000 al año (\$15.833 mensual).	de Página web.
Servicio	Esto se refiere al tiempo para atender los requerimientos de los padrinos, su componente fija está relacionada con el uso del teléfono o del internet para atender estos servicios mensualmente. Esto incluye los gastos de transporte y viáticos necesarios.	\$250.000
Distribución (formas de pago)	Si el volumen de clientes permite que sea viables se considerará la opción de pagos por medio electrónico (Ver Anexo M su componente fija es el valor de configuración diferido mensualmente en un horizonte de 3 años).	\$14.000 mensual

Fuente: autor

11.6 ENCUESTA NO. 2

Para conocer las características de la población objetivo del Taller de Sueños, es pertinente realizar una investigación de mercados en los colegios de Bogotá D.C, personas jurídicas para las cuales el Taller está diseñado como complemento de la orientación vocacional de los estudiantes. La investigación es de tipo cuantitativo.

Objetivo General

Establecer las características de los colegios de Bogotá D.C que estarían dispuestos a realizar un Taller de Sueños a sus estudiantes de décimo y undécimo grado.

Objetivos Específicos

Reconocer y cuantificar el interés de los colegios en realizar el Taller de Sueños.

Identificar los valores agregados que la Fundación Mi Sueño es Colombia pueda ofrecer a los colegios con la realización del Taller de Sueños.

Identificar los canales de distribución adecuados para llevar el Taller de Sueños a los colegios.



Obtener información que sirva como soporte para definir el precio del Taller de Sueños.

Obtener información necesaria para determinar las estrategias de comunicación y de promoción del Taller de Sueños.

Población Objetivo

Se establece en primera instancia como objetivo de acción (lugar en donde se realizará la investigación de mercados) la ciudad de Bogotá y su área metropolitana. Esto se determina por la facilidad de acceso a la población.

Unidades de observación y análisis

Las unidades de observación son los colegios que tienen la opción de dar a conocer sus características demográficas, percepción, intención y opinión como parte de la investigación de mercados.

Cobertura

La cobertura del estudio está determinada por colegios ubicados en el área metropolitana de Bogotá D.C.

Diseño Muestral

Los elementos que determinan el resultado de un estudio de muestreo son las probabilidades de selección de la muestra $p(s)$ (diseño muestral) y el tratamiento de los datos muestrales observados (estimador). El conjunto de diseño, estimador y las consideraciones de tipo económico y operativo conforman lo que se denomina *Plan muestral*.

Teniendo en cuenta los objetivos de la investigación y las consideraciones anteriores, se eligió un diseño *de muestreo aleatorio estratificado*, debido al hecho de que se usaron bases de datos de colegios en internet para la escogencia de los colegios para la investigación

Método de Selección

El método de selección de muestras se hará de las siguientes formas:

- **Internet:** Se enviará un correo electrónico a 300 colegios aleatoriamente escogidos en bases de datos de internet (www.colegioscolombia.com),



www.colegiosonlinecolombia.com, www.paginasamarillas.com, etc) con la encuesta para ser diligenciada.

- **Vía telefónica:** Se contactarán vía telefónica a la mayor cantidad de colegios posibles para realizar la encuesta.
- **Presencial:** Se usará en los casos donde se consiga una cita presencial o donde exista un contacto allegado a Mi Sueño es Colombia que pueda atender una cita para la realización de la encuesta.

Tamaño de la Muestra

Teniendo en cuenta que la población es finita, se usará la siguiente fórmula para calcular el tamaño de la muestra:

$$n = \frac{\sigma^2}{\frac{e^2}{Z^2} + \frac{\sigma^2}{N}},$$

En donde n es el tamaño de la muestra, Z es el valor de la distribución normal estándar para un determinado nivel de confianza, σ es la varianza muestral, e es el error muestral y N es el tamaño de la población. Para el presente caso, los siguientes son los valores de los parámetros anteriormente mencionados:

Confianza: 90% (Z=1,28)

Error: 10%

N: 1930¹⁶

σ :0.5

El número de muestras es:

$$n = \frac{\sigma^2}{\frac{e^2}{Z^2} + \frac{\sigma^2}{N}} = \frac{0,5^2}{\frac{0,1^2}{1,28^2} + \frac{0,5^2}{1930}} = 41 \text{ Muestras}$$

¹⁶ Bogotá D.C posee 1930 colegios privados. Fuente: Ministerio de Educación Nacional. Tomado de <http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-179269.html>. Consulta realizada en julio de 2010.



Se deben, entonces, realizar 41 encuestas y en la realidad, se realizaron un total de 36.

Método de recolección de datos

Para la presente investigación, el método de recolección de datos es la encuesta y se encuentra en el Anexo No. 10.

11.7 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

- A pesar de que el 83,3% de los colegios encuestados realiza actividades de orientación vocacional, el interés por brindar más herramientas que apoyen y acompañen la orientación es latente, pues el 78% afirma estar dispuestos a ofrecer un Taller de Sueños para sus alumnos.
- El 75% de los colegios han realizado actividades a sus alumnos enfocados en los sueños y el proyecto de vida, porque consideran que son un adecuado complemento de la orientación vocacional.
- El precio promedio que los colegios pagarían por alumno para asistir al Taller de Sueños es de \$23.900. El 54% de los colegios que están dispuestos a realizar un Taller de Sueños están dispuestos a pagar dicho valor por estudiante.
- El 70% de los colegios considera oportuno que los estudiantes se vinculen a la Fundación Mi Sueño es Colombia para cumplir con su servicio social.



11.8 ESTRATEGIA DE MERCADO SERVICIO NO. 2

Nombre	Taller de Sueños (para colegios)
Concepto del Servicio	Taller de educación experimental que brinda a los participantes herramientas útiles para su desarrollo personal teniendo en cuenta como eje temático los sueños y su realización dirigida a Colegios localizados en Bogotá D.C., que realicen procesos de orientación vocacional a sus alumnos de grado décimo y undécimo.
Beneficio	Brindar a los beneficiarios una oportunidad de conocer y contextualizar sus sueños como parte de su formación vocacional. La duración del taller es de 1 hora aproximadamente.
Estrategias de Distribución	El servicio se prestará en el lugar de ubicación del beneficiario es decir el colegio en donde estudia, la forma de pago será de contado contratado con el colegio.
Estrategias de Precio	De acuerdo a los estudios de la investigación de mercados el precio que los colegios están dispuestos a pagar por el servicio es de \$10.000 por participante y aumentará cada año \$5.000.
Estrategias de Promoción	La promoción se llevará a cabo por medio de un proceso de visitas programadas a los colegios en el cual se expondrán las características del programa.
Estrategias de Servicio	El cliente podrá comunicarse por medio de e-mail o teléfono con la fundación en caso de tener cualquier petición y esta será resuelta con la mayor brevedad.

Tamaño del segmento de mercado: De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta el 54% de los colegios encuestados estaría dispuesto a pagar el precio correspondiente al servicio del Taller de Sueños, según en la ciudad de Bogotá existen 2.371 colegios



Al realizar una inferencia de acuerdo a que el 54% de los colegios estarían dispuestos a entrar al programa, el mercado potencial correspondería a 1280 colegios y cada Taller de Sueños está diseñado para 40 personas.

El presupuesto de la estrategia de mercado para los Talleres de Sueños en colegios se presenta de forma unitaria. Esto es, para cada Taller de Sueños que se vaya a dictar.

Tabla 16. Presupuesto de estrategia de mercado Talleres de Sueños en Colegios

Recurso	Descripción	Costo Fijo
Realización del Taller	Los costos variables corresponden al valor del personal que realizará el taller, por cada Taller que realicen, más el costo del transporte y video beam. Adicionalmente, \$300 para la impresión de los Pasaportes de los Sueños a cada asistente (40 por Taller). Las personas que vayan a dictar los Talleres de Sueños son el Personal Técnico y esta es la única remuneración que reciben por honorarios, ya que son voluntarios.	\$92.000 (\$20.000 para el Tallerista, \$12.000 para los pasaportes y \$45.000 de Video Beam.
Promoción	La promoción corresponde a los costos asociados con visitas a colegios para realizar promoción. Considerando una eficiencia de la promoción de 50%, se tienen que hacer dos visitas a colegios para que uno acepte el Taller de Sueños. Cada visita tiene un costo de \$10.000 en transporte y viáticos, por lo que dos visitas suman \$20.000.	\$20.000 de visitas. \$85.800 de Facebook y Web.

Fuente: autor

11.9 ENCUESTA NO. 3

Objetivo General

Establecer el perfil de los potenciales clientes para el servicio Taller de Sueños pertenecientes a la población mayor de 20 años en Bogotá D.C., identificando sus motivaciones, necesidades, prioridades y facilidades en relación con el marco de acción de la fundación.

Objetivos Específicos



- Determinar el interés de las personas de participar en los talleres ofrecidos por la fundación.
- Identificar los canales adecuados para dar a conocer el programa y ofrecer los servicios.
- Estimar el precio que los clientes estarían dispuestos a pagar por la participación en un taller.
- Obtener la información necesaria para determinar las estrategias de comunicación y de promoción en este segmento.

Cobertura

La cobertura del estudio está determinada por personas que se encuentren en la ciudad de Bogotá D.C.

Diseño Muestral

Teniendo en cuenta los objetivos de la investigación y las consideraciones anteriores, se eligió un diseño *de muestreo aleatorio estratificado*, debido al hecho de que se usaron centros comerciales para la realización de la investigación.

Método de Selección

- El método de selección de personas para la realización de la investigación se realizó de las siguientes formas:
- Internet: Usando las bases de datos de personas con las que Mi Sueño es Colombia ha tenido contacto en su historia, se envió por correo electrónico la encuesta para ser respondida.
- Lugares públicos: En las afueras de Centros Comerciales de Bogotá D.C se realizó la encuesta a las personas determinadas como población objetivo.

Tamaño de la Muestra

Teniendo en cuenta que la población es infinita, se usará la siguiente fórmula para calcular el tamaño de la muestra:



$$n = \frac{Z^2 \times p \times q}{e^2},$$

En donde n es el tamaño de la muestra, Z es el valor de la distribución normal estándar para un determinado nivel de confianza, y p y q son las probabilidades de obtener una respuesta negativa o positiva. Como estos son desconocidos, se establece el peor escenario con ambas variables tomando un valor de 0,25 (25%). Por último, e es el error general que se quiere tener en la investigación. Los parámetros para la presente investigación son:

Confianza: 95% (Z=1,64)

Error: 7,2%

El número de muestras es:

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q}{e^2} = \frac{1,64^2 \times 0,5 \times 0,5}{0,1^2} = 130 \text{ Muestras}$$

Se realizaron 132 muestras.

Método de recolección de datos

Para la presente investigación, el método de recolección de datos es la encuesta y se encuentra en el Anexo H:

11.10 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

- El 71% de los encuestados estaría dispuesto a participar en un Taller de Sueños.
- De las personas dispuestas a ayudar económicamente al programa de apadrinamiento, el 79,79% estaría dispuesto a asistir a un Taller de Sueños.
- El 97% de las personas que estarían dispuestas a asistir a un Taller de Sueños, considera que el hecho de que este haya sido producto de hacer realidad los sueños de los niños un valor agregado.
- El 68,8% de las personas que estarían dispuestas a asistir a un Taller de Sueños, pagaría por asistir \$20.000.



- El 85,7% de las personas que estarían dispuestas a asistir a un Taller de Sueños, reside en barrios de nivel socio-económico 3, 4 y 5.
- El 79,7% de las personas dispuestas a asistir a un Taller de Sueños posee nivel de escolaridad de bachillerato o profesional.
- El 56% de las personas que estarían dispuestas a asistir a un Taller de Sueños son empleadas, mientras que el 22% son estudiantes.
- El nivel de ingreso mensual de las personas dispuestas a asistir al Taller de Sueños está entre un SMLV y dos millones de pesos, en el 81% de los encuestados.

11.11 ESTRATEGIA DE MERCADO SERVICIO NO. 3

.Nombre	Programa Taller de Sueños (público general)
Concepto del Servicio	Taller de educación experimental que brinda a los participantes herramientas útiles para su desarrollo personal teniendo en cuenta como eje temático los sueños. Su realización está dirigida a residentes de Bogotá D.C., residentes de estratos 3, 4 y 5, con grado de escolaridad bachiller o profesional con ingresos mensuales entre 1 y 4 SMLV y con edades entre los 20 y los 44 años.
Beneficio	Brindar a los clientes una opción de crecimiento personal y reflexión en busca de su realización personal, mediante la participación en talleres de sueños, una herramienta que puede ofrecer la fundación producto de sus programas de fomento social.
Estrategias de Distribución	La fundación cuenta con una alianza estratégica con el Restaurante Carambolo, mediante la cual sus instalaciones para llevar a cabo este servicio son alquiladas sin ningún costo. Sin embargo se debe esperar a tener un público mínimo que permita que la ejecución del evento se viable económicamente. Este público se estableció en 10 personas.
Estrategias de Precio	De acuerdo a los resultados de la investigación de mercados el precio promedio dispuesto a pagar por persona por acceder a este servicio es de \$20.000, y aumentará \$5.000 cada año.
Estrategias de Promoción	Se plantea generar sinergia con el Servicio “Mi Gran Amigo” y aprovechar la inversión en promoción realizada por este servicio para promocionar el servicio de “Taller de Sueños” , esta sinergia se logra por medio de la descripción adecuada de estos servicios en la página Web

Estrategias de Servicio	El cliente podrá comunicarse por medio de e-mail o teléfono con la fundación en caso de tener cualquier petición y esta será resuelta con la mayor brevedad.
--------------------------------	--

Tabla 17. Presupuesto de estrategia de mercado Talleres de Sueños a Particulares

Recurso	Descripción	Costo Fijo
Realización del Taller	Los costos variables corresponden al valor del personal que realizará el taller, por cada Taller que realicen, más el costo del transporte y video beam. Adicionalmente, \$300 para la impresión de los Pasaportes de los Sueños a cada asistente (40 por Taller). Las personas que vayan a dictar los Talleres de Sueños son el Personal Técnico y esta es la única remuneración que reciben por honorarios, ya que son voluntarios.	\$92.000 (\$20.000 para el Tallerista, \$12.000 para los pasaportes y \$45.000 de Video Beam.
Distribución	De acuerdo a la estrategia considerada el taller se llevará a cabo en una empresa o en el restaurante Carambolo. El Restaurante no cobra ningún valor por el préstamo de sus instalaciones para la realización del Taller.	\$0
Promoción	La promoción se llevará a cabo por Facebook, de acuerdo a los valores cotizados el valor de la campaña publicitaria es de \$1000 diarios por mil personas viendo la promoción de la página web, como se dijo anteriormente la estrategia debe ser agresiva en las primeras etapas, la parte fija es el costo de hosting mensual de la página web (\$190.000 anuales).	\$60.000 de Facebook y \$15.800 de hosting de página web.

Fuente: autor

Todos los anteriores costos se presentan por unidad, es decir, por cada Taller de Sueños presentado a excepción de la promoción, que es fija mensual.

11.12 ENCUESTA NO. 4

Mediante esta encuesta se espera producir un acercamiento a la función de responsabilidad social empresarial (RSE), mediante un servicio que les permite



dirigir sus donaciones al grupo afectado objetivo de la misión social de la fundación.

Objetivo General

Establecer las características de las empresas que estarían dispuestos a incorporarse al programa de Portafolio Empresarial como parte de su responsabilidad social.

Objetivos Específicos

- Bridar un espacio idóneo a las empresas para que ejerzan su Responsabilidad Social.
- Sensibilizar a los empresarios y colaboradores de las empresas mediante el contacto con los niños y el desarrollo de actividades.

Público Objetivo

Empresas del sector privado y/o público de Bogotá D.C.

Unidades de observación y análisis

La unidad de observación es un grupo focal escogido por factores de recursos que significaron una dificultad para llevar a cabo la investigación en empresas.

Método de recolección de datos

Para la presente investigación, el método de recolección de datos es la encuesta y se encuentra en el Anexo No. 6



Estrategia de Mercado Servicio No. 4

Nombre	Portafolio Empresarial
Concepto del Servicio	Alianza estratégica de la fundación con empresas en Colombia para que puedan ejercer su responsabilidad social y a la vez se asocien en torno al objeto social de la fundación
Beneficio	Realizar su función de responsabilidad social por medio del apoyo a los programas de la fundación, a cambio de un certificado de donación que demuestra que los fondos en cuestión fueron donados y sean exentos de impuestos.
Estrategias de Distribución	La contratación se debe llevar de forma personal de acuerdo a las necesidades del cliente, ya sea en las instalaciones propias o en las del cliente. Los informes se entregarán de manera física y con un diseño especial.
Estrategias de Precio	Para la vinculación al programa es necesario que la empresa patrocine por lo menos el costo de una salida recreativa. Estimada, de acuerdo a las transacciones anteriores, en \$1.270.000 y aumentará a razón de \$150.000 anuales. A partir de ese costo, las empresas podrán donar cualquier valor.
Estrategias de Promoción	La promoción se llevará a cabo por medio de un proceso de visitas programadas a las empresas en el cual se expondrán las características del programa.
Estrategias de Servicio	El cliente podrá comunicarse por medio de e-mail o teléfono con la fundación en caso de tener cualquier petición y esta será resuelta con la mayor brevedad.

Etapa de Introducción: Lanzamiento del portafolio, investigación de mercados.

Etapa de Crecimiento: Esta etapa es mucha más lenta que en los otros servicios ya que la competencia es muy alta y ya existe la estrategia será conservadora y basada en las capacidades de mostrar el servicio a la comunidad, lo cual hace parte de los procesos misionales.

Etapa de Madurez: En esta etapa, el Taller de Sueños ya habrá alcanzado la expectativa de ingresos mediante el éxito de un largo proceso de visita a empresas, y se contará con la vinculación de la fundación en la responsabilidad social de una empresa multinacional., dado la competitividad del mercado la estrategia será conservar los benefactores actuales. El número de benefactores se reducirá pero no los ingresos del programa.



Etapa de declinación y retiro: En el largo plazo a los benefactores la fundación ya no les parecerá atractiva por lo cual es necesario volver a estructurar la acción social de la fundación.

Tabla 18. Presupuesto de estrategia de mercado Portafolio Empresarial

Recurso	Descripción	Costo Fijo Mensual
Boletín de Actividades	Los costos variables al costo de envío por medio físico de cada boletín a cada empresa vinculada y se envía cada mes	\$20.000
Promoción	La promoción corresponde a los costos asociados con visitas a las empresas y se realizarán 5 visitas mensuales. Cada visita cuesta \$30.000 en donde se incluyen gastos de transporte y de papelería correspondientes al Portafolio de la Fundación.	\$150.000

Fuente: autor.

11.13 ESTIMACIONES DE INGRESOS

Las estimaciones de ingresos obedecen a los resultados obtenidos mediante las investigaciones de mercados y a un análisis acerca de los ciclos de vida de cada servicio de acuerdo a sus características.

Ilustración 23. Ciclo de vida de servicios



Fuente: autor

Etapa Previa: Desarrollo del Programa, investigación de mercados, diseño de informes, planeación estrategia de mercado.

Etapa de Introducción: Lanzamiento del programa de acuerdo a la estrategia escogida alto gasto en promoción.

Etapa de Crecimiento: Se espera la aparición de competencia, comenzara a estabilizarse el número de de clientes del programa, y comenzar a desarrollar nuevas y mejores estrategias de distribución y de comunicación.

Etapa de Madurez: Habrán pocas posibilidades de crecimiento, y un número estable de clientes, la estrategia de promoción debe reducirse e invertir ese presupuesto en estrategias para conservar a los clientes en el programa.

Etapa de declinación y retiro: La tasa de salida será mayor a la de entrada, y se deberá reajustar el producto o reemplazarlo por uno nuevo.

A continuación se enuncian los tamaños del mercado potencial para cada uno de los programas para la obtención de recursos de la Fundación.

Tabla 19. Tamaños de Mercado Objetivo para los programas de gestión de recursos.

Programa	Mercado Potencial	Descripción del Mercado Potencial	Tamaño del Mercado Potencial
Mi Gran Amigo	Personas entre los 20 y 44 años, hombres y mujeres, cuyas residencias estén localizadas en sectores de nivel socio-económico 3, 4 y 5 de Bogotá D.C, que sean económicamente activos y perciban ingresos (empleados y/o independientes) con ingresos mensuales entre un salario mínimo legal vigente y dos millones de pesos	Según la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH), la población de Bogotá alcanzó los 7'348.000 de personas y su PEA (Población económicamente activa) es de 4'046.000 de los cuales el 10,7% están desempleados. Dado que la PEA constituye todas las personas mayores a 12 años que tienen trabajo o buscan trabajar, se extrae de las personas que pertenecen a la PEA las que se encuentran con empleo y que estén entre el rango de edad de los 20 y 44 años que corresponde al 39% para un total de 1'309.690 personas.	1309690
Taller de Sueños en Colegios	Colegios privados localizados en Bogotá D.C, que sean mixtos, femeninos o masculinos, que realicen procesos de orientación vocacional a sus alumnos de grado décimo y undécimo, administrados por comunidades religiosas o por laicos y que sean de tipo	En Bogotá D.C existen 2.422 colegios no oficiales, según la Secretaría Distrital de Educación, administrados por laicos o comunidades religiosas. De ellos, y de acuerdo a la investigación de mercados realizada para el Taller de Sueños en colegios, el 83,3% realizan actividades de orientación vocacional. Adicionalmente, el 54% de los colegios que realizan actividades vocacionales para sus alumnos, están dispuestos a pagar a la Fundación la realización de un	1089

	académico.	Taller de Sueños para sus estudiantes. El tamaño del mercado es de 1089 colegios.	
Taller de Sueños a personas	Personas residentes en Bogotá D.C en barrios cuyo estrato socio-económico sea 3, 4 y 5, con grado de escolaridad bachiller o profesional, económicamente activas y empleadas o estudiantes universitarios, con ingresos mensuales entre un SMLV y dos millones de pesos, y con edades entre los 20 y los 46 años.	Según la GEHI la población de Bogotá D.C es de 7'348.000 personas, de las cuales 4'046.000 pertenecen a la PEA de las cuales el 10,7% están empleadas. De la población total de Bogotá se extrae la PEA, los desempleados de la PEA y las personas por fuera del rango de 20 y 46 años y se obtiene una población de 2'518.635	2518635
Portafolio Empresarial	Empresas pequeñas y medianas del sector privado y/o público de Bogotá D.C.	De acuerdo a Confecamaras, en Bogotá D.C hay 199.900 empresas, de las cuales 23.952 son pequeñas y medianas.	23952

Fuente: Autor.



A partir del mercado potencial, se establece el mercado objetivo, teniendo en cuenta la información obtenida de la investigación de mercados, como sigue.

Tabla 20. Mercado potencial para los programas de Mi Sueño es Colombia.

Programa	Mercado Objetivo	Descripción mercado objetivo
Mi Gran Amigo	396050	De las personas del mercado potencial, y de acuerdo a la investigación de mercados, el 63% de las personas estarían dispuestas a donar mensualmente. Adicionalmente, de estas personas, el 48% desea hacerlo mensualmente.
Taller de Sueños en Colegios	1089	El 83,3% de los colegios no oficiales de Bogotá hacen actividades de orientación profesional, y el 54% de ellos estaría dispuesto a hacer un Taller de Sueños.
Taller de Sueños a personas	1215997	De acuerdo a la investigación de mercados, el 71% de las personas estarían dispuestas a asistir a un Taller de Sueños. Adicionalmente, el 68,8% de las personas dispuestas, pagarían \$20.000 por asistir. Del mercado potencial se extraen dichos porcentajes y se obtiene el mercado objetivo.
Portafolio Empresarial	23952	Todas las empresas pequeñas y medianas hacen parte del mercado objetivo, así como del mercado potencial.

Fuente: Autor.

Teniendo definido el mercado objetivo, se establecen las metas de penetración para dicho mercado para cada programa, como sigue:

Tabla 21. Metas de penetración de mercado para programas de obtención de recursos.

Programa	Meta para penetración de mercado
Mi Gran Amigo	La meta de penetración de mercado para el programa Mi Gran Amigo se establece en el momento en que la Fundación tenga cuatro (8) padrinos por niño. Sumando los niños que están en las fundaciones Luisito, Esperanza y Vida y Grupo Alegría, se tienen 34 niños. Es decir, que la penetración de mercado será de 136 padrinos.
Taller de Sueños en Colegios	La meta de penetración del mercado para el Taller de Sueños en colegios es de 248 colegios, equivalentes al 28,8% de los colegios del mercado objetivo.
Taller de Sueños a personas	La meta de penetración de mercado para el programa Taller de Sueños para personas naturales se establece en realizar el Taller de Sueños a 4000 personas.
Portafolio Empresarial	La meta de penetración de mercado para el programa Portafolio Empresarial es de vincular 8 empresas.

Fuente: Autor.

Para estimar los ingresos, también es necesario determinar los ciclos de vida de los programas o servicios de la Fundación.

Tabla 22. Tasas de crecimiento de acuerdo al ciclo de vida.

Programa	Clientes (unidad de medida)	Etapa de Introducción	Etapa de Crecimiento	Etapa de Madurez	Etapa de Declinación
Mi Gran Amigo	Padrinos	De 0 a 26	De 35 a 105	De 105 a	Más de



				176	176
Taller de Sueños en Colegios	Colegios	De 0 a 3	De 3 a 10	De 11 a 18	Más de 18
Taller de Sueños a personas	Personas	De 0 a 76	De 105 a 206	De 223 a 301	Más de 301
Portafolio Empresarial	Empresas	De 0 a 1	De 1 a 2	De 2 a 3	Más de 301

Fuente: autor

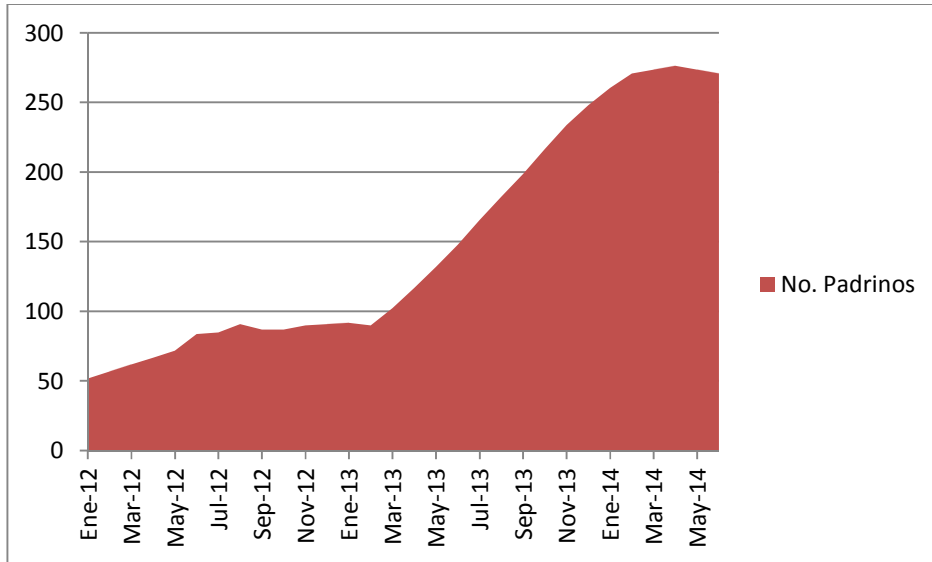
Dado que la etapa de madures para los programas llegará a su final a mediados del año 2014, se plantean las proyecciones de ingresos hasta ese momento.

Será necesario entonces replantear los programas, bien sea rediseñándolos, o eliminándolos y crear unos nuevos, para que de nuevo se genere una etapa de crecimiento de ingresos y evitar fuertes declinaciones que pongan en riesgo la sostenibilidad de la Fundación. (Ver Capítulo Operacional, Planeación Operacional).

Programa Mi Gran Amigo

En el programa Mi Gran Amigo se plantea una tasa de crecimiento alta de acuerdo a una estrategia de promoción agresiva que satisface una alta demanda en un corto periodo de tiempo. Se apadrinarán hasta con 8 padrinos diferentes los niños de cada hogar de paso aliado con la fundación.

Ilustración 24. No de padrinos estimados hasta 2014.

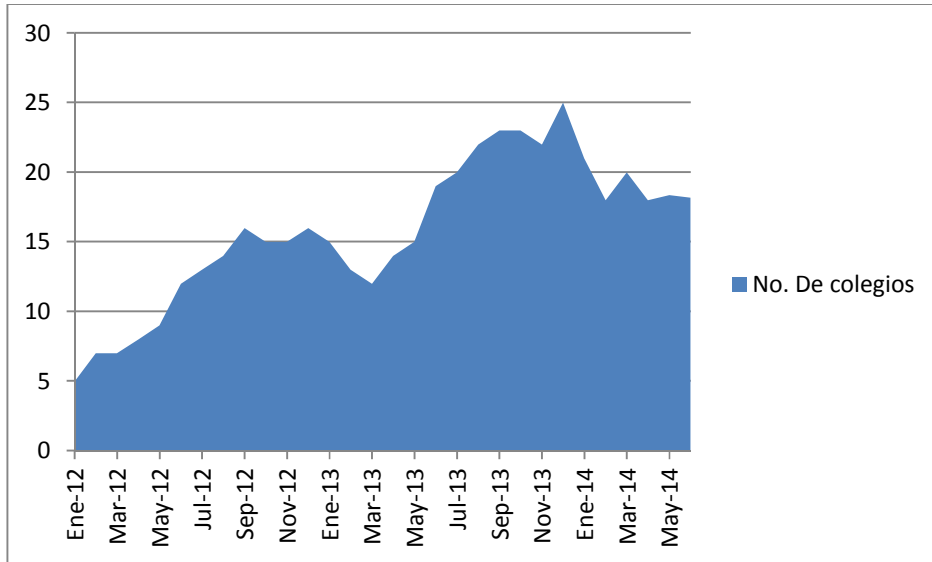


Fuente: autor

Programa Taller de Sueños (Colegios)

En el programa Taller de sueños se estima el número de colegios mensuales que se podrán atender, suponiendo un número de estudiantes promedio por colegio de 40. Una vez se consolide el programa después de la etapa de introducción se espera una alta tasa de crecimiento de la demanda, acompañada de estrategias de promoción más fuertes para la etapa de crecimiento.

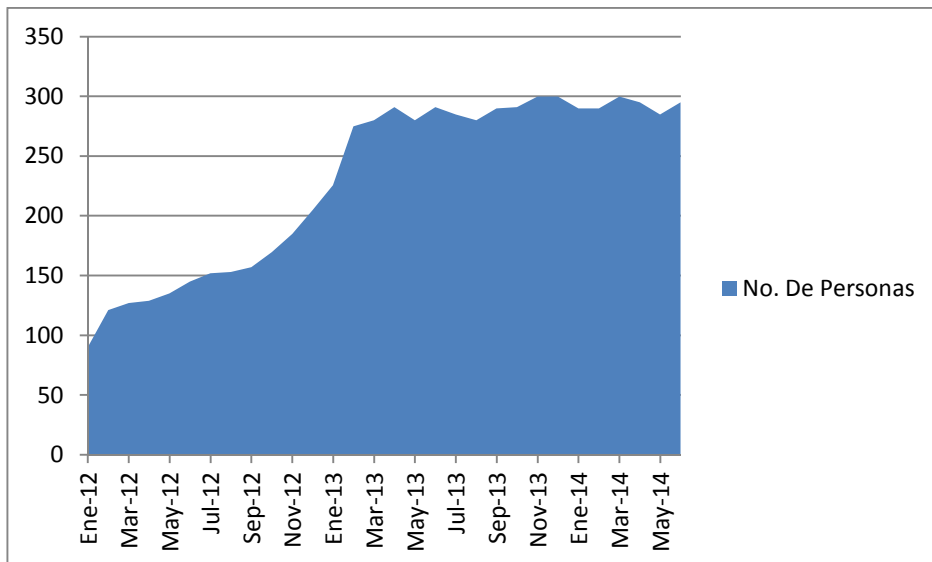
Ilustración 25. No de Talleres de sueños en colegios esperados



Fuente: autor

Programa Taller de Sueños (Particulares)

Ilustración 26. No de participantes de Talleres de sueños en particulares

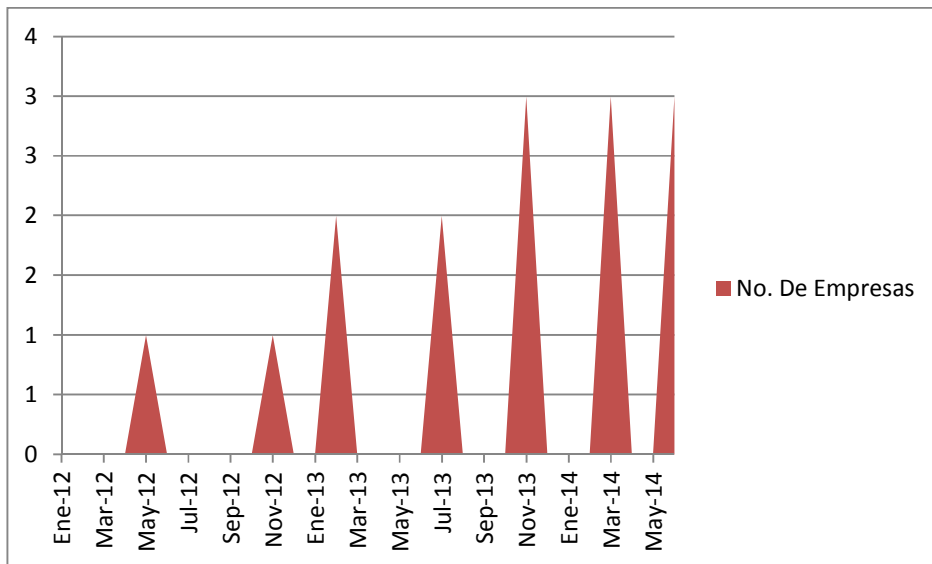


Fuente: autor

Programa Portafolio Empresarial

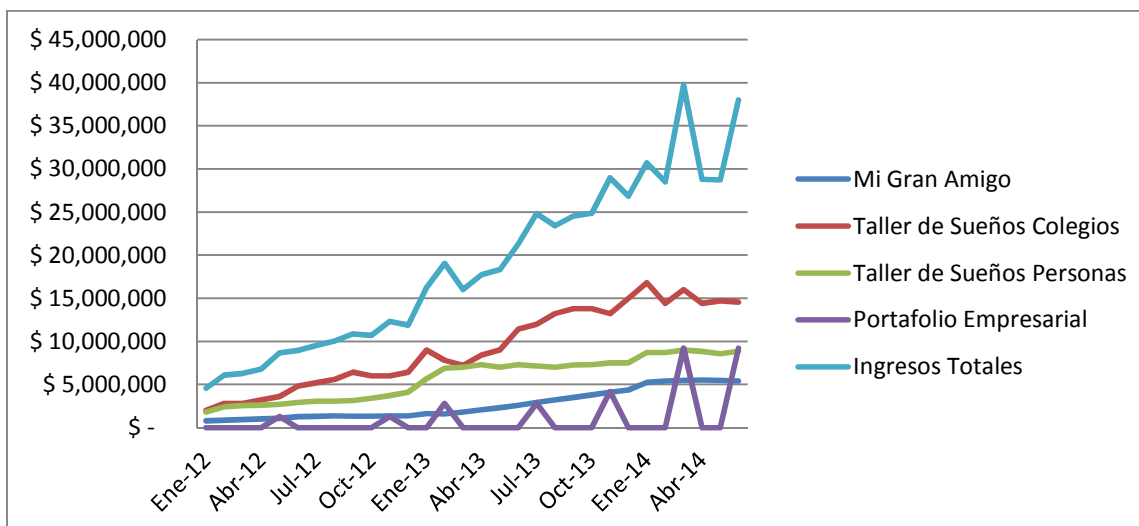
En el programa Portafolio Empresarial se estiman ingresos con una baja tasa de crecimiento que representa una demanda con altas barreras iniciales. Como se ilustró en este capítulo, el objetivo de este Programa es lograr afiliar la responsabilidad social de una gran empresa en los programas de la fundación, por lo tanto el comportamiento de los ingresos una vez se consigue este objetivo es exponencial.

Ilustración 27. No de empresas vinculadas en Portafolio Empresarial



Fuente: autor

Ilustración 28. Ingresos Esperados en los Programas de Obtención de Recursos



Fuente: autor

Los valles observados en la curva de Ingresos Totales (azul claro), obedecen al hecho de que las empresas vinculadas al Portafolio Empresarial aportan lo correspondiente (\$1'270.000 para 2012 y 5'000.0000 para una gran empresa en 2014) cada vez que haya una Salida Recreativa.

Todos los demás programas tienen comportamientos ascendentes constantes.

A continuación se presentan todos los ingresos proyectados consolidados hasta 2014.

Tabla 23. Proyección consolidada de ingresos hasta 2014.

Consolidado de proyección de ingresos					
Fecha	Mi Gran Amigo	Taller Sueños Personas	Taller Sueños Colegios	Portafolio Empresarial	Total
ene-12	\$ 780.000	\$ 1.800.000	\$ 2.000.000	\$ -	\$ 4.580.000
feb-12	\$ 855.000	\$ 2.420.000	\$ 2.800.000	\$ -	\$ 6.075.000



mar-12	\$ 930.000	\$ 2.540.000	\$ 2.800.000	\$ -	\$ 6.270.000
abr-12	\$ 1.005.000	\$ 2.580.000	\$ 3.200.000	\$ -	\$ 6.785.000
may-12	\$ 1.080.000	\$ 2.700.000	\$ 3.600.000	\$ 1.270.000	\$ 8.650.000
jun-12	\$ 1.260.000	\$ 2.900.000	\$ 4.800.000	\$ -	\$ 8.960.000
jul-12	\$ 1.275.000	\$ 3.040.000	\$ 5.200.000	\$ -	\$ 9.515.000
ago-12	\$ 1.365.000	\$ 3.060.000	\$ 5.600.000	\$ -	\$ 10.025.000
sep-12	\$ 1.305.000	\$ 3.140.000	\$ 6.400.000	\$ -	\$ 10.845.000
oct-12	\$ 1.305.000	\$ 3.391.200	\$ 6.000.000	\$ -	\$ 10.696.200
nov-12	\$ 1.350.000	\$ 3.696.408	\$ 6.000.000	\$ 1.270.000	\$ 12.316.408
dic-12	\$ 1.365.000	\$ 4.103.013	\$ 6.400.000	\$ -	\$ 11.868.013
TOTAL 2012	\$ 13.875.000	\$ 35.370.621	\$ 54.800.000	\$ 2.540.000	\$ 106.585.621
					\$ 106.585.621

ene-13	\$ 1.610.000	\$ 5.641.643	\$ 9.000.000	\$ -	\$ 16.251.643
feb-13	\$ 1.575.000	\$ 6.875.000	\$ 7.800.000	\$ 2.790.000	\$ 19.040.000



mar-13	\$ 1.795.500	\$ 7.000.000	\$ 7.200.000	\$ -	\$ 15.995.500
abr-13	\$ 2.046.870	\$ 7.275.000	\$ 8.400.000	\$ -	\$ 17.721.870
may-13	\$ 2.312.963	\$ 7.000.000	\$ 9.000.000	\$ -	\$ 18.312.963
jun-13	\$ 2.590.519	\$ 7.275.000	\$ 11.400.000	\$ -	\$ 21.265.519
jul-13	\$ 2.901.381	\$ 7.125.000	\$ 12.000.000	\$ 2.790.000	\$ 24.816.381
ago-13	\$ 3.191.519	\$ 7.000.000	\$ 13.200.000	\$ -	\$ 23.391.519
sep-13	\$ 3.478.756	\$ 7.250.000	\$ 13.800.000	\$ -	\$ 24.528.756
oct-13	\$ 3.791.844	\$ 7.275.000	\$ 13.800.000	\$ -	\$ 24.866.844
nov-13	\$ 4.095.191	\$ 7.500.000	\$ 13.200.000	\$ 4.185.000	\$ 28.980.191
dic-13	\$ 4.340.903	\$ 7.500.000	\$ 15.000.000	\$ -	\$ 26.840.903
TOTAL 2013	\$ 33.730.445	\$ 84.716.643	\$ 133.800.000	\$ 9.765.000	\$ 262.012.088
					\$ 262.012.088

ene-14	\$ 5.209.083	\$ 8.700.000	\$ 16.800.000	\$ -	\$ 30.709.083
feb-14	\$ 5.417.447	\$ 8.700.000	\$ 14.400.000	\$ -	\$ 28.517.447



mar-14	\$ 5.471.621	\$ 9.000.000	\$ 16.000.000	\$ 9.185.000	\$ 39.656.621
abr-14	\$ 5.526.337	\$ 8.850.000	\$ 14.400.000	-	\$ 28.776.337
may-14	\$ 5.471.074	\$ 8.550.000	\$ 14.688.000	-	\$ 28.709.074
jun-14	\$ 5.416.363	\$ 8.850.000	\$ 14.541.120	\$ 9.185.000	\$ 37.992.483
TOTAL 2014	\$ 32.511.925	\$ 52.650.000	\$ 90.829.120	\$ 18.370.000	\$ 194.361.045
					\$ 194.361.045

Fuente: Autor.

Se debe tener en cuenta, que para los programas de gestión de ingresos, existen las siguientes variaciones en cuanto al valor por servicio, como se mencionó en el Capítulo de Mercadeo:



Tabla 24. Aumento de valor de servicios por año.

Programa	Aumento 2013	Aumento 2014
Portafolio Empresarial	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00
Taller de Sueños Personas	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00
Taller de Sueños Colegios	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00
Mi Gran Amigo	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00

Fuente: Autor.

Con estos ingresos la Fundación va a ser capaz de lograr su sostenibilidad, de acuerdo al Plan Financiero expuesto en el Capítulo Financiero.

12. CAPITULO 4. OPERACION

En el presente Capítulo se diseñan los procesos que contribuyan a garantizar la sostenibilidad de la Fundación en el aspecto operativo. Los procesos son las actividades estructuradas sistemáticamente para producir un resultado que tenga valor para unos clientes. La orientación hacia los procesos implica un énfasis en la forma como se realiza el trabajo en la organización, identificando y gestionando los diferentes procesos, en contraste con el énfasis en qué se produce¹⁷.

12.1 OBJETIVOS DE LA GESTIÓN OPERACIONAL

- Detallar los procesos llevados a cabo al interior de la fundación
- Establecer los recursos empleados por cada proceso.
- Establecer procesos críticos sensibles a mejoras
- Programar la utilización sincronizada de los recursos de la fundación.

¹⁷ MARIÑO, Hernando. Gerencia de procesos, Pg. 6. Alfaomega, 2004, Bogotá D.C



La metodología que se utilizará caracterizará primero los procesos formulados en el Capítulo I, y luego serán detallados con el propósito de estimar los requerimientos de recursos, esta estimación servirá para realizar un modelo primero del diseño organizacional que debe mantener la fundación y segundo para presupuestar el funcionamiento de la fundación.

En la Tabla 25 se especifican los alcances y descripciones generales de los procesos formulados, como se puede apreciar los responsables de los procesos se priorizaron para darle mayor valor a los procesos estratégicos y misionales de la fundación, mientras se garantiza que los costos no van a ser excesivos.

Tabla 25. Procesos de la fundación

Nombre	Objetivos	Entradas	Salidas	Responsables
Diseño de Servicios	Establecer innovaciones a los servicios ofrecidos por la fundación Crear nuevos servicios enmarcados en la línea de acción de la fundación que presten nuevos servicios o amplíen la cobertura de los servicios ofrecidos	Encuestas de satisfacción al beneficiario Tendencias mundiales de la acción social en la comunidad objetivo Resultados de investigaciones o trabajos elaborados por la comunidad académica en la fundación.	Innovación a los servicios ofrecidos Creación de nuevos servicios Estudios de viabilidad de los nuevos servicios.	Psicólogo Personal Técnico con conocimientos en ingeniería industrial.
Asociatividad	Implementar acciones sociales de forma conjunta con otras fundaciones. Obtener recursos económicos en forma	Espectro de fundaciones con una línea de acción similar. Información sobre las necesidades y objetivos de otras	Contratos de asociación. Ajuste de procesos que puedan ser llevados de forma asociada.	Directivos

	asociada con otras fundaciones. Llevar a cabo procesos de la fundación de forma asociada con otras fundaciones que requieran los mismos procesos.	fundaciones. Relaciones públicas con directivos de otras fundaciones.		
Participación Política	Participar en la creación de políticas que permitan una mejor calidad de vida a los beneficiarios de la fundación. Formular directrices que puedan ser tenidas en cuenta en los procesos de legislación.	Experiencia operativa de la fundación. Marco legal colombiano. Marcos legales internacionales referentes. Proceso de asociatividad	Ponencias políticas. Estudios de interés social sobre la situación actual de los beneficiarios.	Directivos Personal Técnico con conocimientos en derecho y ciencias sociales.
Gestión del Voluntariado	Reclutar excelentes voluntarios al servicio de la fundación. Ofrecer a los voluntarios la oportunidad de prestar un servicio a la comunidad beneficiaria. Asignar a los voluntarios de acuerdo a su vocación y formación.	Espectro de voluntarios en el ámbito local. Información sobre los objetivos y capacidades de cada voluntario. Conocimientos de la operación de los procesos de la fundación.	Voluntarios en servicio en la fundación. Asignación de tareas a cada voluntario. Programas de capacitación de voluntarios.	Psicólogo Personal Técnico con conocimientos en recursos humanos.

	Capacitar integralmente a los voluntarios. Crear valores en los voluntarios.			
Gestión de Información Comunitaria	Brindar a la comunidad información clara y veraz de la acción social de la fundación. Proveer a los benefactores de información tanto del desempeño misional como financiero de la fundación.	Resultados operativos. Resultados financieros. Relaciones con medios de comunicación.	Informes para el público general de la acción social de la fundación. Informes focalizados en los benefactores, con el desempeño de la fundación.	Directivos Personal Técnico con conocimientos en comunicación social.
Programa Soñando Juntos	Cumplir el sueño de vida de niños en estado terminal de la enfermedad.	Sueño de vida de los beneficiarios Costeo de los recursos requeridos	Informe sobre viabilidad del servicio. Plan operativo y financiero para la prestación del servicio. Ejecución del servicio. Encuesta de satisfacción del servicio.	Directivos Psicólogo Personal Técnico con conocimientos en: ingeniería industrial, psicología, comunicación social. Voluntarios
Programa Talleres de Vida	Lleva a cabo terapias psicológicas y ocupacionales en la comunidad de beneficiarios.	Conocimientos de la fundación. Políticas de acceso a los beneficiarios.	Ejecución del servicio a los beneficiarios. Encuesta de satisfacción del servicio.	Psicólogo Personal Técnico con conocimientos en: psicología. Voluntarios
Gestión de Mercados	Atraer, garantizar y servir	Conocimientos previos sobre el mercado,	Investigaciones de mercado, planes de	Personal Técnico con conocimientos

	integralmente a los benefactores de la fundación	planes financieros	mercadeo, contratos comerciales, programas de obtención de recursos	en: mercadeo
Gestión de Operaciones	Administrar el correcto funcionamiento de los procesos ejecutados por la fundación	Presupuestos, desarrollo de nuevos servicios	Plan operacional, requerimiento de recursos, programación de los procesos	Personal Técnico con conocimientos en: ingeniería industrial
Gestión de Recursos Humanos	Administrar los recursos humanos de la fundación, con el fin de garantizar niveles de productividad altos mientras se fomenta su crecimiento personal	Requerimiento de recursos, evaluación de desempeño	Procesos de selección de personal, procesos de reclutamiento de voluntarios, programas de capacitación, programas de promoción social al interior de la fundación	Personal Técnico con conocimientos en: recursos humanos.
Gestión Financiera y Contable	Administrar los recursos financieros de la fundación para garantizar su eficiencia económica y el funcionamiento de todos sus procesos	Requerimiento de recursos, reporte de ingresos, comprobantes de ingresos y egresos	Sistema contable, plan financiero, elaboración de presupuestos	Personal Técnico con conocimientos en: ingeniería industrial

Fuente: autor

A continuación se hará una descripción detallada de cada uno de los procesos describiendo los subprocesos que los componen, requerimientos de recursos, los cálculos para los tiempos están basados en tiempos estimados.

12.2 PROCESO DE DISEÑO DE NUEVOS SERVICIOS

Este proceso debe ser realizado de forma secuencial y principalmente por la psicóloga de la fundación, por lo tanto no hay oportunidad de realizar sub procesos paralelos. Para información en el flujograma referirse al Anexo O: Manual de Procedimientos Página 1

Tabla 26. Tiempos Procesos Diseño de Nuevos Servicios

Subprocesos	Tiempo Estimado (Horas)	Recursos	Observaciones
Procesamiento de información primaria	12	Personal Técnico	Recolección y análisis de encuestas y diagnóstico de los beneficiarios
Procesamiento de información secundaria	50	Psicólogo	Recolección y análisis de estudios relacionados a los temas sociales de la fundación
Análisis de Participación	12	Personal Técnico	Análisis de los involucrados en la problemática encontrada
Análisis de problemas	25	Coordinador de programas misionales.	Análisis de las relaciones causa-efecto de la problemática
Análisis de objetivos	25	Coordinador de programas misionales.	Análisis de los potenciales estados ideales de la problemática
Definición de alternativas de servicio	50	Psicólogo	Formulación de soluciones a las problemáticas evidenciadas
Determinación de la viabilidad social	25	Coordinador de programas misionales.	Análisis de impactos en la sociedad
Determinación de la viabilidad económica	25	Coordinador de programas misionales.	Análisis de relación beneficio/costo
Ejecución de prueba piloto	20	Psicólogo	Ejecución de prueba o ensayo con una población mínima
Total	294		

Fuente: autor

12.3 Proceso de Asociatividad

En este proceso se involucra la gestión de los directivos para garantizar alianzas con otras fundaciones. Para información en el flujograma referirse al Anexo O: Manual de Procedimientos Página 2

Tabla 27. Tiempos Proceso de Asociatividad

Subprocesos	Tiempo Estimado (Horas)	Recursos	Observaciones
Identificación de oportunidades de asociación	500	Presidente	Este proceso, es un procesos continuo que depende de las aptitudes de los directivos, se estima un tiempo promedio en el que se puedan identificar nuevas oportunidades, sin embargo no se asigna un costo porque corresponde a tiempos utilizados en otras actividades
Contacto con la contraparte	8	Presidente	En este costo se implementan también el costo en tiempo de programar una reunión de trabajo
Análisis de Oportunidades de Asociación	12	Presidente	Análisis de posibles alternativas en ambientes gana-gana
Análisis de viabilidad interna	24	Personal Técnico	Análisis de las capacidades y necesidades de la fundación en un escenario asociativo
Negociación	36	Presidente	Acercamiento en busca de una acuerdo mutuo que beneficie ambas partes
Formalización de la asociación	16	Presidente	Considera la socialización interna de la asociación y los ajustes a los procesos
Total	596		

Fuente: autor

12.4 PARTICIPACIÓN POLÍTICA

El proceso de participación política, involucra las funciones de elaboración de estudios y de participación política. Mediante la elaboración se busca la creación de diagnósticos y propuestas que puedan servir para la socialización y discusión en los Consejos Asesores del Cáncer Infantil estipulados mediante la ley 1388 de 2010, mediante la función de participación se busca que la fundación sea parte de esos consejos y pueda influir en la formulación de políticas públicas en torno a la comunidad infantil que padece de cáncer Para información en el flujograma referirse al Anexo O: Manual de Procedimientos Página 5

Tabla 28. Tiempos Proceso de Participación Política

Subprocesos	Tiempo Estimado (Horas)	Recursos	Observaciones
Elaboración de estudios sobre la situación actual de la población	200	Personal Técnico	Se debe realizar un estudio partiendo de las problemáticas que ha identificado la fundación en el desarrollo de sus programas de acción social.
Aprobación de la dirección	8	Presidente	Se debe analizar la calidad y pertinencia del estudio realizado
Consulta de la normatividad referente	80	Coordinador de obtención de recursos.	Se busca comparar el derecho de otros estados en los temas referentes al cáncer infantil
Aprobación de la dirección	8	Presidente	Se debe analizar la calidad y pertinencia del estudio realizado
Institucionalización del Consejo Asesor de Cáncer Infantil	100	Presidente	En caso de no existir iniciativas particulares en la creación de un consejo asesor y de acuerdo a la legislación de la ley 1388 de 2010 se debe conformar un consejo asesor, por medio de las relaciones asociativas de la fundación
Participación en el Consejo Asesor de Cáncer Infantil	100	Presidente	La fundación debe garantizar su participación permanente en el Consejo



Socialización de los estudios realizados	20	Presidente	Los estudios realizados al interior de la fundación deben ser discutidos y socializados en el Consejo Asesor de Cáncer Infantil
Retroalimentación	20	Coordinador de obtención de recursos.	Se deben incorporar al estudio los resultados de la discusión con los otros actores de la problemática
Total	536		

Fuente: autor

12.5 PROCESO DE GESTIÓN DEL VOLUNTARIADO

Para información en el flujograma referirse al Anexo O: Manual de Procedimientos
Página 3

Tabla 29. Tiempos Proceso de Gestión del Voluntariado

Subprocesos	Tiempo Estimado (Horas)	Recursos	Observaciones
Reclutamiento	24	Coordinador de procesos de apoyo.	Explorar el mercado laboral en busca de potenciales voluntarios
Selección de Candidatos	44	Psicólogo	Escogencia de acuerdo a sus aptitudes y actitudes del mejor candidato para el beneficio de la fundación.
Programa de Capacitación	32	Psicólogo	Traspaso de conocimiento y cultura organizacional para alinear las metas de la organización con la conducta del voluntario
Asignación de voluntarios	44	Psicólogo	Análisis de requerimientos de mano de obra, asignación de acuerdo a sus competencias
Control y Seguimiento	12	Presidente	Este valor es un estimado de acuerdo a la proporción del proceso, aunque este seguimiento se debe realizar continuamente
Total	156		

Fuente: autor

12.6 GESTIÓN DE INFORMACIÓN COMUNITARIA

En este proceso se busca atender a las necesidades de información tanto de los benefactores como de la comunidad, por medio de informes de gestión, resultados de las intervenciones realizadas e información sobre el adecuado uso de los recursos financieros. Para información en el flujograma referirse al Anexo O: Manual de Procedimientos Página 6

Tabla 30. Gestión de información comunitaria.

Subprocesos	Tiempo Estimado (Horas)	Recursos	Observaciones
Extracción de la Información	30	Personal Técnico	En este proceso se debe recopilar la información obtenida en las diferentes áreas, financiera, de los programas sociales y de los procesos estratégicos
Tratamiento de la información	60	Coordinador de Procesos de Apoyo,	La información debe ser organizada en forma coherente y clara para su posterior análisis
Análisis y selección de la información	20	Presidente	Se debe establecer la claridad, veracidad y pertinencia de la información que se planea suministrar
Análisis de receptores de la comunicación	10	Coordinador de programas Misionales	Se debe establecer las necesidades de información de acuerdo al receptor objetivo, así como sus capacidades y preferencias hacia un medio de comunicación determinado
Selección de medio de comunicación y elaboración de informe	30	Coordinador de programas Misionales	Construir el informe de acuerdo al medio de comunicación seleccionado y a la información requerida
Total	150		

Fuente: autor

12.7 PROGRAMA TALLERES DE VIDA

Mediante este programa se prestará atención a los niños que están ubicados en hogares de paso por medio de la realización de terapias recreacionales. El contenido de estas terapias depende de un diagnóstico previo y al diseño de la terapia por medio de una psicóloga. Para información en el flujograma referirse al Anexo O: Manual de Procedimientos Página 7

Subprocesos	Tiempo Estimado (Horas)	Recursos	Observaciones
Diagnóstico	5	Psicólogo	En este proceso se llevan a cabo diagnósticos de los niños que residen en el hogar de paso.
Plan de trabajo colectivo e individual	10	Psicólogo	Lleva a cabo la planeación de los programas que se deben llegar a cabo
Ejecución de las terapias	5	Psicólogo, Personal Técnico (4 horas).	Se ejecutarán las terapias planadas información que se planea suministrar
Aplicación de encuestas de satisfacción	1	Coordinador de Programas Misionales	Se deben llevar a cabo encuestas de satisfacción con el propósito de verificar y controlar el proceso y para servir como insumo al proceso de diseño de nuevos servicios.
Realización de informes de gestión	1	Coordinador de Programas Misionales	Se deben elaborar informes de la ejecución de programas para que sean recolectados por el procesos de información comunitaria
Total	26		

12.8 PROGRAMA SOÑANDO JUNTOS

La ejecución de un programa Soñando Juntos seguirá una metodología similar a la elaboración de un proyecto con unos costos internos determinados por la



magnitud y las posibilidades del momento de la fundación, lo que se quiere costear acá es el costo de la etapa de planeación del proyecto pero cabe anotar que la ejecución del proyecto obedece a un costo variable que debe ser tenido en cuenta, para el caso de la fundación este procesos debe ser ejecutado una vez estén garantizados los fondos para una ejecución promedio. Para información en el flujograma referirse al Anexo O: Manual de Procedimientos Página 4

Tabla 31. Tiempos Programa Soñando Juntos

Subprocesos	Tiempo Estimado (Horas)	Recursos	Observaciones
Diseño Metodológico	12	Psicólogo	Conceptualización y modelamiento del sueño propuesto
Análisis	8	Psicólogo	Es un procesos conjunto entre los directivos y el psicólogo para determinar las estrategias a seguir
Definición de Alternativas	8	Presidente	Se definirán las estrategias para la realización del sueño
Planificación	12	Presidente	Establecer los requerimientos necesarios para cumplir el sueño
Evaluación de Factibilidad	24	Personal Técnico	Costeo de los requerimientos, análisis de impactos, análisis de posibilidades reales
Ejecución	5	Coordinador de Programas Misionales	Como se definió este valor no debe afectar el costo interno de la administración del proyecto sin embargo debe ser planificado previamente.
Seguimiento y Control	4	Presidente	Este valor es un estimado de acuerdo a la proporción del proceso, aunque este seguimiento se debe realizar continuamente
Total	84		

Este proceso se debe realizar cada vez que se tenga que realizar un sueño.

12.9 GESTIÓN DE MERCADOS

Este proceso se encargará de conseguir, mantener y servir a los benefactores de la fundación, debe planear y ejecutar planes operativos de mercadeo acordes con las estrategias formuladas en el Capítulo 3: Mercadeo, además debe garantizar un

eficiente uso de los recursos que utilizará. Para información en el flujograma referirse al Anexo O: Manual de Procedimientos Página 8

Tabla 32 Tiempos Gestión de Mercadeo

Subprocesos	Tiempo Estimado (Horas)	Recursos	Observaciones
Planeación de campañas de promoción	24	Personal Técnico	Debe establecer planes de promoción operativos para cada uno de los servicios ofrecidos por la fundación. Además debe basarse en los presupuestos de la fundación y así mismo programar los recursos comprometidos.
Contacto inicial con los benefactores	24	Personal Técnico	Debe llevar a cabo un acercamiento con los benefactores a sobre los cuales se realizará la promoción (colegios, empresas), para definir fechas, y lugares.
Ejecución de las campañas	150	Coordinador de obtención de recursos	Se definirán las estrategias.
Elaboración de informes	12	Personal Técnico	Se deben elaborar informes de la ejecución de programas para que sean recolectados por el procesos de información comunitaria
Evaluación de las campañas de promoción por Internet	24	Personal Técnico	Evaluación de los resultados obtenidos en las campañas vía Internet.
Ajuste de las campañas	3	Coordinador de obtención de recursos	De acuerdo a los resultados se deben ajustar estas campañas
Mantenimiento a Página de Internet	12	Personal Técnico	Se debe realizar un mantenimiento periódico de la página de Internet
Total	249		

Fuente: autor



Este proceso incluye las Visitas Empresariales y Visitas a Colegios, como parte del Plan de Mercadeo para los programas Portafolio Empresarial y Taller de Sueños en colegios.

12.10 GESTIÓN DE OPERACIONES

Mediante este proceso se busca controlar, sincronizar y garantizar el correcto funcionamiento de los procesos de la fundación. Para información en el flujograma referirse al Anexo O: Manual de Procedimientos Página 9

Tabla 33. Tiempos Gestión de Operaciones

Subprocesos	Tiempo Estimado (Horas)	Recursos	Observaciones
Análisis de presupuesto	12	Coordinador de obtención de recursos (6 horas), Personal Técnico.	Se deben analizar los presupuestos del periodo
Análisis de requerimientos	12	Coordinador de obtención de recursos (8 horas), Personal Técnico.	Se debe llevar a cabo un análisis de los requerimientos de las diferentes áreas
Programación de operación	24	Coordinador de Procesos Misionales	Por medio del uso de herramientas se debe establecer una programación óptima de los recursos de la fundación
Elaboración de plan mensual de operaciones	8	Coordinador de obtención de recursos (4 horas), Personal Técnico.	De acuerdo a la programación se emitirá un plan de operaciones para cada uno de los recursos de la fundación. Cálculo de indicadores de gestión.
Elaboración de requerimiento financiero	5	Personal Técnico	De acuerdo a la programación se emitirán requerimientos al área financiera para garantizar la disponibilidad de los recursos. Aprueba el

			Coordinador de obtención de recursos para montos menores a 5 millones de pesos. Para montos superiores, aprueba el Presidente.
Abastecimientos de recursos necesarios para las operaciones	12	Coordinador de obtención de recursos (2 horas), Personal Técnico.	Se deben llevar a cabo las compras de bienes necesarios para las actividades.
Total	88		

12.11 GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

El fin de este proceso es garantizar la obtención de los mejores humanos disponibles para el buen funcionamiento de la fundación, se utilizará principalmente para la evaluación de nuevo Personal Técnico. Para información en el flujograma referirse al Anexo O: Manual de Procedimientos Página 10

Tabla 34. Tiempos Gestión de Recursos Humanos

Subprocesos	Tiempo Estimado (Horas)	Recursos	Observaciones
Publicación de oferta de empleo	15	Coordinador de procesos de apoyo.	Se deben contactar universidades prestigiosas con programas de pasantías y con una carrera afín a la vacante disponible
Preselección del perfil	20	Psicólogo	De acuerdo a la vacante se debe elaborar un perfil intrínseco del cargo a ocupar.
Entrevista telefónica y presencial	15	Psicólogo	Se debe llevar a cabo un proceso de entrevistas para garantizar si el candidato es acorde al perfil diseñado.
Verificación de referencias y antecedentes	66	Personal Técnico	Se deben llevar a cabo una verificación de los antecedentes y referencias del candidato
Total	116		



Fuente: autor

12.12 GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Mediante este proceso se debe garantizar el adecuado uso de los recursos de la fundación así como el control de los flujos de dinero a través, desde y hacia de la fundación, junto con la elaboración de los informes respectivos. Para información en el flujograma referirse al Anexo O: Manual de Procedimientos Página 11

Tabla 35. Tiempos Gestión Financiera y Contable

Subprocesos	Tiempo Estimado (Horas)	Recursos	Observaciones
Recepción y clasificación de documentos	10	Personal Técnico	A medida que ingresen documentos a la fundación estos deben ser clasificados
Análisis	30	Auxiliar Contable, Coordinador de procesos de apoyo (22 horas).	La información recolectada y clasificada una vez se establezca que pertenece al área financiera debe ser analizada por el auxiliar contable
Generar documentos financieros	30	Auxiliar Contable, Personal Técnico (10 horas)	Se generan los documentos tales como recibos de caja, facturas, notas bancarias etc.
Revisión	12	Revisor Fiscal	Una vez generados los documentos deben ser revisados por el revisor fiscal antes de ser emitidos
Generar Informes	30	Auxiliar Contable	Una vez terminados los ciclos se deben generar los informes respectivos
Total	122		

Fuente: autor

12.13 PLANEACIÓN OPERACIONAL






Una vez estimados los tiempos en los que se incurre en cada proceso es posible realizar una programación por cada uno de los recursos humanos de la fundación,



en un periodo de seis meses. Estos procesos deben repetirse de forma continúa teniendo en cuenta los otros procesos en los que se involucran los mismos recursos.

Ilustración 29. Programación de Procesos



	Coordinador de Procesos de Apoyo
	Coordinador de Procesos Misionales
	Coordinador de Obtención de Recursos
	Profesional Psicólogo
	Presidente

Fuente: autor

La siguiente tabla ilustra la cantidad de veces que se repite cada proceso al año y el número de horas empleadas requeridas para cada cargo, con base en los tiempos anteriormente estimados para cada proceso.

Estos procesos constituyen mano de obra fija, es decir, no dependen del número de actividades que para cada uno de los programas (Misionales y de Obtención de recursos) se realicen en cada año.

Tabla 36. Número de veces que se repiten los procesos fijos por año.

Proceso	No. De veces que se realiza por año
Diseño de Nuevos Servicios	2
Asociatividad	2
Participación Política	1
Voluntariado	2
Información Comunitaria	14
Mercadeo	14
Operaciones	14
Recursos Humanos	2
Financiero y Contable	12

Fuente: Autor.

El siguiente es el cronograma de actividades de la Fundación para los próximos 3 años en cuanto a sus programas Misionales y de Obtención de recursos. Estas actividades generan procesos variables en función del número de veces que se requiera de acuerdo al volumen.

Tabla 37. Cronograma de actividades para los próximos tres años.

Cronograma General de Actividades - Fundación Mi Sueño es Colombia							
Fecha	No. Padrinos Mi Gran Amigo	No. Taller de Sueños en Colegios	No. Talleres de Sueños a personas	No. Empresas Vinculadas al Portafolio E.	No. Sueños Realizados	No. Actividades Talleres de Vida	No. Salidas Recreativas
ene-12	52	5	3	0	0	0	0
feb-12	57	7	4	0	0	0	
mar-12	62	7	4	0	0	0	
abr-12	67	8	4	0	0	0	
may-12	72	9	4	1	0	0	1
jun-12	84	12	4	0	0	0	
jul-12	85	13	4	0	1	1	
ago-12	91	14	4	0	1	1	
sep-12	87	16	4	0	1	1	
oct-12	87	15	5	0	1	1	
nov-12	90	15	5	1	1	1	1
dic-12	91	16	6	0	1	1	
ene-13	92	15	6	0	3	4	1

feb-13	90	13	7	2	3	4	1
mar-13	103	12	7	0	3	4	1
abr-13	117	14	8	0	3	4	1
may-13	132	15	7	0	3	4	1
jun-13	148	19	8	0	3	4	1
jul-13	166	20	8	2	4	5	1
ago-13	182	22	7	0	4	5	1
sep-13	199	23	8	0	4	5	1
oct-13	217	23	8	0	4	5	1
nov-13	234	22	8	3	4	5	1
dic-13	248	25	8	0	4	5	1
ene-14	260	21	8	0	4	6	1
feb-14	271	18	8	0	4	6	1
mar-14	274	20	8	3	4	6	1
abr-14	276	18	8	0	4	6	1
may-14	274	18	8	0	4	6	1
jun-14	271	18	8	3	5	6	1
Totales	4478	474	189	15	73	96	20



Fuente: Autor

El cronograma tiene en cuenta, por un lado, la investigación de mercados y las proyecciones de ingresos, y por otro, las metas de cubrimiento de benefactores establecido en la Visión de la Fundación.

Inicialmente, como parte de la Planeación Estratégica, se dará prioridad a los programas de Obtención de Recursos, en términos de los recursos humanos y financieros destinados.

Sin embargo, no significa esto que se vaya a relegar los Programas Misionales, pues se continuarán realizando, tan solo que no en la proporción ideal.

Esto se hace con el fin de solidificar económicamente la Fundación para garantizar su sostenibilidad a largo plazo¹⁸.

En cuanto a las salidas recreativas, se establece una para cada seis meses de actividades del programa Talleres de Vida con un hogar de paso. Entonces, en la medida en que se aumente la cobertura a otro hogar de paso, el número de salidas recreativas anuales se duplicará. También aumentará una Salida Recreativa en la medida en que se vincule una empresa al Portafolio Empresarial.

12.14 Estimaciones de requerimientos de personal.

Los siguientes son los procesos variables de la Fundación, de acuerdo al Cronograma de Actividades y con proyección a los próximos dos años y medio.

**Tabla 38. HORAS POR PROGRAMA O TALLER PARA CADA FUNCIONARIO
AÑO 2012 - VARIABLE**

HORAS POR PROGRAMA O TALLER PARA CADA FUNCIONARIO	AÑO 2012			
	TALLERES DE VIDA	SOÑANDO JUNTOS	TALLER DE SUEÑOS COLEGIOS	TALLER DE SUEÑOS PERSONAS
Cargo				
Presidente	0	24	3	5

¹⁸ Ver Capítulo Financiero para ampliación.



Psicólogo	20	20	3	6
Coordinador de Obtención de Recursos	0	0	6	20
Coordinador de Programas Misionales	2	5	0	0
Auxiliar Contable	0	0	2	2
Coordinador de Procesos de Apoyo I	0	0	3	7
Personal Técnico (Voluntariado)	4	24	3	6
Coordinador de Procesos de Apoyo II (*)	0	0	0	0
Total	26	73	20	46

(*) A partir de enero de 2014.

Fuente: Autor.

**Tabla 39. HORAS POR PROGRAMA O TALLER PARA CADA FUNCIONARIO
AÑO 2013**

CARGO	HORAS POR PROGRAMA O TALLER PARA CADA FUNCIONARIO AÑO 2013			
	TALLERES DE VIDA	SOÑANDO JUNTOS	TALLER DE SUEÑOS COLEGIOS	TALLER DE SUEÑOS PERSONAS
Presidente	0	12	3	5
Psicólogo	14	14	3	6
Coordinador de Obtención de Recursos	0	0	9	22



Coordinador de Programas Misionales	8	23	0	0
Auxiliar Contable	0	0	2	2
Coordinador de Procesos de Apoyo I	0	0	0	5
Personal Técnico (Voluntariado)	4	24	3	6
Coordinador de Procesos de Apoyo II (*)	0	0	0	0
Total	26	73	20	46

(*) A partir de enero de 2014.

Fuente: Autor.

**Tabla 40. HORAS POR PROGRAMA O TALLER PARA CADA FUNCIONARIO
AÑO 2014.**

HORAS POR PROGRAMA O TALLER PARA CADA FUNCIONARIO	AÑO 2014		
	Cargo	SOÑANDO JUNTOS	TALLER DE SUEÑOS COLEGIOS
Presidente	12	2	2
Psicólogo	15	0	0
Coordinador de Obtención de Recursos	0	6	10
Coordinador de Programas Misionales	21	0	0
Auxiliar Contable	0	0	0
Coordinador de Procesos de Apoyo I	0	3	12



Personal Técnico (Voluntariado)	24	3	6
Coordinador de Procesos de Apoyo II (*)	1	6	16
Total	73	20	46

(*) A partir de enero de 2014.

Fuente: Autor.

De los anteriores procesos y sus horas para cada proceso variable, es necesario resaltar los siguientes aspectos:

- Aprendizaje: A medida que pasa el tiempo la Fundación adquiere experiencia en la realización de las actividades de sus programas. Los cargos directivos (Presidente y Psicólogo), van reduciendo su participación en horas en estos procesos. Esto se debe a que las demás personas ocupando los demás cargos de nivel operativo, ya adquirirán la experiencia necesaria para desarrollar los programas de forma exitosa y a que en la medida en que la Fundación crezca, la exigencia de los procesos fijos o administrativos va a crecer y deben ser realizados con mucha más atención y calidad.
- Aumento de actividades: En los próximos dos años y medio la Fundación verá como crecerán su nivel de actividades significativamente. Esto obligará a que se equilibren las cargas de trabajo entre algunos cargos, de tal manera que se evite la sobrecarga de trabajo.

Consolidando los anteriores cuadros se tiene que el consolidado de mano de obra variable es el siguiente, teniendo en cuenta el cronograma de actividades y las descripciones de proceso.

Tabla 41. Consolidado de mano de obra variable año 2012.

CARGO	HORAS ANUALES EN PROYECTOS AÑO 2012					
	FIJAS	VARIABLES				TOTAL HORAS
		TALLERES DE VIDA	SOÑANDO JUNTOS	TALLER DE SUEÑOS COLEGIOS	TALLER DE SUEÑOS PERSONAS	
Presidente	1.684	0	144	411	255	2.494
Psicólogo	550	40	120	411	306	1.427
Coordinador de Obtención de Recursos	686	0	0	822	1.020	2.528
Coordinador de Programas Misionales	1.196	4	30	0	0	1.230
Auxiliar Contable	1.080	0	0	274	102	1.456
Coordinador de Procesos de Apoyo I	1.182	0	0	411	357	1.950
Personal Técnico (Voluntariado) (**)	1.776	8	144	411	306	2.645
Coordinador de Procesos de Apoyo II (*)	0	0	0	0	0	0
TOTAL	8.154	52	438	2.740	2.346	13.730

Fuente: Autor.

Tabla 42. Consolidado de Mano de obra variable año 2013.

CARGO	HORAS ANUALES EN PROYECTOS AÑO 2013					
	FIJAS	VARIABLES				TOTAL HORAS
		TALLERES DE VIDA	SOÑANDO JUNTOS	TALLER DE SUEÑOS COLEGIOS	TALLER DE SUEÑOS PERSONAS	
Presidente	1.684	0	540	669	450	3.343
Psicólogo	550	84	630	669	540	2.473
Coordinador de Obtención de Recursos	686	0	0	2.007	1.980	4.673
Coordinador de Programas Misionales	1.196	48	1.035	0	0	2.279
Auxiliar Contable	1.080	0	0	446	180	1.706
Coordinador de Procesos de Apoyo I	1.182	0	0	0	450	1.632
Personal Técnico (Voluntariado) (**)	1.776	24	1.080	669	540	4.089
Coordinador de Procesos de Apoyo II (*)	0	0	0	0	0	0
TOTAL	8.154	156	3.285	4.460	4.140	20.195

Fuente: Autor.

Tabla 43. Consolidado de Mano de obra variable año 2013.

CARGO	HORAS ANUALES EN PROYECTOS AÑO 2014					
	FIJAS	VARIABLES				TOTAL HORAS
		TALLERES DE VIDA	SOÑANDO JUNTOS	TALLER DE SUEÑOS COLEGIOS	TALLER DE SUEÑOS PERSONALES	
Presidente	842	0	828	227	96	1.993
Psicólogo	275	150	1.035	0	0	1.460
Coordinador de Obtención de Recursos	343	0	0	681	480	1.504
Coordinador de Programas Misionales	598	60	1.449	0	0	2.107
Auxiliar Contable	540	0	0	0	0	540
Coordinador de Procesos de Apoyo I	591	0	0	341	576	1.508
Personal Técnico (Voluntariado) (**)	888	40	1.656	341	288	3.213
Coordinador de Procesos de Apoyo II	0	10	69	681	768	1.528



(*)						
TOTAL	4.077	260	5.037	2.271	2.208	13.853

Fuente: Autor.

De otro lado, la mano de obra fija para la Fundación es la siguiente:

Tabla 44. Mano de obra fija – Horas por cargo.

Mano de Obra Fija - Costo Hora por cargo	TIEMPOS DE GESTIÓN POR PROCESO POR HORAS (Ver Ilustración 3.2 para cada proceso)									
	Cargo	Diseño de Nuevos Servicios	Asociatividad	Participación Política	Voluntariado	Información Comunitaria	Mercadeo	Operaciones	Recursos Humanos	Financiero y Contable
Presidente	0	1.144	236	24	280	0	0	0	0	1.684
Psicólogo	240	0	0	240	0	0	0	70	0	550
Coordinador de Obtención de Recursos	0	0	100	0	0	306	280	0	0	686
Coordinador de Programas Misionales	300	0	0	0	560	0	336	0	0	1.196
Auxiliar Contable	0	0	0	0	0	0	0	0	1.080	1.080
Coordinador de Procesos de Apoyo I	0	0	0	48	840	0	0	30	264	1.182
Personal Técnico (Voluntariado)	48	48	200	0	420	192	616	132	120	1.776
TOTAL	588	1.192	536	312	2.100	498	1.232	232	1.464	8.154

Fuente: Autor.

Los tiempos para cada cargo son los que aparecen en las descripciones de proceso vistas anteriormente.

En la siguiente tabla se ilustran los requerimientos de personal para los próximos dos años y medio, que se obtiene de dividir las horas programadas para trabajar sobre las horas contratadas por nómina. Se deberá contratar a alguien cada vez que el cociente anterior oscile 0,3 o más unidades alrededor de uno. Si es por debajo de uno, se cambia de jornada a una con menor carga de horas, y si es mayor, se contrata a una persona adicional.

Tabla 45. Personal requerido para 2012.

PERSONAL REQUERIDO	AÑO 2012		
	HORAS CONTRATADAS POR NÓMINA	HORAS PROGRAMADAS PARA LABORAR	PERSONAL REQUERIDO
Presidente	2.880	2.494	1
Psicólogo	1.440	1.427	1



Coordinador de Obtención de Recursos	2.880	2.528	1
Coordinador de Programas Misionales	1.440	1.230	1
Auxiliar Contable	1.440	1.456	1
Coordinador de Procesos de Apoyo I	1.440	1.950	1
Personal Técnico (Voluntariado)	0	2.645	9
TOTAL	11.520	13.730	15

(*) Para los voluntarios se tiene que trabajan 6 horas a la semana.

Para un total al año d 312 horas
por persona. 312

Fuente: Autor

Tabla 46. Personal requerido para 2013.

PERSONAL REQUERIDO	AÑO 2013		
	HORAS CONTRATADAS POR NÓMINA	HORAS PROGRAMADAS PARA LABORAR	PERSONAL REQUERIDO
Presidente	2.880	3.343	1
Psicólogo	2.880	2.473	1
Coordinador de Obtención de	5.760	4.673	1



Recursos			
Coordinador de Programas Misionales	2.880	2.279	1
Auxiliar Contable	1.440	1.706	1
Coordinador de Procesos de Apoyo I	1.440	1.632	1
Personal Técnico (Voluntariado)	0	4.089	13
TOTAL	17.280	20.195	19

(*) Para los voluntarios se tiene que trabajan 6 horas a la semana.

Para un total al año de 312 horas por persona.

Fuente: Autor.

Tabla 47. Personal requerido para 2014 (medio año de actividades).

PERSONAL REQUERIDO	AÑO 2014			PERSONAL REQUERIDO
	HORAS CONTRATADAS POR NÓMINA	HORAS PROGRAMADAS PARA LABORAR	PERSONAL REQUERIDO	
Presidente	1.440	1.993	1	Presidente
Psicólogo (*)	1.440	1.460	2	Psicólogo
Coordinador de Obtención de Recursos	1.440	1.504	1	Coordinador de Obtención de Recursos
Coordinador de Programas Misionales (*)	1.440	2.107	2	Coordinador de Programas Misionales
Auxiliar Contable	720	540	1	Auxiliar Contable



Coordinador de Procesos de Apoyo I	1.440	1.508	1	Coordinador de Procesos de Apoyo I
Personal Técnico (Voluntariado)	0	4.101	13	Personal Técnico (Voluntariado) (**)
TOTAL	7.920	13.213	21	Total

(*) Para los voluntarios se tiene que trabajan 6 horas a la semana.

Para un total al año de 312 horas por persona.

(*) Se contratará una persona más en 2014.

Fuente: Autor.

El Coordinador de Programas Misionales y el Psicólogo que se contratarán en 2014 entran a aliviar parte de la alta carga de trabajo que tendrá el Presidente en dicho año, así como del Psicólogo y Coordinador de Programas Misionales.

Esto evidencia el hecho de que la Fundación, a medida que pasa el tiempo, aumentará el número de actividades de Programas Misionales

El voluntariado o Personal Técnico, cumple una labor fundamental en el desarrollo de los programas (Misionales y de Obtención de recursos). Generan sensibilidad en los benefactores, compromiso con los beneficiarios y un gran sentido de pertenencia con la Fundación.

Como se mencionó anteriormente, el Personal Técnico devenga honorarios por la prestación de servicios en cada Taller de Sueños. Vale la pena aclarar que el honorario no es por hora sino por Taller de Sueños presentados (en colegios y a personas).

La siguiente tabla muestra el costo de los honorarios devengados por el Personal Técnico por concepto de la presentación de Talleres de Sueños:

Tabla 48. Costo de honorarios para el Personal Técnico por concepto del Taller de Sueños (a personas y colegios).



	2012		2013		2014	
	No. Talleres	Costo de Honorarios	No. Talleres	Costo de Honorarios	No. Talleres	Costo de Honorarios
Personal Técnico (Voluntariado) (*)	\$ 188	\$ 3.760.000	\$ 313	\$ 6.479.100	\$ 162	\$ 3.460.837

(*) IPC Anual de 3,5%

Fuente: Autor.

Lo anterior, teniendo en cuenta los siguientes valores por honorarios.

Tabla 49. Honorarios por Taller de Sueños dictado al Personal Técnico.

2.012	2.013	2.014
\$ 20.000	\$ 20.700	\$ 30.000

Fuente: Autor.

12.15 INDICADORES DE GESTIÓN

Los indicadores de gestión se entienden como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes, cuya magnitud al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se tomaran acciones correctivas o preventivas según el caso¹⁹.

Los indicadores serán revisados, controlados y ajustados como una de las funciones del presidente de la fundación. Se establecen indicadores de gestión, para los diferentes procesos de la fundación pero no significa esto que estén aislados uno del otro: todo lo contrario, están plenamente entrelazados y son una herramienta útil para medir el grado en que la Fundación cumple con sus Objetivos, su Misión y Visión.

¹⁹ Tomado de

http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo1/Pages/1.4/149Indicadores_indices_gestion.htm . Consulta realizada en julio de 2010.



Por otra parte existen indicadores de desempeño a nivel organizacional que fueron definidos en el Capítulo 2: Planeación Estratégica, estos indicadores tienen como fin medir el desempeño de la organización en relación a los cuatro enfoques dirigidos por el Balance ScoreCard.

Para administrar eficientemente los indicadores de gestión de Mi Sueño es Colombia, se ha diseñado una Lista Maestra en donde se calculan los indicadores, así como un Tablero de Control, en donde se compilan los indicadores de acuerdo a cada proceso.

El siguiente esquema ilustra el proceso de para la elaboración y presentación de los indicadores de gestión de Mi Sueño es Colombia:

Ilustración 30. Indicadores de Gestión



Fuente: autor

Los siguientes son los indicadores de gestión de Mi Sueño es Colombia, para cada proceso y con su respectiva descripción y la forma en la que estos son calculados:

12.16 INDICADORES DE PROCESO

Proceso de Asociatividad

Alianzas estratégicas con hogares de paso: Este indicador mide el grado de ejecución de las alianzas estratégicas con los hogares de paso. Su unidad de medida es porcentual y se mide llenando la siguiente lista de chequeo, en donde se van completando los campos como sigue:

Tabla 50. Alianzas estratégicas

Aspecto a evaluar (trimestral)	Meta
Satisfacción de hogares de paso	85%
Tiempo de ejecución de actividades	70%
Sueños cumplidos	5,00

Fuente: autor

El cumplimiento es el real dividido sobre la meta y el indicador se calcula promediando los tres cumplimientos de cada mes. Su meta es de 90% y se calcula trimestralmente.

Nuevas alianzas estratégicas: Mide el número de nuevas alianzas estratégicas que haga la Fundación. Se calcula trimestralmente y su unidad de medida son los números naturales. Su meta es de 3.

Proceso de Gestión de Mercadeo



Eficiencia de estrategias de difusión: Este indicador mide el grado de eficiencia de las estrategias de difusión en términos de benefactores vinculados a la Fundación. Su unidad de medida es porcentual y se calcula mensualmente de la siguiente forma:

$$\text{Eficiencia} = \frac{\sum B}{\sum P} \%$$

En donde B representa a los benefactores vinculados, y P a todas las personas que se contactaron mediante las diversas estrategias de difusión. Su meta es de 30%.

Rotación de benefactores: Mide la rotación de benefactores que apoyan a Mi Sueño es Colombia. Su unidad de medida es el número de veces que rotan los benefactores de la Fundación, y se calcula cada trimestre dividiendo el número total de benefactores (personas naturales y/o jurídicas) que aportaron a la Fundación, entre el número promedio de benefactores (medido cada semana) al trimestre. La meta de este indicador es de 0,8.

$$\text{Rotación} = \frac{\sum \text{Número de benefactores de la Fundación al trimestre}}{\sum \text{Número promedio semanal de benefactores}}$$

Asistencia Talleres de Sueños: Mide el nivel de ocupación del Taller de Sueños promedio trimestral. Su unidad de medida es porcentual, al dividir el número de asistentes al taller sobre 40 (número de asistentes objetivo para el Taller), y promediar el resultado para el número de Talleres realizados en el trimestre. La meta para este indicador es de 90%.

$$\text{Asistencia} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{\text{Asistentes Taller}_i}{40}}{\sum \text{Talleres al trimestre}} \%$$

Donación per cápita: Mide el aporte per cápita para cada benefactor de la Fundación. Su unidad de medida es la cantidad de pesos aportados a Mi Sueño es Colombia, por cada benefactor. Se calcula mensualmente y se tienen en cuenta únicamente los benefactores del Programa Mi Gran Amigo.

$$\text{DonaciónPC} = \frac{\sum \text{Donaciones}}{\sum \text{Benefactores}}$$



Nivel de ingresos: Mide el nivel de ingresos (donaciones) respecto a lo presupuestado. Su unidad de medida son pesos, y se obtiene al dividir el nivel de ingresos real sobre el presupuestado y se calcula mensualmente.

$$Nivel = \frac{\sum \text{Nivel de ingresos real}}{\sum \text{Nivel de ingresos presupuestado}}$$

Ejecución de eventos: Mide el nivel de cumplimiento de realización de eventos respecto a lo planeado. Su unidad de medida es porcentual, midiendo el número de eventos para la sostenibilidad realizados a tiempo de acuerdo al cronograma (con un margen de 15 días más y 15 días menos) respecto al total de eventos llevados a cabo. Se calcula trimestralmente y la unidad de medida es 60%.

$$Nivel = \frac{\sum \text{Eventos a tiempo}}{\sum \text{Total de eventos}}$$

Cada uno de estos indicadores se calcula cuantitativamente, y dependiendo de cada caso, mejoran o desmejoran a medida que crezcan o se disminuyan. De igual forma, cada indicador tiene un margen de tiempo en el cual se debe calcular, ya sea de forma mensual o trimestral.

Proceso de Diseño de Servicios

Innovación de actividades y/o metodología: Este indicador mide el grado de innovación que se tiene en las actividades de Talleres de Vida. La unidad de medida son los números naturales y se contabiliza el número de actividades nuevas al trimestre. La meta es de 3.

Tiempo de ejecución: Mide el cumplimiento del cronograma de actividades de los programas Talleres de Vida y Soñando Juntos. La unidad de medida de este indicador es el porcentaje de actividades realizadas de en la fecha acordada en el cronograma, con un margen de 7 días antes y después, respecto al total de actividades realizadas. Se calcula en términos porcentuales, dividiendo el número de actividades dentro del tiempo de ejecución entre el número total de actividades al trimestre.

$$T.Ejecución = \frac{\sum \text{Actividades a tiempo}}{\sum \text{Total de actividades}} \%$$

Satisfacción de hogares de paso: Mide la satisfacción de los hogares de paso frente a los programas de Mi Sueño es Colombia. La unidad de medida es el porcentaje ponderado calculado luego de realizar la encuesta de satisfacción



trimestralmente a los hogares de paso. Se calcula trimestralmente y su meta es del 85%. En el Anexo No. 13 se encuentra la encuesta de satisfacción a hogares de paso.

Ejecución: Mide el grado de cumplimiento de objetivos para cada programa (Talleres de Vida y Soñando Juntos). Su unidad de medida es porcentual, y se calcula teniendo en cuenta los objetivos específicos de cada programa y la lista de chequeo que establece el grado de ejecución para ambos programas. Se debe calcular mensualmente y el programa Talleres de Vida tiene un 60% del peso del indicador, mientras que Soñando Juntos se le asigna el 40% restante. Su meta es de 80%. En el Anexo M se encuentra la lista de chequeo para cada programa.

Gestión del voluntariado

Satisfacción del voluntariado: Mide la satisfacción que tienen los voluntarios respecto a las labores desempeñadas en la Fundación. La unidad de medida es el porcentaje ponderado calculado luego de realizar la encuesta de satisfacción trimestralmente a los hogares de paso. Se calcula trimestralmente y la meta es de 80%.

Eficiencia de estrategias de convocatoria: Mide el grado de eficiencia que cada estrategia de convocatoria de voluntarios tiene, respecto al número de voluntarios que ingresan a la Fundación. Su unidad de medida es porcentual, al calcular el número de voluntarios que ingresan a la Fundación, respecto al total de personas contactadas por medio de las estrategias de convocatoria. Se calcula trimestralmente y su meta es de 20%.

$$Eficiencia = \frac{\sum \text{Voluntarios vinculados a la Fundación}}{\sum \text{Personas contactadas por la Fundación}} \%$$

Rotación de voluntarios: Mide la rotación de voluntarios de la Fundación. Su unidad de medida es el número de veces que rotan los voluntarios de Mi Sueño es Colombia, y se calcula cada trimestre dividiendo el número total de voluntarios que ocuparon cargos en la Fundación, entre el número promedio de voluntarios (medido cada semana) al trimestre. La meta para este indicador es 1.2 veces.

$$Rotación = \frac{\sum \text{Número de voluntarios en la Fundación al trimestre}}{\sum \text{Número promedio semanal de voluntarios}}$$

Movilidad del voluntariado: Mide la forma en la que los voluntarios obtienen ascensos a lo largo del Plan de Carrera establecido para ellos. Su unidad de



medida es el número de ascensos por cada trimestre, y su meta es 1 ascenso al trimestre.

Compromiso del voluntariado: Mide el compromiso frente a las labores de los voluntarios por en términos del cumplimiento de tareas. Su unidad de medida es el número de tareas ejecutadas a tiempo (con un margen de 7 días más y 7 días menos) después de cada reunión en la que se elabore un Acta y se queden tareas pendientes. Se calcula trimestralmente y su meta es de 80%. Para el cálculo de este indicador se usa el formato de Actas de Mi Sueño es Colombia.

$$\text{Compromiso} = \frac{\sum \text{Número de tareas realizadas a tiempo}}{\sum \text{Total de tareas al trimestre}} \%$$

Gestión financiera y contable:

Ejecución presupuestal: Mide el nivel de gasto frente al presupuesto. Se mide mensualmente y su unidad de medida es porcentual, al dividir el total del gasto real sobre el presupuestado. La meta es de 80%.

$$\text{Ejecución} = \frac{\sum \text{Gastos Reales}}{\sum \text{Gastos Presupuestados}} \%$$

Sostenibilidad : Mide por cada unidad de valor de dinero que ingresa, cuánta(s) egresan. Se calcula mensualmente y su unidad de medida la constituye el peso. Se cuantifica mensualmente dividiendo el total de ingresos sobre el total de egresos y su meta es de 1,3.

$$\text{Sostenibilidad} = \frac{\sum \text{Total Ingresos}}{\sum \text{Total Egresos}} \%$$

Lista Maestra

La Lista Maestra, como anteriormente se mencionó, contiene la totalidad de los indicadores de gestión junto a su meta, límites y factor de cumplimiento. En la Lista Maestra se calculan todos los indicadores de gestión de Mi Sueño es



Colombia. Esta, tiene el siguiente diseño y está adjunta en el Trabajo de Grado con el nombre de Lista Maestra.xls (Formato de Microsoft Excel).

Ilustración 31: Lista Maestra de indicadores de gestión.

Código	Proceso	Indicador	Orientación	Tendencia	Lim. Inf. Valor	Lim. Sup. Valor	Meta	Real	Cumplimiento	Periodicidad	
1	Tarjetas educativas	Tarjetas de tipo	↑	90%	100%	81%	92%	90%	95%	105,56%	Trimestral
2	Relaciones públicas	Planes estratégicos por proceso de caso	↑	90%	100%	81%	80%	80%	85%	105,56%	Mensual
3	Relaciones públicas	Plan de comunicación de riesgo	↑	90%	100%	77%	57%	30%	35%	116,67%	Mensual
4	Relaciones públicas	Verificación de actividades	↑	90%	100%	2,70	3,15	3	2	66,67%	Trimestral
5	Proceso de Licenciamiento y edición de programas para el mejoramiento de calidad de vida de los niños	Innovación de actividades por investigación	↑	90%	100%	2,70	3,15	3	2	66,67%	Trimestral
6	Proceso de Licenciamiento y edición de programas para el mejoramiento de calidad de vida de los niños	Tarjetas de educación	↑	90%	100%	03,00%	73,00%	70%	60%	85,71%	Trimestral
7	Proceso de Licenciamiento y edición de programas para el mejoramiento de calidad de vida de los niños	Cartografía de hogares de riesgo	↑	90%	100%	70,50%	109,25%	85%	60%	70,59%	Trimestral
8	Proceso de Desarrollo y edición de actividades para el mejoramiento de	Revisión	↑	90%	100%	72,00%	84,00%	80%	70%	87,62%	Trimestral

Fuente: autor

Orientación de indicadores: Todos los indicadores de gestión de Mi Sueño es Colombia tienen una orientación de acuerdo al proceso que midan. Esto es, que un indicador puede mejorar cuando su valor decrece (rotación de voluntarios, por ejemplo) o hacerlo cuando aumente (Factor de logro, por ejemplo). La orientación en la Lista Maestra se denota con una flecha hacia abajo o hacia arriba, según sea el caso.

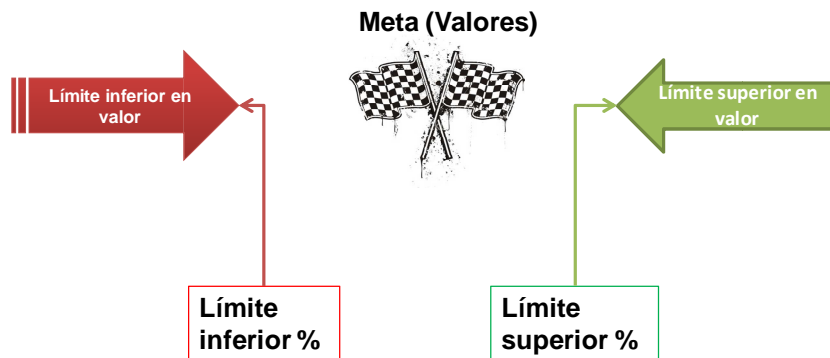
Metas de indicadores: Cada indicador tiene asociada una meta en la misma unidad que se calcula este. Esta puede ser en términos porcentuales, absolutos, pesos, etc.

Límites porcentuales: Para evaluar de manera justa los indicadores de gestión, se establecen límites porcentuales. Para el caso de los indicadores de gestión con orientación hacia abajo, el límite inferior es mayor al superior y en el caso de los indicadores de gestión con orientación hacia arriba, sucede lo contrario.

Límites en valores: Los límites en valores son el resultado de multiplicar la meta de cada indicador por cada uno de los límites porcentuales. Esto cobra sentido al poder comparar los límites con cada meta en una unidad de medida común, y

demarca la región en donde los indicadores de gestión deben ubicarse. La siguiente ilustración muestra de manera clara la conjugación de los límites con las metas de cada indicador.

Ilustración 32. Límites y metas de los indicadores de gestión



Fuente: autor

Factor de Cumplimiento: El cumplimiento mide el grado de cumplimiento que cada indicador tiene, comparando la meta con el valor real. Este se mide siempre en términos porcentuales.

Factor de logro: Todos los indicadores de gestión, y todos sus procesos, están relacionados. De esta manera, cada líder de proceso tiene incidencia en varios indicadores de gestión de otros procesos. En ese orden de ideas, se establece que para cada proceso de Mi Sueño es Colombia existen varios indicadores de gestión asociados. En el Anexo No. 13 se encuentra la distribución de indicadores de gestión para cada proceso del Mapa de Procesos. Para cada proceso, la sumatoria de los Factores de Logro para cada indicador es el Factor de Logro del proceso.

El factor de logro se calcula para cada proceso de la siguiente manera:

Cada indicador tiene un peso de acuerdo a la incidencia que tiene cada proceso en su cumplimiento. La sumatoria de todos los pesos de los indicadores debe ser de 100%.

Si el Factor de Cumplimiento es igual o menor al límite superior, el Factor de Logro es igual al peso.



Si el Factor de Cumplimiento es igual o mayor al límite inferior, el Factor de Logro es igual a 0%.

Si el Factor de Cumplimiento se encuentra entre los límites porcentuales se procede a calcular el Factor de Logro con la fórmula que a continuación será explicada:

Si el indicador mejora a medida que decrece, el Factor de Logro se calcula así:

$$\text{Factor Logro} = \frac{\text{Lim.Inferior \%} - \text{Factor de Cumpliment \%}}{\text{Lim.Inf\%} - \text{Lim.Sup\%}} \times \text{Peso\%}$$

Si el indicador mejora a medida que crece, el Factor de Logro se calcula así:

$$\text{FactorLogro} = \frac{\text{Factor Cumplimiento} - \text{Lim. Inferior \%}}{\text{Lim.Inf \%} - \text{Lim.Sup \%}} \times \text{Peso\%}$$

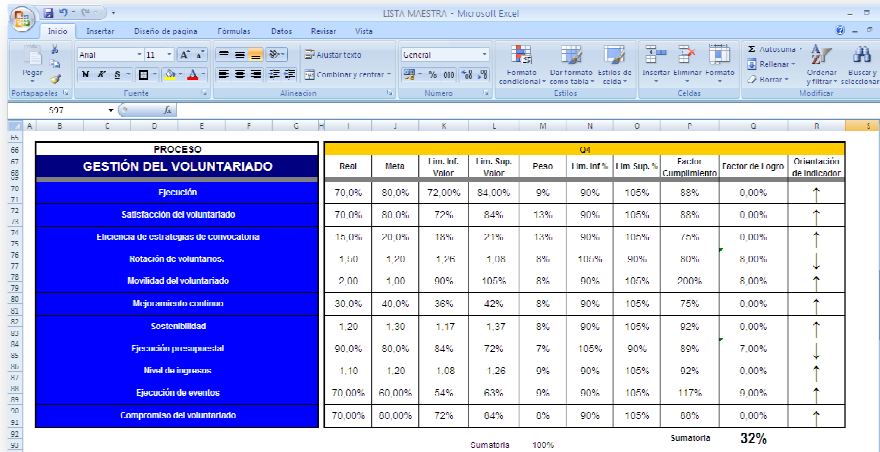
Tablero de control

El Tablero de Control es la herramienta que Mi Sueño es Colombia usa para ilustrar los indicadores de gestión por proceso y en donde se calculan los Factores de Logro. De igual forma en el Tablero de Control se asignan los pesos para cada indicador para cada proceso.

El Tablero de Control también se encuentra adjunto al Trabajo de Grado en el archivo Lista Maestra.xls en la hoja llamada FL procesos.

El Tablero de Control tiene la siguiente apariencia:

Ilustración 33. Tablero de Control



PROCESO	KPI									
	Real	Meta	Lim. Inf. Valor	Lim. Sup. Valor	Peso	Lim. Inf. %	Lim. Sup. %	Factor de Cumplimiento	Factor de Logro	Orientación de indicador
GESTIÓN DEL VOLUNTARIADO	70.0%	80.0%	72.00%	84.00%	9%	90%	105%	88%	0.00%	↑
Ejecución	70.0%	80.0%	72%	84%	13%	90%	105%	88%	0.00%	↑
Satisfacción del voluntariado	70.0%	80.0%	72%	84%	13%	90%	105%	88%	0.00%	↑
Eficiencia de estrategias de convocatoria	15.0%	20.0%	18%	21%	13%	90%	110%	75%	0.00%	↑
Rotación de voluntarios	1.50	1.20	1.34	1.08	8%	105%	80%	80%	8.00%	↓
Movilidad del voluntariado	2.00	1.00	0.0%	105%	8%	105%	200%	200%	8.00%	↓
Miembros de comités	30.0%	40.0%	36%	42%	8%	90%	105%	75%	0.00%	↑
Sostenibilidad	1.20	1.30	1.17	1.37	8%	90%	105%	92%	0.00%	↑
Ejecución presupuesto	90.0%	80.0%	84%	72%	7%	105%	90%	89%	7.00%	↓
Nivel de riesgo	1.10	1.20	1.08	1.26	9%	90%	105%	92%	0.00%	↑
Ejecución de eventos	70.00%	80.00%	64%	63%	0%	90%	105%	117%	0.00%	↑
Compromiso del voluntariado	70.00%	80.00%	72%	84%	0%	90%	105%	80%	0.00%	↑
			Sumatoria	100%			Sumatoria	32%		

Fuente: autor

Estado actual del Factor de Logro de procesos: Con la información obtenida anteriormente, los Factores de Logro son calculados para cada proceso y el resultado es el que se encuentra en el Anexo No. 8:

13. CAPITULO 5. DISEÑO ORGANIZACIONAL

En este capítulo se define la estructura necesaria para la operación de la fundación, se elabora el diseño de los cargos formulados en su estructura, se definen sus funciones y también se asignan los salarios de acuerdo a las funciones del cargo.

Objetivos

- Establecer la estructura organizacional de la fundación
- Diseñar los cargos requeridos para el funcionamiento de la fundación
- Establecer las funciones para cada cargo
- Establecer la asignación salarial correspondiente a cada cargo
- Establecer políticas de gestión humana

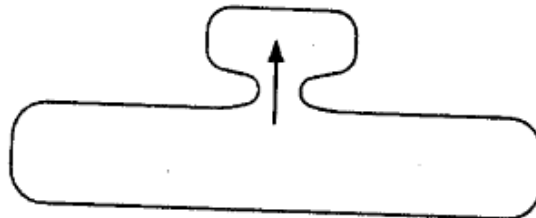
Componentes

De acuerdo a los requerimientos de procesos documentados en el anterior capítulo se establecen los siguientes componentes.

- **Administración superior:** De acuerdo a los requerimientos es necesario por lo menos una persona que administre la fundación y a la vez sea la cabeza visible ante otras organizaciones.
- **Centro Operativo:** En este componente se estipula el trabajo del profesional en Psicología encargado de los trabajos medulares de la fundación.
- **Personal Técnico:** Encargados de la ejecución de tareas operativas

De acuerdo al contexto de operación de la fundación la Estructura Simple u Organizacional Empresarial, tal como la define (Mintzberg, 1989), se adecua de mejor manera al contexto actual y que se espera opere la fundación durante el horizonte de tres años.

Ilustración 34. Organización Empresarial



Fuente: Henry Mintzberg

Contexto:

- Entorno sencillo y dinámico
- Fuerte liderazgo, carismático y autocrático
- Empresas en procesos de iniciación.
- Organizaciones pequeñas

Estructura: Simple, informal, flexible, con poco staff o jerarquía de línea media

De acuerdo a los requerimientos de recursos humanos identificados en el capítulo anterior se formulará el siguiente diseño de estructura organizacional, que permite establecer unas relaciones de jerarquía entre los integrantes de la organización, pero a la vez permita la división del trabajo y la distribución equitativa de responsabilidades y derechos.

La descripción de cada cargo, sus funciones, responsabilidades, personas a cargo y asignación salarial están documentada en el Anexo L: Manual de Funciones.

Políticas de Gestión Humana

La política de la fundación está fundamentada en cuatro principios de gestión humana

Ilustración 35. Políticas de Gestión Humana



Fuente: autor

Teniendo en cuenta estas directrices la fundación establece las siguientes políticas operativas

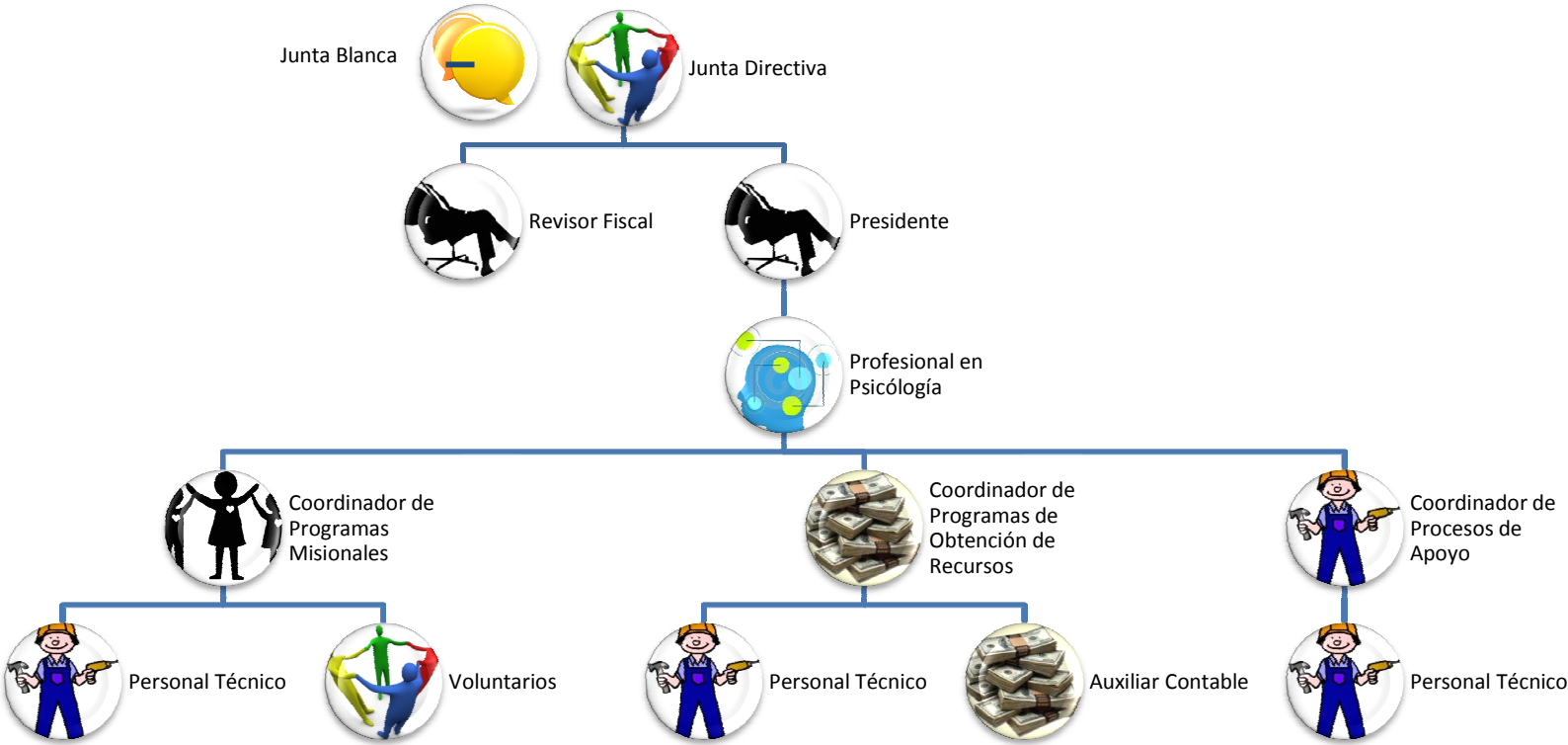
- Ocupar las posiciones de Personal Técnico con estudiantes universitarios con deseos de llevar a cabo su práctica empresarial



- Reclutar voluntarios por medio de su proceso de gestión de voluntariado y garantizar que la fundación provea un ambiente ideal para la realización profesional de los voluntarios.

13.1 Formulación de Estructura Organizacional

Ilustración 36. Estructura Organizacional



Elaboración Propia

La introducción de una Junta Blanca garantiza la transparencia de la Fundación en el manejo a sus recursos, desarrollo de programas y procesos. Esto se logra mediante la vinculación de personas reconocidas y exitosas profesionalmente a la Junta Blanca. Estas personas no reciben honorarios y participan de las Juntas Directivas de la Fundación.

Las personas que pertenezcan a la Junta Blanca, cumplirán con el siguiente perfil:

- Reconocimiento: En el sector que se desempeñe, debe gozar de gran reconocimiento y éxito en su trayectoria profesional.
- Sensibilidad: Debe mostrar gran sensibilidad e interés frente al Objeto Social de la Fundación, de tal manera que se garantice la calidad y pertinencia de sus aportes.

La descripción de las funciones del Presidente, la Junta Directiva y la Junta Blanca se encuentran en los Estatutos y en el Manual de Cargos.

14. CAPÍTULO 8. FINANZAS

En el presente capítulo se recogen las estimaciones de costos e ingresos realizadas en diferentes capítulos del trabajo y se realizan análisis económicos con el propósito de verificar la sostenibilidad de la fundación, así como la operación financiera que se desarrollará dentro de la misma.



14.1 Costos de Mano de Obra

En el cuadro se muestra la composición total de gastos mensuales de la fundación en mano de obra, en función de la asignación en unidades de salario mínimo para que pueda ser actualizada de acuerdo al salario mínimo en cada año, y teniendo en cuenta los factores de aportes parafiscales, carga prestacional y seguridad social, así como el auxilio de transporte.²⁰

Con base en un SMLV (\$535.600), la siguiente es la carga prestacional.

Tabla 51. Costos de carga prestacional

VALORES PARA LIQUIDAR NOMINA 2011		FACTOR	1 SMLMV
sueldo mínimo mensual	100%	1,00	\$ 535.600,00
auxilio transporte mes	100%	1,00	\$ 63.600,00
auxilio transporte diario	30		\$ 2.120,00
valor día laborado	30		\$ 17.853,33
valor hora normal	240	1,00	\$ 2.231,67
valor hora extra diurna	125%	1,25	\$ 2.789,58
valor hora extra nocturna	175%	1,75	\$ 3.905,42
vr hora recargo nocturno norm	35%	0,35	\$ 781,08
Valor hora Dominical Ccomp	100%	1,00	\$ 2.231,67
Valor Dominical CC 8 hrs	8		\$ 17.853,33
Valor hora Dominical Scomp	175%	1,75	\$ 3.905,42
Valor Dominical SC 8 hrs	8		\$ 31.243,33
vr hora extra diurna Dominic	200%	2,00	\$ 4.463,33
vr hora extra nocturna Domin	250%	2,50	\$ 5.579,17
vr hora recargo nocturno Dom	210%	2,10	\$ 4.686,50

Basado en las asignaciones salariales para cada cargo con salario en el Manual de Funciones, la siguiente tabla ilustra el salario básico para el cálculo de carga prestacional:

²⁰ Consultado de <http://www.gerencie.com/nomina.html> el 6 de noviembre de 2011

Tabla 52. Carga prestacional para la Fundación Mi Sueño es Colombia.

EMPLEADOS	SUELDO	HORAS CONTRATADAS	DEVENGADO POR EL EMPLEADO MES 2011		
			SUELDO BASICO	AUX TRANS	TOTAL
PRESIDENTE	\$ 1.606.800	240	\$ 1.606.800		\$ 1.606.800
PROFESIONAL EN PSICOLOGÍA	\$ 803.400	120	\$ 803.400		\$ 803.400
COORDINADOR PROGRAMAS DE OBTENCIÓN DE RECURSOS	\$ 937.300	240	\$ 937.300	\$ 63.600	\$ 1.000.900
COORDINADOR DE PROGRAMAS MISIONALES	\$ 937.300	120	\$ 937.300	\$ 63.600	\$ 1.000.900
AUXILIAR CONTABLE	\$ 535.600	120	\$ 535.600	\$ 63.600	\$ 599.200
COORDINADOR DE PROCESOS DE APOYO	\$ 535.600	120	\$ 535.600	\$ 63.600	\$ 599.200
AUXILIAR DE APOYO	\$ -	0	\$ -		\$ -
TOTALES	\$ 5.356.000		\$ 5.356.000	\$ 254.400	\$ 5.610.400
				\$ 254.400	\$ 5.610.400

Fuente: Autor

Para los únicos cargos en los que el salario para cotización es diferente al sueldo básico, es para el Coordinador de Programas Misionales, Auxiliar Contable y Coordinador de Procesos de Apoyo. Esto se debe a que el auxilio de transporte es constitutivo de salario, y se paga a todos aquellos empleados que devenguen 2 o menos SMLV.

El costo de los deducibles a los empleados de la Fundación es el siguiente:

Tabla 53. Deducibles de empleados

EMPLEADOS	APORTE SALUD	APORTE PENSIÓN	FSP	TOTAL	PAGADO
-----------	--------------	----------------	-----	-------	--------



	4%	4%	1%		MES
PRESIDENTE	\$ 85.696	\$ 85.696	\$ 21.424	\$ 192.816	\$ 1.949.584
PROFESIONAL EN PSICOLOGÍA	\$ 64.272	\$ 64.272		\$ 128.544	\$ 1.478.256
COORDINADOR PROGRAMAS DE OBTENCIÓN DE RECURSOS	\$ 42.848	\$ 45.392		\$ 85.696	\$ 985.504
COORDINADOR DE PROGRAMAS MISIONALES	\$ 42.848	\$ 45.392		\$ 85.696	\$ 985.504
AUXILIAR CONTABLE	\$ 21.424	\$ 21.424		\$ 42.848	\$ 556.352
COORDINADOR DE PROCESOS DE APOYO	\$ 21.424	\$ 21.424		\$ 42.848	\$ 556.352
AUXILIAR DE APOYO	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -
TOTALES	\$ 278.512	\$ 283.600	\$ 21.424	\$ 578.448	\$ 6.511.552

Fuente: Autor

Por último, el costo de la nómina al año y mensualmente para la Fundación, con todos los empleados contratados, es la siguiente: (se incluyen las vinculaciones de personal de las que se hablaron anteriormente en el año 2014).

Tabla 54. Costo de nómina anual y mensual para la Fundación.

COSTO DE NÓMINA - FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA				
Nombre del Cargo	COSTO MENSUAL 2011	COSTO MENSUAL 2012	COSTO MENSUAL 2013	COSTO MENSUAL 2014
% INCREMENTO ESTIMADO (IPC + 2%)		5%	5%	10%
Presidente	\$ 2.440.011	\$ 2.562.012	\$ 2.690.113	\$ 2.959.124
Profesional en Psicología I	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.941.925
Profesional en Psicología II	\$ 1.220.006	\$ 1.281.006	\$ 1.345.056	\$ 1.941.925

Coordinador de Programas de Obtención de Recursos I	\$ 1.498.176	\$ 1.573.085	\$ 1.651.739	\$ 1.734.326
Coordinador de Programas Misionales II	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.816.913
Coordinador de Programas Misionales II	\$ 1.498.176	\$ 1.573.085	\$ 1.651.739	\$ 1.816.913
Auxiliar Contable	\$ 888.173	\$ 932.582	\$ 979.211	\$ 1.077.132
Coordinador de Procesos de Apoyo I	\$ 888.173	\$ 932.582	\$ 979.211	\$ 1.077.132
Personal Técnico (Voluntariado)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
COSTO TOTAL NÓMINA POR MES	\$ 8.432.716	\$ 8.854.351	\$ 9.297.069	\$ 14.365.390
COSTO TOTAL NÓMINA POR AÑO	\$ 101.192.588	\$ 106.252.217	\$ 111.564.828	\$ 86.192.341

Fuente: Autor

Es pertinente resaltar que la contratación de un Psicólogo y un Coordinador de Programas Misionales tiene lugar en 2014.

Además, es necesario recalcar que el Personal Técnico es el encargado de realizar el Taller de Sueños bien sea en colegios o para personas. El psicólogo tiene a su cargo la realización de los Talleres de Vida con ayuda del personal técnico.

Para calcular el número de horas-hombre requeridas para los programas con mano de obra variable, se toman los estimados de ingresos para cada caso y se multiplican por el total de horas hombre para una unidad, como se muestra a continuación.

Tabla 55. Consolidado de proyección de prestación de servicios.

Personal Técnico (Voluntariado) (*)	2012		2013		2014	
	No. Talleres	Costo de Honorarios	No. Talleres	Costo de Honorarios	No. Talleres	Costo de Honorarios
	59	\$ 2.128.348	172	\$ 6.242.493	151	\$ 5.454.696

(*) IPC Anual de 3,5%

Fuente: Autor

14.2 Costos fijos y variables

Los siguientes son los costos fijos y variables para cada programa (Misionales y de Obtención de recursos), para los años 2012, 2013 y 2014 (IPC de 3,5% anual)

Tabla 56. Costos fijos y variables 2012.

OTROS COSTOS	COSTOS FIJOS 2012	COSTO VARIABLE POR UNIDAD DE ACTIVIDAD AÑO 2012							TOTAL COSTOS VARIABLES	TOTAL COSTOS 2012
		TALLERES DE VIDA	SOÑANDO JUNTOS	TALLER DE SUEÑOS COLEGIOS	TALLER DE SUEÑOS PERSONAS	PROGRAMA MI GRAN AMIGO	SALIDAS RECREATIVAS	PORTAFOLIO EMPRESARIAL		
ASISTENTES POR SESION		15	1	40	40	1	15	1		1
Promoción y mercadeo	\$ 745.200	\$ 0	\$ 0	\$ 20.600	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 20.600	\$ 765.800
Insumos	\$ 0	\$ 10.300	\$ 0	\$ 12.360	\$ 12.360	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 35.020	\$ 35.020
Transporte Actividad	\$ 0	\$ 5.150	\$ 20.600	\$ 5.150	\$ 5.150	\$ 0	\$ 309.000	\$ 0	\$ 345.050	\$ 345.050
Varios (imprevistos)	\$ 0	\$ 5.150	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.150	\$ 5.150
Papelería	\$ 0	\$ 0	\$ 2.060	\$ 515	\$ 515	\$ 515	\$ 0	\$ 0	\$ 3.605	\$ 3.605
Logística	\$ 0	\$ 0	\$ 30.900	\$ 0	\$ 46.350	\$ 0	\$ 684.950	\$ 0	\$ 762.200	\$ 762.200
Vestuario del niño (disfraz)	\$ 0	\$ 0	\$ 41.200	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 41.200	\$ 41.200
Souvenir de bienvenida	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.150	\$ 0	\$ 0	\$ 5.150	\$ 5.150
Recaudo Electrónico	\$ 173.880	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 173.880
Atenciones a Benefactores	\$ 3.105.000	\$ 0	\$ 0	\$ 5.150	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 20.600	\$ 25.750	\$ 3.130.750
Alimentación	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 309.000	\$ 0	\$ 309.000	\$ 309.000
Página Web	\$ 196.650	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 196.650
Promoción Visitas Empresas	\$ 1.863.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.863.000
Boletín de Actividades	\$ 248.400	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 248.400
TOTALES	\$ 6.332.130	\$ 20.600	\$ 94.760	\$ 43.775	\$ 64.375	\$ 5.665	\$ 1.302.950	\$ 20.600	\$ 1.552.725	\$ 7.884.855
ACTIVIDADES ANUALES		6	6	137	51	925	2	2	1	1
TOTALES	\$ 6.332.130	\$ 123.600	\$ 568.560	\$ 5.997.175	\$ 3.283.125	\$ 5.240.125	\$ 2.605.900	\$ 41.200	\$ 17.859.685	\$ 24.191.815

Fuente: Autor

Tabla 57. Costos fijos y variables 2013.

OTROS COSTOS	COSTOS FIJOS 2013	COSTO VARIABLE POR UNIDAD DE ACTIVIDAD AÑO 2013								TOTAL COSTOS 2013
		TALLERES DE VIDA	SOÑANDO JUNTOS	TALLER DE SUEÑOS COLEGIOS	TALLER DE SUEÑOS PERSONAS	PROGRAMA MI GRAN AMIGO	SALIDAS RECREATIVAS	PORTAFOLIO EMPRESARIAL	TOTAL COSTOS VARIABLES	
ASISTENTES POR SESION		15	1	40	40	1	15	1		1
INCREMENTO ESTIMADO: IPC	3,5%									
Promoción y mercadeo	\$ 771.282	\$ 0	\$ 0	\$ 21.321	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 21.321	\$ 792.603
Insumos	\$ 0	\$ 10.661	\$ 0	\$ 12.793	\$ 12.793	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 36.246	\$ 36.246
Transporte Actividad	\$ 0	\$ 5.330	\$ 21.321	\$ 5.330	\$ 5.330	\$ 0	\$ 319.815	\$ 0	\$ 357.127	\$ 357.127
Varios (imprevistos)	\$ 0	\$ 5.330	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.330	\$ 5.330
Papelería	\$ 0	\$ 0	\$ 2.132	\$ 533	\$ 533	\$ 533	\$ 0	\$ 0	\$ 3.731	\$ 3.731
Logística	\$ 0	\$ 0	\$ 31.982	\$ 0	\$ 47.972	\$ 0	\$ 708.923	\$ 0	\$ 788.877	\$ 788.877
Vestuario del niño (disfraz)	\$ 0	\$ 0	\$ 42.642	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 42.642	\$ 42.642
Souvenir de bienvenida	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.330	\$ 0	\$ 0	\$ 5.330	\$ 5.330
Recaudo Electrónico	\$ 179.966	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 179.966
Atenciones a Benefactores	\$ 3.213.675	\$ 0	\$ 0	\$ 5.330	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 21.321	\$ 26.651	\$ 3.240.326
Alimentación	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 319.815	\$ 0	\$ 319.815	\$ 319.815
Página Web	\$ 203.533	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 203.533
Promoción Visitas Empresas	\$ 1.928.205	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 1.928.205
Boletín de Actividades	\$ 257.094	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 257.094
TOTALES	\$ 6.553.755	\$ 21.321	\$ 98.077	\$ 45.307	\$ 66.628	\$ 5.863	\$ 1.348.553	\$ 21.321	\$ 1.607.070	\$ 8.160.825
ACTIVIDADES ANUALES		54	42	223	90	1.927	12	7	1	1
TOTALES	\$ 6.553.755	\$ 1.151.334	\$ 4.119.217	\$ 10.103.489	\$ 5.996.531	\$ 11.301.193	\$ 16.182.639	\$ 149.247	\$ 49.003.650	\$ 55.557.405

Fuente: Autor

Tabla 58. Costos fijos y variables 2014.

OTROS COSTOS	COSTOS FIJOS 2014	COSTO VARIABLE POR UNIDAD DE ACTIVIDAD AÑO 2014							TOTAL COSTOS VARIABLES 2014	TOTAL COSTOS 2014
		TALLERES DE VIDA	SOÑANDO JUNTOS	TALLER DE SUEÑOS COLEGIOS	TALLER DE SUEÑOS PERSONAS	PROGRAMA MI GRAN AMIGO	SALIDAS RECREATIVAS	PORTAFOLIO EMPRESARIAL		
ASISTENTES POR SESION		15	1	40	40	1	15	1		1
INCREMENTO ESTIMADO: IPC	3,5%									
Promoción y mercadeo	\$ 399.138	\$ 0	\$ 0	\$ 22.067	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 22.067	\$ 421.206
Insumos	\$ 0	\$ 11.034	\$ 0	\$ 13.240	\$ 13.240	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 37.514	\$ 37.514
Transporte Actividad	\$ 0	\$ 5.517	\$ 22.067	\$ 5.517	\$ 5.517	\$ 0	\$ 331.009	\$ 0	\$ 369.626	\$ 369.626
Varios (imprevistos)	\$ 0	\$ 5.517	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.517	\$ 5.517
Papelería	\$ 0	\$ 0	\$ 2.207	\$ 552	\$ 552	\$ 552	\$ 0	\$ 0	\$ 3.862	\$ 3.862
Logística	\$ 0	\$ 0	\$ 33.101	\$ 0	\$ 49.651	\$ 0	\$ 733.736	\$ 0	\$ 816.488	\$ 816.488
Vestuario del niño (disfraz)	\$ 0	\$ 0	\$ 44.134	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 44.134	\$ 44.134
Souvenir de bienvenida	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 5.517	\$ 0	\$ 0	\$ 5.517	\$ 5.517
Recaudo Electrónico	\$ 93.132	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 93.132
Atenciones a Benefactores	\$ 1.663.077	\$ 0	\$ 0	\$ 5.517	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 22.067	\$ 27.584	\$ 1.690.661
Alimentación	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 331.009	\$ 0	\$ 331.009	\$ 331.009
Página Web	\$ 105.328	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 105.328
Promoción Visitas Empresas	\$ 997.846	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 997.846
Boletín de Actividades	\$ 133.046	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 133.046
TOTALES	\$ 3.391.568	\$ 22.067	\$ 101.509	\$ 46.893	\$ 68.960	\$ 6.068	\$ 1.395.753	\$ 22.067	\$ 1.663.318	\$ 5.054.886
ACTIVIDADES ANUALES		36	25	114	48	1.626	6	6	1	1
TOTALES	\$ 3.391.568	\$ 794.420	\$ 2.537.732	\$ 5.324.048	\$ 3.310.085	\$ 9.864.914	\$ 8.374.516	\$ 132.403	\$ 30.338.119	\$ 33.729.687

Fuente: Autor.

La siguiente es la descripción de cada costo.

Tabla 59. Descripción de costos fijos variables.

Costo	Descripción
Promoción y mercadeo	Promoción en Facebook de \$60.000 al mes.
Insumos	Necesarios para la realización de Talleres de Vida
Transporte Actividad	Transporte del personal para realizar actividades
Varios (imprevistos)	Costo asociado a imprevistos durante los Talleres de Vida
Papelería	Papelería necesaria para ejecutar los programas
Logística	Entradas a lugares que sea necesario para cumplir un sueño.
Vestuario del niño (disfraz)	Regalo del niño posterior a cumplir su sueño.
Souvenir de bienvenida	Regalo que se le da a un padrino una vez ingresa a la Fundación
Recaudo Electrónico	Valor anual que se paga para realizar donaciones por página web.

Atenciones a Benefactores	Costo asociado a responder las solicitudes de cada benefactor que lo requiera.
Alimentación	Alimentación de niños y personal durante las salidas recreativas
Página Web	Hosting de página web.
Promoción Visitas Empresas	Costo asociado a las visitas empresariales como parte del Portafolio Empresarial.
Boletín de Actividades	Boletín mensual de actividades para la Fundación

14.3 Gastos

Los siguientes son los gastos en los que incurre la Fundación, proyectados hasta 2014 con IPC del 3,5% anual, junto al código del catálogo del Plan Único de Cuentas:

Ilustración 37. Gastos Anuales proyectados.

GASTOS ANUALES (*)		GASTO ANUAL							
		MES BASE: 2011		2012		2013		2014	
PU C	Gasto	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual
	NÓMINA	\$ 8.507.552	\$ 102.090.620	\$ 8.914.524	\$ 106.974.287	\$ 9.341.237	\$ 112.094.849	\$ 12.998.768	\$ 77.992.606
510551	DOTACION Y SUMINISTRO A TRABAJADORES	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 51.750	\$ 621.000	\$ 53.561	\$ 642.735	\$ 55.436	\$ 332.615
510566	GASTOS DEPORTIVOS Y DE RECREACION	\$ 0	\$ 300.000	\$ 0	\$ 310.500	\$ 0	\$ 321.368	\$ 0	\$ 332.615
511020	CAFETERIA	\$ 60.000	\$ 720.000	\$ 62.100	\$ 745.200	\$ 64.274	\$ 771.282	\$ 66.523	\$ 399.138
511004	ARRENDAMIENTOS	\$ 850.000	\$ 10.200.000	\$ 879.750	\$ 10.557.000	\$ 910.541	\$ 10.926.495	\$ 942.410	\$ 5.654.461
511	ASEO Y	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$

018	ELEMENTOS	150.00	1.800.000	155.250	1.863.000	160.684	1.928.205	166.308	1.996.078
511022	SERVICIOS PUBLICOS	\$ 270.00	\$ 3.240.000	\$ 279.450	\$ 3.353.400	\$ 289.231	\$ 3.470.769	\$ 299.354	\$ 1.796.123
511028	PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	\$ 100.00	\$ 1.200.000	\$ 103.500	\$ 1.242.000	\$ 107.123	\$ 1.285.470	\$ 110.872	\$ 665.231
511030	FOTOCOPIAS	\$ 40.00	\$ 480.000	\$ 41.400	\$ 496.800	\$ 42.849	\$ 514.188	\$ 44.349	\$ 266.092
511044	REUNIONES Y CONFERENCIAS	\$ 0	\$ 200.000	\$ 0	\$ 207.000	\$ 0	\$ 214.245	\$ 0	\$ 221.744
511046	GASTOS LEGALES	\$ 0	\$ 95.000	\$ 0	\$ 98.325	\$ 0	\$ 101.766	\$ 0	\$ 105.328
511050	GASTOS DE REPRESENTACION	\$ 100.00	\$ 1.200.000	\$ 103.500	\$ 1.242.000	\$ 107.123	\$ 1.285.470	\$ 110.872	\$ 665.231
	GASTOS FINANCIEROS	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
	HONORARIOS REVISOR FISCAL	\$ 535.600	\$ 6.427.200	\$ 562.380	\$ 6.748.560	\$ 590.499	\$ 7.085.988	\$ 620.024	\$ 3.720.144
	DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	\$ 25.00	\$ 300.000	\$ 25.000	\$ 300.000	\$ 41.667	\$ 500.000	\$ 50.000	\$ 300.000
	DEPRECIACION EQUIPOS TECNOLOGICOS	\$ 190.00	\$ 2.280.000	\$ 190.000	\$ 2.280.000	\$ 190.000	\$ 2.280.000	\$ 256.667	\$ 1.540.000
511026	TRANSPORTE, FLETES Y ACARREOS	\$ 150.00	\$ 1.800.000	\$ 155.250	\$ 1.863.000	\$ 160.684	\$ 1.928.205	\$ 166.308	\$ 997.846

	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
TOTALES	11.02	132.93	11.52	138.90	12.05	145.35	15.88	96.98	
	8.152	2.820	3.854	2.072	9.471	1.035	7.889	5.252	

(*) Inflación
estimada
de 3,5%
Anual

La depreciación anteriormente vista, se justifica con los siguientes cálculos:

Tabla 60. Depreciación de activos fijos.

ADQUISICIÓN ACTIVOS FIJOS	2012	AÑO 2013		AÑO 2014	
		2013	ACUMULA DO	2014	ACUMULA DO
MUEBLES Y ENSERES	\$ 3.000.0 00	\$ 2.000.0 00	\$ 5.000.000	\$ 1.000.0 00	\$ 6.000.000
EQUIPO TECNOLÓGICO	\$ 5.700.0 00		\$ 5.700.000	\$ 2.000.0 00	\$ 7.700.000
TOTAL	\$ 8.700.0 00	\$ 2.000.0 00	\$ 10.700.000	\$ 3.000.0 00	\$ 13.700.000

Fuente: Autor.

Tabla 61. Depreciación muebles y enseres.

DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	COSTO DE ADQUISICIÓN	MESES A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN MENSUAL	AÑO 2012	
				DEPRECIACIÓN MES	DEPRECIACIÓN ACUMULADA
5 PUESTOS DE TRABAJO	\$ 3.000.000	120	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 300.000
SALA DE JUNTAS	\$ 2.000.000	120	\$ 16.667		
BIBLIOTECA	\$ 1.000.000	120	\$ 8.333		
			TOTAL	\$ 25.000	\$ 300.000

DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	COSTO DE ADQUISICIÓN	MESES A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN MENSUAL	AÑO 2013		
				DEPRECIACIÓN MES	DEPRECIACIÓN AÑO	DEPRECIACIÓN ACUMULADA
5 PUESTOS DE TRABAJO	\$ 3.000.000	120	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 300.000	\$ 600.000
SALA DE JUNTAS	\$ 2.000.000	120	\$ 16.667	\$ 16.667	\$ 200.000	\$ 200.000
BIBLIOTECA	\$ 1.000.000	120	\$ 8.333			\$ 0
			TOTAL	\$ 41.667	\$ 500.000	\$ 800.000

				AÑO 2014		
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	COSTO DE ADQUISICIÓN	MESES A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN MES	DEPRECIACIÓN AÑO	DEPRECIACIÓN ACUMULADA
5 PUESTOS DE TRABAJO	\$ 3.000.000	120	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 150.000	\$ 750.000
SALA DE JUNTAS	\$ 2.000.000	120	\$ 16.667	\$ 16.667	\$ 100.000	\$ 300.000
BIBLIOTECA	\$ 1.000.000	120	\$ 8.333	\$ 8.333	\$ 50.000	\$ 50.000
TOTAL				\$ 50.000	\$ 300.000	\$ 1.100.000

Fuente: Autor

Tabla 62. Depreciación de equipo tecnológico.

DEPRECIACIÓN EQUIPO TECNOLÓGICO	COSTO DE ADQUISICIÓN	MESES A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN MES	DEPRECIACIÓN AÑO	DEPRECIACIÓN ACUMULADA AÑO
COMPUTADOR	\$ 2.000.000	30	\$ 66.667	\$ 66.667	\$ 400.000	\$ 2.000.000
VIDEOBEAN	\$ 3.700.000	30	\$ 123.333	\$ 123.333	\$ 740.000	\$ 3.700.000
COMPUTADOR	\$ 2.000.000	30	\$ 66.667	\$ 66.667	\$ 400.000	\$ 400.000
TOTAL				\$ 256.667	\$ 1.540.000	\$ 6.100.000

Fuente: Autor.



14.4 Proyección financiera.

Ya teniendo los costos variables y fijos, y los gastos proyectados hasta 2014, se procede a realizar los estados financieros de Balance General y Estado de Resultados, proyectados en el mismo horizonte.

El siguiente es el Balance General para la Fundación proyectado a 2014:

MI SUEÑO ES COLOMBIA												
BALANCE GENERAL PROYECTADO	AL 31 DE DICIEMBRE DE:								AL 30 DE JUNIO DE :			
	BALANCE INICIAL		2012		2013		VARIACIÓN 2013-2012		2014 - SEIS MESES		VARIACIÓN 2014-2013	
ACTIVOS	SALDOS	Partic	SALDOS	Partic	2013	Partic	Absoluta	Relativa	2014	Partic	Absoluta	Relativa
Efectivo Disponible	\$ 1.000.000	100,0%	\$ 575.396	4,2%	\$ 5.422.202	9,1%	\$ 4.846.806	842,3%	\$ 1.485.152	1,8%	(\$ 3.937.050)	-72,6%
Deudores Actividades	\$ 0	0,0%	\$ 5.000.000	36,5%	\$ 21.000.000	35,1%	\$ 16.000.000	320,0%	\$ 23.000.000	28,6%	\$ 2.000.000	9,5%
Inversiones	\$ 0	0,0%	\$ 1.000.000	7,3%	\$ 25.000.000	41,8%	\$ 24.000.000	2400,0%	\$ 45.000.000	55,9%	\$ 20.000.000	80,0%
Propiedad Planta y Equipo: Muebles y Enseres	\$ 0	0,0%	\$ 3.000.000	21,9%	\$ 5.000.000	8,4%	\$ 2.000.000	66,7%	\$ 6.000.000	7,5%	\$ 1.000.000	20,0%
Propiedad Planta y Equipo: Equipos Tecnológicos	\$ 0	0,0%	\$ 5.700.000	41,6%	\$ 5.700.000	9,5%	\$ 0	0,0%	\$ 7.700.000	9,6%	\$ 2.000.000	35,1%
Menos: Depreciación Acumulada Muebles y Enseres	\$ 0	0,0%	(\$ 300.000)	-2,2%	(\$ 800.000)	-1,3%	(\$ 500.000)	166,7%	(\$ 1.100.000)	-1,4%	(\$ 300.000)	37,5%
Menos: Depreciación Acumulada Equipo Tecnológico	\$ 0	0,0%	(\$ 2.280.000)	-16,6%	(\$ 4.560.000)	-7,6%	(\$ 2.280.000)	100,0%	(\$ 6.100.000)	-7,6%	(\$ 1.540.000)	33,8%
Otros Activos	\$ 0	0,0%	\$ 1.000.000	7,3%	\$ 3.000.000	5,0%	\$ 2.000.000	200,0%	\$ 4.500.000	5,6%	\$ 1.500.000	50,0%
TOTAL ACTIVO	\$ 1.000.000	100,0%	\$ 13.695.396	100,0%	\$ 59.762.202	100,0%	\$ 46.066.806	336,4%	\$ 80.485.152	100,0%	\$ 160.000	0,3%
PASIVOS	SALDOS	Partic	SALDOS	Partic	2013	Partic	Absoluta	Relativa	2014	Partic	Absoluta	Relativa
Obligaciones Financieras	\$ 0	0,0%	\$ 57.000.000	416,2%	\$ 3.000.000	5,0%	(\$ 54.000.000)	-94,7%	\$ 1.000.000	1,2%	(\$ 2.000.000)	-66,7%
Obligaciones laborales y de seguridad social	\$ 0	0,0%	\$ 11.155.477	81,5%	\$ 11.695.059	19,6%	\$ 539.582	4,8%	\$ 6.139.906	7,6%	(\$ 5.555.153)	-47,5%
Cuentas por pagar	\$ 0	0,0%	\$ 10.000.000	73,0%	\$ 1.000.000	1,7%	(\$ 9.000.000)	-90,0%	\$ 2.000.000	2,5%	\$ 1.000.000	100,0%
TOTAL PASIVO	\$ 0	0,0%	\$ 78.155.477	570,7%	\$ 15.695.059	26,3%	(\$ 62.460.418)	-79,9%	\$ 9.139.906	11,4%	(\$ 6.555.153)	-41,8%
PATRIMONIO	SALDOS	Partic	SALDOS	Partic	2013	Partic	Absoluta	Relativa	2014	Partic	Absoluta	Relativa
Aportes Sociales Miembros Directivos y Donantes	\$ 1.000.000	100,0%	\$ 20.000.000	146,0%	\$ 45.000.000	75,3%	\$ 25.000.000	125,0%	\$ 45.000.000	55,9%	\$ 0	0,0%
Resultados del Ejercicio	\$ 0	0,0%	(\$ 84.460.081)	-616,7%	(\$ 932.857)	-1,6%	\$ 83.527.225	-98,9%	\$ 26.345.246	32,7%	\$ 27.278.103	2924,1%
TOTAL PATRIMONIO	\$ 1.000.000	100,0%	(\$ 64.460.081)	-470,7%	\$ 44.067.143	73,7%	\$ 108.527.225	-168,4%	\$ 71.345.246	88,6%	\$ 27.278.103	61,9%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 1.000.000	100,0%	\$ 13.695.396	100,0%	\$ 59.762.202	100,0%	\$ 46.066.807	336,4%	\$ 80.485.152	100,0%	\$ 27.278.103	45,6%

MI SUEÑO ES COLOMBIA										
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS	AL 31 DE DICIEMBRE DE:						AL 30 DE JUNIO DE :			
	2012		2013		VARIACIÓN 2013-2012		2014 (6 MESES)		VARIACIÓN 2014-2013	
CUENTAS	SALDOS	Partic	2013	Partic	Absoluta	Relativa	2014	Partic	Absoluta	Relativa
INGRESOS POR SERVICIOS	\$ 106.585.621	100,0%	\$ 262.012.088	100,0%	\$ 155.426.467	145,8%	\$ 194.361.045	100,0%	(\$ 67.651.043)	-25,8%
Mi gran Amigo	\$ 13.875.000	13,0%	\$ 33.730.445	12,9%	\$ 19.855.445	143,1%	\$ 32.511.925	16,7%	(\$ 1.218.520)	-3,6%
Taller de Sueños Colegios	\$ 54.800.000	51,4%	\$ 133.800.000	51,1%	\$ 79.000.000	144,2%	\$ 90.829.120	46,7%	(\$ 42.970.880)	-32,1%
Taller de Sueños Personas	\$ 35.370.621	33,2%	\$ 84.716.643	32,3%	\$ 49.346.022	139,5%	\$ 52.650.000	27,1%	(\$ 32.066.643)	-37,9%
Portafolio Empresarial	\$ 2.540.000	2,4%	\$ 9.765.000	3,7%	\$ 7.225.000	284,4%	\$ 18.370.000	9,5%	\$ 8.605.000	88,1%
MENOS: COSTOS DE VENTA	\$ 52.143.630	48,9%	\$ 117.593.909	44,9%	\$ 155.426.467	298,1%	\$ 71.030.547	36,5%	(\$ 67.651.043)	-57,5%
Costos Fijos	\$ 6.332.130	5,9%	\$ 6.553.755	2,5%	\$ 221.625	3,5%	\$ 3.391.568	1,7%	(\$ 3.162.187)	-48,3%
Costos Variables	\$ 45.811.500	43,0%	\$ 111.040.155	42,4%	\$ 65.228.655	142,4%	\$ 67.638.979	34,8%	(\$ 43.401.176)	-39,1%
RESULTADO BRUTOS	\$ 54.441.991	51,1%	\$ 144.418.178	55,1%	\$ 65.450.279	120,2%	\$ 123.330.498	63,5%	(\$ 46.563.363)	-32,2%
MENOS: GASTOS OPERACIONALES	\$ 138.902.072	130,3%	\$ 145.351.035	55,5%	\$ 6.448.963	4,6%	\$ 96.985.252	49,9%	(\$ 48.365.783)	-33,3%
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	(\$ 84.460.081)	-79,2%	(\$ 932.857)	-0,4%	\$ 83.527.225	98,9%	\$ 26.345.246	13,6%	\$ 27.278.103	2924,1%

14.5 Análisis de estados financieros:

Estado de resultados: Para el primer año de actividades existen pérdidas en el resultado neto del ejercicio por valor de \$84.460.081. Esto se debe a que la Fundación en este momento no cuenta con capitalización suficiente para apalancar los primeros meses de funcionamiento.

Para obtener dichos recursos, la Fundación solicitará financiamiento de las siguientes organizaciones:

- Fondo emprender: El objetivo del Fondo Emprender es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas.

El Fondo Emprender facilita el acceso a capital semilla al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas.

- Fundación Acceso: "Acceso es una organización no gubernamental de desarrollo con sede en Costa Rica y programas activos en Latinoamérica. Ofrecemos asistencia técnica, capacitación y apoyo para el desarrollo institucional a organizaciones locales, nacionales e internacionales que comparten nuestro compromiso con un desarrollo equitativo, participativo y sostenible".
- Banco Interamericano de Desarrollo: Apoyamos los esfuerzos de América Latina y el Caribe para reducir la pobreza y la desigualdad. Nuestro objetivo es lograr el desarrollo de manera sostenible y respetuosa con el clima.

Estas entidades ofrecen créditos blandos y/o muchas veces condonables. A partir de la fecha, la Fundación empezará el proceso de aplicación. Dichos recursos se requieren para garantizar la operación de la Fundación.

Los costos variables para los tres años tienen la siguiente característica: en el año de 2012, estos son, con amplia mayoría, invertidos en los Programas para la Obtención de Recursos. Esto, como se dijo anteriormente, obedece a la Planeación Estratégica de la Fundación a largo plazo (ver a continuación Línea de Tiempo de Planeación) en donde se buscará primero invertir más recursos y fortalecer los programas para obtener recursos. Esto dará sostenibilidad a la Fundación.



Para los siguientes dos años, los costos variables se equiparan entre programas misionales y de obtención de recursos.

Los ingresos se comportan de acuerdo a la estrategia anteriormente mencionada: En el año 2012 los programas de Obtención de Recursos están en plena etapa de crecimiento e introducción y en los años 2013 y 2014 el crecimiento se estanca pero es suficiente para operar la Fundación sosteniblemente y además, aumentar considerablemente las actividades de los Programas Misionales.

Los ingresos de 2012 a 2013 incrementan en un 145,8% y de 2013 a 2014 decrecen un 25,8%. Esto ha de esperarse de acuerdo a los ciclos de vida de los servicios ofrecidos. En la Line de Tiempo de Planeación, a continuación, se plantea que la Fundación, a mediados del primer semestre de 2014, debe hacer procesos de reingeniería a sus procesos y programas, para evitar futuras recesiones.

Hay que tener en cuenta, igualmente, que en el 2014 únicamente se han tenido en cuenta seis meses, pero las tendencias dejan ver claramente que en ese momento los programas de obtención de recursos habrán alcanzado su madurez y se hace necesaria una reingeniería.

La Fundación alcanzará su sostenibilidad plena en 2014, cuando tenga utilidades de \$26.345.246.

Los costos de venta se triplican de 2012 a 2014, fiel reflejo del incremento notable de actividades de programas misionales.

El hecho de que hayan excedentes positivos a final de 2014 obliga a la Fundación a presentar un programa de reinversión antes de finalizar el año, con el fin de impulsar sus programas y hacerse acreedor a la exención de impuesto de renta.

Balance general: En las obligaciones financieras se incluyó el capital que provendrá en el año 2012 de las organizaciones financiadoras anteriormente mencionadas. Para final de 2012, la Fundación ya habrá abonado a capital (en el peor escenario que la deuda no sea condonable) la suma de \$18 millones de pesos teniendo en cuenta que esa obligación financiera es de \$70.000. (Estos préstamos no generan intereses, motivo por el cual no se considera como gasto)

De otro lado, la Fundación debe generar donaciones a su patrimonio (no al gasto, toda vez que el donante escoge dónde depositar sus donaciones) para que sea invertido posteriormente.



Como pagar el pasivo será la prioridad, el efectivo disponible a finales de 2012 es mínimo (\$575.396) y se estima que a final de año se hayan pagado 13 millones del pasivo a capital.

El crecimiento de la Fundación se evidencia en el incremento de sus activos. De 2012 a 2014 se pasó de tener \$13.695.306 a \$80.485.152. Esto constituye una evidencia de la sostenibilidad de la Fundación, pues los activos podrán soportar su operación en caso tal de evidenciar una fuerte caída de ingresos.

Si bien la Norma dice que si una empresa tiene pasivos mayores al 50% de su patrimonio, escenario que se presenta en el año 2012, se evidencia una gran mejoría en el año 2013, quedando pasivos por \$15.695.059.

15. CAPÍTULO 7. PUESTA EN MARCHA

En el presente Capítulo se mostrarán los resultados en términos de la puesta en marcha de programas y actividades de la Fundación que hayan sido producto de estrategias y/o herramientas producto del presente Trabajo de Grado.

15.1 Reformas estatutarias

Se reformaron los Estatutos de la Fundación y en ellos, se encuentra la nueva estructura orgánica de la Fundación (como está descrita en la estructura organizacional) y la aceptación de cargos de cada uno de los voluntarios de la Fundación. En el Anexo G se encuentran los Estatutos de la Fundación Mi Sueño es Colombia.

Se modifica el Objeto Social de la Fundación (denominado en el presente Trabajo de Grado Objetivo General de la Fundación Mi Sueño es Colombia), así como la Planeación Estratégica y la Estructura Organizacional.


15.2 Facturas y comprobantes

En el desarrollo de las actividades de cada uno de los programas de la Fundación, creados con motivo del presente Trabajo de Grado, se realizaron las siguientes actividades, soportadas por sus respectivos comprobantes y/o facturas:



Salidas recreativas: La empresa Agregados Industriales SAS se vinculó al Portafolio Empresarial costeando la salida recreativa al Parque Salitre Mágico, en febrero de 2011. En total fueron veinte (20) niños y la siguiente es la factura correspondiente al pago de las entradas por \$331.000:

Ilustración 38. Factura de pago Salitre Mágico

		Régimen Común NIT. 800.231.779-1 Actividad ICA 9219 (9.85x1000) No somos autorretenedores No somos Grandes Contribuyentes Resolución DIAN No. 320000714072 del 2010/10/01 Autoriza Numeración del No.FP2501 al No. FP5000		Calle 63 No. 60-80 Parque Salitre Mágico PBX: (571) 660 5000 Fax: (571) 660 5029 E-mail: contacto@salitremagico.com.co Bogotá, D. C. - Colombia	
REFORESTACION Y PARQUES S.A.		FACTURA DE VENTA		No. FP 2599	
SEÑORES: FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA		NIT.:		FECHA EMISION: 20/02/2011	
DIRECCION:		TEL.:		FECHA VENCIMIENTO: A M D	
VENDEDOR: 123 70		FECHA EMISION: 20/02/2011		FECHA VENCIMIENTO: A M D	
DETALLE		CANT.	VR. UNITARIO	VR. TOTAL	
Viro. Empresarial		20	16.000,00	320.000,00	
Seguro de Viaje PI		11	1.000,00	11.000,00	
OBSERVACIONES: 20/02/2011. FORMA PAGO EFECTIVO BY 2019. CONTACTO: MIGUEL RAMIREZ				SUBTOTAL NO GRAVADO	
* LA REALIZACIÓN DE SU PAGO POR TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA O CONSIGNACIÓN, FAVOR EFECTUARLO EN LA CUENTA DE AHORROS 078125176 DEL BANCO DE BOGOTÁ Y ENVIAR SOPORTE DE PAGO A LA TESORERÍA AL FAX: 6605029 - O AL E-MAIL: contacto@salitremagico.com.co.				SUBTOTAL GRAVADO 331.000,00	
* Páguese con cheque cruzado y con sello restrictivo "páguese únicamente al primer beneficiario" a favor de REFORESTACION Y PARQUES S.A.				SUBTOTAL 0,00	
* Esta Factura de Venta se asimila en todos sus efectos a un título valor, según artículo 772 del código de comercio				LIVA 331.000,00	
* Esta factura de venta causara intereses de mora a la tasa máxima legal permitida a partir de la fecha de vencimiento.				0,00	
* El comprador y aceptante declara haber recibido real y materialmente a su entera satisfacción los servicios o artículos descritos en este título valor y se obliga a pagar el precio en moneda colombiana de curso legal en la forma estipulada en esta misma.				TOTAL \$ 331.000,00	
* También autorizo expresamente para que en caso de incumplimiento en el pago, se reporte a las centrales de riesgo.					
ELABORADO	REFORESTACION Y PARQUES S. A.	NOMBRE:		CLIENTE	
lisa Sisa		C. C. No.			
		FECHA DE RECIBIDO			
	FIRMA Y SELLO AUTORIZADO			FIRMA Y SELLO RECIBIDO	
CLIENTE					

Fuente: autor



De igual forma, en el mes de julio de 2011, la Empresa Farben (vinculada al Portafolio Empresarial) organizo con todos sus colaboradores y a la Fundación Mi Sueño es Colombia una salida recreativa a la Catedral de Sal de Zipaquirá. Las siguientes son las facturas que comprueban la realización de dicho evento.

Ilustración 39. Factura de pago de entradas a la Catedral de Sal de Zipaquirá



Fuente: Realizado por Catedral de Sal

Talleres de Sueños: Se han realizado dos (2) Talleres de Sueños, uno para personas naturales y el otro en la Empresa Farben, como parte del Portafolio Empresarial. A continuación (

Ilustración 40) se presenta el comprobante de consignación por concepto del Taller de Sueños en Farben a la cuenta bancaria de Mi Sueño es Colombia en el Banco Davivienda:



Ilustración 40. Comprobante de consignación a la cuenta de Mi Sueño es Colombia.

Fuente: Realizado por Banco Davivienda

El siguiente es el diseño interno del Pasaporte (Acta de Sueños) que se entregó a los participantes de ambos Talleres de Sueños²¹:

²¹ Adjunto al presente Trabajo de Grado, Usted encontrará un Pasaporte o Acta de Sueños.



Ilustración 42 muestra una factura de una compra hecha por Mi Sueño es Colombia a un proveedor local para el desarrollo de una de estas actividades.

Ilustración 42. Factura de compra a proveedor de insumos para los Talleres de Vida

CODIGO	PRODUCTO	IVA	CANT	VALOR																																								
PANAMERICANA LIBRERIA Y PAPELERIA S.A. NIT: 838037948-3 REGIMEN CONJUNTO RETENEDOR IVA BRAN CONTRIBUYENTE RES. 8836 DIC. 18/99 RANGO: 2000001 A 3000000 RESOLUCION: 310000039670 DEL 29/05/2009																																												
ALMACEN 7 *UNICENTRO* B UNICENTRO LOCAL 2-176 TEL.: 2130150 - 6204125 TIQUETE NRO. 07 - 2339586 FECHA : 2010-11-13 14:34:48																																												
<table border="1"> <thead> <tr> <th>CODIGO</th> <th>PRODUCTO</th> <th>IVA</th> <th>CANT</th> <th>VALOR</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>152801</td> <td>BLOQ. PAPEL IRIS CARTA CROMACOLOR X 4</td> <td>16%</td> <td>1</td> <td>3,400</td> </tr> <tr> <td>3012</td> <td>FOLIOS A 12 CULOURELLA</td> <td>16%</td> <td>1</td> <td>7,300</td> </tr> <tr> <td colspan="4">ITEMS COMPRADOS:</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td colspan="4">SUB-TOTAL</td> <td>10,700</td> </tr> <tr> <td colspan="4">TOTAL</td> <td>10,700</td> </tr> <tr> <td colspan="4">EFECTIVO</td> <td>20,000</td> </tr> <tr> <td colspan="4">CANTO</td> <td>9,300</td> </tr> </tbody> </table>					CODIGO	PRODUCTO	IVA	CANT	VALOR	152801	BLOQ. PAPEL IRIS CARTA CROMACOLOR X 4	16%	1	3,400	3012	FOLIOS A 12 CULOURELLA	16%	1	7,300	ITEMS COMPRADOS:				2	SUB-TOTAL				10,700	TOTAL				10,700	EFECTIVO				20,000	CANTO				9,300
CODIGO	PRODUCTO	IVA	CANT	VALOR																																								
152801	BLOQ. PAPEL IRIS CARTA CROMACOLOR X 4	16%	1	3,400																																								
3012	FOLIOS A 12 CULOURELLA	16%	1	7,300																																								
ITEMS COMPRADOS:				2																																								
SUB-TOTAL				10,700																																								
TOTAL				10,700																																								
EFECTIVO				20,000																																								
CANTO				9,300																																								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>IMPORTE</th> <th>BASE</th> <th>IVA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10,700</td> <td>9,241</td> <td>1,459</td> </tr> </tbody> </table>					IMPORTE	BASE	IVA	10,700	9,241	1,459																																		
IMPORTE	BASE	IVA																																										
10,700	9,241	1,459																																										
CLIENTE: LINA MARISOL PACHON GUZMAN CALA : 3 VENDEDOR: DIANA LUISA CAVIÉS MARTÍ																																												
PANAMERICANA PREMIUM PAPEL ALTA BLANCO MULTIPROPOSITO, CALIDAD SUPERIOR AL MEJOR PRECIO																																												
PARA CONSERVAR EL CLASE CREE LA GARANTIA DE ESTE PRODUCTO LE SOLICITAMOS ACUDIR AL ALMACEN DONDE REALIZO LA COMPRA PRESENTANDO ESTE DOCUMENTO. EXCEPTO PARA GARANTIAS OTRAS DIRECTAMENTE POR EL PROVEEDOR																																												

Fuente: Realizado por Panamericana.

Mi Gran Amigo: Como parte del programa Mi Gran Amigo, se han vinculado a la fecha cinco (5) padrinos. La siguiente es una carta de vinculación de un padrino.



Ilustración 43. Formato de vinculación al Programa Mi Gran Amigo

FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA	
PROGRAMA MI GRAN AMIGO - FORMATO DE VINCULACIÓN	
Nombre del Padrino	Alvaro Cetina Papagayo
Identificación	2765421
Teléfono	4013434
E - Mail	alvaro.cetina@aviancataca.com
DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA	
Programa de apadrinamiento en el que se obtiene una interacción entre niños y padrinos, en el que los padrinos aportan económicamente a Mi Sueño es Colombia para el desarrollo de actividades.	
POLÍTICAS DEL PROGRAMA	
Todo padrino que no cancele el valor de su apadrinamiento por dos (2) meses, será excluido del programa.	
Cada padrino podrá recibir, cuando lo desee, un certificado de donación por parte de Mi Sueño es Colombia.	
Cada padrino debe recibir mensualmente el reporte de actividades de la Fundación que incluya el estado de salud y el resultado de los programas de Mi Sueño es Colombia (Soñando juntos y talleres de vida).	
Los padrinos escogen la modalidad en la cual desean participar, en donde varía el monto a donar mensualmente y el número de meses en los que desean participar, acorde a las ofertas que realice en su momento Mi Sueño es Colombia.	
Mi Sueño es Colombia debe, oportunamente, invitar a los padrinos que tenga en su momento la Fundación a las actividades que se realicen y a las cuales puedan asistir, incluyendo la reunión anual en donde se presenta el informe de gestión.	
Cada padrino es libre de abandonar el programa cuando lo desee.	
Los padrinos tienen la posibilidad de asistir a los eventos realizados por Mi Sueño es Colombia, pero no están obligados a hacerlo.	
La asignación de los niños se hará uno a uno, hasta que todos queden con un padrino asignado. Una vez todos lo tengan se vuelve a asignar uno a uno hasta que todos tengan dos (2) padrinos asignados y así sucesivamente.	
Si un niño deja el hogar de paso se le informará oportunamente al padrino y se le asignará un nuevo niño para apadrinar, acorde al orden establecido.	
Es deber de los padrinos cumplir cumplidamente con el pago de las donaciones establecidos en el cronograma.	
La Fundación Mi Sueño es Colombia es la única persona que administre el dinero donado por los padrinos.	
La duración del apadrinamiento es de 6 meses.	
La Fundación Mi Sueño es Colombia deberá atender en todo momento cualquier requerimiento de los padrinos dentro de sus posibilidades.	
Fecha de vinculación	Enero 19/2011
Lugar de vinculación	
FIRMA DE PADRINO	
FIRMA DE REPRESENTANTE DE MI SUEÑO ES COLOMBIA	

Fuente: autor.

Soñando Juntos: Se hicieron realidad cuatro (4) sueños. Esta foto pertenece a un niño cuyo sueño es manejar un Ferrari.



Registro fotográfico: Las siguientes son algunas imágenes tomadas durante el desarrollo de actividades de los programas de Mi Sueño es Colombia.





15.3 Línea de tiempo – Planeación estratégica.

De forma clara y concisa, la siguiente ilustración muestra los principales acontecimientos estratégicos que la puesta en marcha de la Fundación tiene que considerar.

Ilustración 44. Línea de tiempo de Planeación Estratégica.

LÍNEA DE TIEMPO - ACTIVIDADES DETERMINANTES - FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA

ACTIVIDADES	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
	Consecución de ayuda económica de arranque									Junta Directiva	Incorporación de Grandes Empresas al Portafolio Empresarial	Presentación de plan de reinversión de excedentes
Pago de pasivos		Pago de pasivos		Contratación de personal		Junta Directiva						
Contratación de personal		Junta Directiva	Crecimiento de ingresos		Pago de pasivos							
	Arranque - enfoque en Programas de Obtención de recursos		Enfoque en programas Misionales.		Reingeniería de procesos y programas		Desarrollo e implementación de nuevos procesos y programas.					
Trimestres (Q)	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
AÑO	2012				2013				2014			



16. CAPITULO 7 IMPACTO SOCIAL

El impacto social es el corazón del presente Trabajo de Grado. La naturaleza de Fundación y organización sin ánimo de lucro así lo exige.

En ese orden de ideas, el siguiente es el impacto social que el presente Trabajo genera y que a su vez genera la Fundación:

Sensibilización social: Los integrantes de la Fundación Mi Sueño es Colombia oscilan, en la actualidad, entre los 15 y 25 años de edad. Para los más jóvenes, que aún están en el colegio (estudiantes del Colegio Nuevo Gimnasio) y se desempeñan como voluntarios de los programas Soñando Juntos y Talleres de Vida, ha sido la oportunidad de orientar su vida hacia el servicio y la solidaridad. Sus padres han manifestado un enorme cambio positivo en sus actitudes cotidianas y una madurez reflejada en la forma de ver y entender las coyunturas actuales de Colombia y el mundo.

Es vital generar ese tipo de experiencias en los jóvenes pre universitarios, de tal manera que se logre derrotar la indiferencia y la indolencia, y forjar en ellos una nueva generación de colombianos con un gran sentido de pertinencia hacia sus semejantes que tengan la sensibilidad social presente en todas y cada una de las acciones de su vida.

Experiencias personales del Taller de Sueños: Durante la experiencia vivida en los Talleres de Sueños que se han realizado, cabe destacar la opinión de Juan C. Parada, asistente al primer Taller: *"Con agradable sorpresa y con mucha emotividad asistí al Taller de Sueños de la fundación Mi Sueño es Colombia. Con sorpresa por encontrar un espacio en el que recordé cosas que había dejado en el tintero de mi vida y que creía olvidadas y que no regresarían. Emotividad por descubrir cuan afortunados somos las personas que podemos estar bajo la influencia de la fundación, las caras de los niños con cáncer que tienen la posibilidad de cumplir su sueño de vida, la de sus padres, la cara de las personas que tenemos la fortuna de llegar a participar como padrinos y ayudar con la formación de un niño, demuestran que todo es posible cuando existe un sueño. Los días posteriores al taller me han servido para ido definir qué era lo que hacía falta para cerrar varios ciclos en mi vida personal y profesional y saber por fin cómo empezar proyectos con un objetivo específico. Desde ahora la razón la llevo en mi bolsillo y se llama Pasaporte al país de los Sueños. En ocasiones como esta cuando pareciera que la palabra Gracias parece quedarse corta".*



Lo anterior, sumado a muchos otros testimonios, ejemplifica la magnitud del impacto que el Taller de Sueños tiene sobre sus participantes. Además de mejorar la calidad de vida de los niños con cáncer y en condiciones de vulnerabilidad, espacios como el Taller de Sueños contribuye a que los asistentes mejoren su calidad de vida y logren sus sueños.

Responsabilidad Social Empresarial: En el marco del programa Portafolio Empresarial, se da a las empresas participantes la oportunidad de ejercer su Responsabilidad Social Empresarial de una manera activa y directa.

Por eso se diseñó el Portafolio Empresarial de tal forma que, además de contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los niños, los colaboradores de la Empresa pudieran ser partícipes activos de las salidas recreativas con los niños, para que asumieran el mejoramiento de la calidad de vida de los niños como un objetivo propio.

Capital Social: Para lograr los objetivos de cada programa y el Objetivo General de la Fundación, es necesario que Mi Sueño es Colombia cree sinergias y alianzas estratégicas.

El Capital Social se entiende como la forma en que, mancomunadamente, un grupo de personas (naturales y/o jurídicas) logra sus objetivos. En ese orden de ideas, el impacto generado por la creación de estas alianzas entre Mi Sueño es Colombia y hogares de paso, empresas, etc. Contribuye enormemente a generar capital social. Esto constituye un gran impacto social.

Generación de empleo: Como se vio en el Capítulo Administrativo, la Fundación está en capacidad de generar empleos directos y por honorarios, aportando al crecimiento macroeconómico del País, convirtiéndose en una importante opción laboral para profesionales jóvenes y con alta sensibilidad social.

17. CAPITULO 8. CONCLUSIONES

Mercadeo:



Objetivo: Elaborar una investigación de mercados, un plan de mercadeo y una proyección de donaciones para la Fundación Mi Sueño es Colombia.

Conclusión: Se determinó la viabilidad de cada uno de los programas para la Obtención de recursos y los ingresos producto de sus actividades, garantizan la sostenibilidad de la Fundación. Específicamente, se encontró que :

- El 83,3% de los colegios encuestados, ha manifestado que está dispuesto a realizar un Taller de Sueños para sus alumnos de décimo y undécimo grado.
- El 71% de las personas ayudaría económicamente a un programa de apadrinamiento para la niñez con cáncer y en condiciones de vulnerabilidad. (Mi Gran Amigo)
- El 71% de los encuestados estaría dispuesto a participar en un Taller de Sueños. El 68,8% de las personas que estarían dispuestas a asistir a un Taller de Sueños, pagaría por asistir \$20.000.
- La viabilidad del Portafolio Empresarial está en ofrecerlo a empresas pequeñas y medianas, de manera organizada y haciendo gran énfasis en los resultados y en la adecuada organización de la Fundación Mi Sueño es Colombia.
- Las estrategias de los planes de mercadeo para cada uno de los programas para la sostenibilidad de la Fundación Mi Sueño es Colombia, son las adecuadas como lo demuestran los resultados: 5 personas se han vinculado como padrinos, se han realizado dos Talleres de Sueños y se han vinculado dos empresas al Portafolio Empresarial.

Técnico:

Objetivo: Elaborar un estudio técnico que permita diseñar los procesos de la Fundación que garantice la calidad del servicio y sostenibilidad.

Conclusión: Se diseñaron y estudiaron los procesos fijos y variables para garantizar la ejecución administrativa de la Fundación y de sus programas. Se determinó a partir de allí el requerimiento de mano de obra y se optimizó el recurso disponible para cada año (2012, 2013 y 2014) de tal manera que se garantice la prestación de los servicios y la mayor ocupación posible de los empleados. Todos los procesos se documentaron y estandarizaron debidamente y en ellos, la Fundación soportara gran parte de su sostenibilidad.

Los costos fijos y variables de los programas permiten su ejecución y sostenibilidad.



Administrativo:

Objetivo: Elaborar un estudio organizacional que permita definir la estructura adecuada y los requerimientos de personal y de voluntariado para la Fundación para garantizar su sostenibilidad, así como su Planeación Estratégica que dirija los procesos y actividades hacia el cumplimiento de Objetivos.

Conclusión: Se diseñó un Manual de Cargos que responde a las necesidades de los procesos de la Fundación, a costo razonable.

Se incorporó la Junta Blanca, como una institución interna a la Fundación que garantiza la transparencia de cara a todos los grupos de interés al ser integrada por personajes de la vida pública y exitosos profesionalmente.

Se rediseñó la Planeación Estratégica de la Fundación, logrando encausar todos sus procesos y programas al mejoramiento de la calidad de vida de los niños. La investigación de calidad de vida y posterior uso de herramientas de Ingeniería Industrial (DOFA; Marco Lógico, Balanced Scorecard), permitió reorientar la Planeación Estratégica de la Fundación hacia tener un mayor impacto positivo en sus beneficiarios.

Se crearon puestos de trabajo, para responder de manera eficiente y eficaz a las necesidades de tanto beneficiarios, como benefactores, contribuyendo al crecimiento económico del País.

Financiero:

Objetivo: Elaborar un estudio financiero que permita proyectar el rendimiento requerido, determinando los recursos necesarios para cada uno de los programas, de manera que se garantice la sostenibilidad financiera para su puesta en marcha.

Conclusión: Se determinó la viabilidad de la Fundación, posterior al análisis de los estados financieros, garantizando la sostenibilidad a largo plazo y el crecimiento de la organización. Esto, se ve reflejado en el aumento de los activos y el crecimiento de excedentes al final de cada ejercicio, así como de la rentabilidad.

Puesta en Marcha:

Objetivo: Desarrollar la puesta en marcha de la Fundación Mi Sueño es Colombia, aplicando las conclusiones de la investigación del presente Trabajo.

Conclusión: 5 personas se han vinculado como padrinos, se han realizado dos Talleres de Sueños y se han vinculado dos empresas al Portafolio Empresarial. (Agregados Industriales SAS y Farben).



Se realizaron dos salidas recreativas: al Parque Salitre Mágico y a la Catedral de Sal.

Se realizaron dos talleres de Sueños a los que han asistido 68 personas.

Se han hecho realidad cuatro sueños.

Se han realizado diez actividades como parte del programa Talleres de Vida, todas ellas de educación. Las de psicología empezarán a partir de septiembre de 2011.

Se puso en marcha el plan de mercadeo, con todos los elementos que lo componen

Se aseguró, producto del presente Trabajo, la sostenibilidad y calidad de los programas, teniendo en cuenta lo siguiente:

- La satisfacción de los hogares de paso es del 88% (Ver indicadores de gestión y Anexo D).
- El comportamiento y conducta de los niños ha mejorado notoriamente, como lo manifiesta el hogar de paso Grupo Alegría y los profesionales de la salud que los atienden.
- El sentido de pertenencia que los niños manifiestan frente a la Fundación y al desarrollo de las actividades es notoriamente mayor.
- La sensibilidad creada en los empresarios vinculados al Portafolio Empresarial.

Se aseguró, producto del presente Trabajo, la sostenibilidad y calidad de los programas, teniendo en cuenta lo siguiente:

- La satisfacción de los hogares de paso es del 88% (Ver indicadores de gestión y Anexo D).
- El comportamiento y conducta de los niños ha mejorado notoriamente, como lo manifiesta el hogar de paso Grupo Alegría y los profesionales de la salud que los atienden.
- El sentido de pertenencia que los niños manifiestan frente a la Fundación y al desarrollo de las actividades es notoriamente mayor.
- La sensibilidad creada en los empresarios vinculados al Portafolio Empresarial.
- La sostenibilidad garantizada de la Fundación Mi Sueño es Colombia maximizará el beneficio a los niños en términos de mejorar su calidad de vida y por ende, disminuir su vulnerabilidad.





18. GLOSARIO

ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO La entidad sin ánimo de lucro es una persona jurídica, diferente de las personas naturales que las conforman, que puede ejercer derechos y contraer obligaciones, no persigue lucrarse, ni pretende el reparto de utilidades que se generen entre los fundadores o asociados, sino busca engrandecer su propio patrimonio para el cumplimiento de metas y objetivos que, por lo general, son de beneficio social, ya éste se encamine hacia un grupo determinado de personas o hacia la comunidad en general.

FUNDACIÓN Es una persona jurídica sin ánimo de lucro, que nace de la voluntad de una o varias personas naturales o jurídicas y cuyo objetivo es propender por el bienestar común, bien sea de un sector determinado de la sociedad o de toda una población en general. Surge de la destinación que haga su (s) fundador (es), de unos bienes o dineros preexistentes para la realización de unas actividades que según su sentir pueden generar bienestar social.

La fundación existe mientras subsista su patrimonio.

SOCIALIZACIÓN PRIMARIA Es la primera por la que el individuo atraviesa en la niñez y por medio de ella se convierte en miembro de la sociedad. Se da en los primeros años de vida y se remite al núcleo familiar. Se caracteriza por una fuerte carga afectiva. Depende de la capacidad de aprendizaje del niño, que varía a lo largo de su desarrollo psico-evolutivo. La socialización primaria finaliza cuando el concepto del otro generalizado se ha establecido en la conciencia del individuo. A esta altura ya el miembro es miembro efectivo de la sociedad.

SOCIALIZACIÓN SECUNDARIA Es cualquier proceso posterior que induce al individuo ya socializado a nuevos sectores del mundo objetivo de su sociedad. La carga afectiva es reemplazada por técnicas pedagógicas que facilitan el aprendizaje.



DERECHOS FUNDAMENTALES Los derechos fundamentales son aquellos inherentes al ser humano, que pertenecen a toda persona en razón a su dignidad humana.

SEGMENTO DE MERCADO Subconjuntos distintos de personas con necesidades, circunstancias y características similares que los llevan a responder de un modo semejante a la oferta de un producto o servicio particular, o a un programa estratégico de marketing particular.

TEJIDO URBANO Relación entre los volúmenes edificados y el espacio urbano.

ESPACIO URBANO Espacio comprendido entre los volúmenes edificados de la ciudad, que permite lograr aceptables condiciones de iluminación y ventilación en los ambientes habitables.

NECESIDADES BÁSICAS Constituyen las necesidades básicas la vivienda, los servicios públicos básicos, el espacio doméstico, la asistencia escolar y la dependencia económica. (DANE)

INTERÉS GENERAL Interés de los individuos en su condición de integrantes de una sociedad política, o sea interés por los valores que los individuos y sus familias necesitan pero que solo pueden lograr en forma conjunta, en una acción racionalmente planeada y coordinada "en equipo". Este concepto es en cierto modo una versión secularizada del "bien común", propia del pensamiento político católico. Se usa preferentemente en el análisis de la política interior.

VALORES son convicciones profundas de los seres humanos que determinan su manera de ser y orientan su conducta.

FUENTES PRIMARIAS DE INVESTIGACIÓN: Fuentes de las que se obtienen datos recolectados por investigadores individuales que usan la observación, una



encuesta, una entrevista u otros medios. Los datos se reúnen y se interpretan de acuerdo con el objetivo particular de la investigación de que se trate.

FUENTES SECUNDARIAS DE INVESTIGACIÓN Son fuentes de las que se obtienen datos ya existentes en internet, documentos del Gobierno, en la prensa de negocios, en archivos de compañía o en otra parte. Alguien ya ha hecho la recolección de datos primarios y los ha puesto en donde otros puedan tener acceso a ellos, con o sin dificultad, gratis o con costo.

ENCUESTA es un método que consiste en obtener información de las personas encuestadas mediante el uso de cuestionarios diseñados en forma previa.

NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS es un método directo para identificar carencias críticas en una población y caracterizar la pobreza. Usualmente utiliza indicadores directamente relacionados con cuatro áreas de necesidades básicas de las personas (vivienda, servicios sanitarios, educación básica e ingreso mínimo), disponibles en los censos de población y vivienda.

ENCUESTA DE CALIDAD DE VIDA Investigación que cuantifica y caracteriza las condiciones de vida de los pobres y de los no pobres, comprendiendo también el fenómeno de la pobreza, al incluir variables relacionadas con la vivienda, los servicios públicos y los miembros del hogar (educación, salud, cuidado de los niños, fuerza de trabajo, gastos e ingresos), tenencia de bienes y percepción del jefe o del cónyuge sobre las condiciones de vida en el hogar.



19. BIBLIOGRAFIA

Alcocer Ballestas, M. C., & Ballesteros, B. P. (2005). *Intervención "Patch Adams" en Indicadores de Calidad de Vida de Dos Niñas con Cáncer*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, Tesis Psicología.

Alvarado, J.A: (2008). *Fundamentos de Inferencia Estadística*. Ed. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia.

Alvarado, L. M., Uribe, S. P., & Pérez, L. T. (2007). El cuidado paliativo brindado al niño con enfermedad oncológica : una mirada a la labor de enfermería desde las familias cuidadoras. Medellín: Facultad de Enfermería UDEA.

Board Source. (2010). *The Handbook of Nonprofit Governance*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

COLOMBIA, DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DANE). *Censo General 2005*. Bogotá: 2005. Información disponible en <http://www.dane.gov.co>, Febrero 2009.

INC. (2010). *Instituto Nacional de Cancerología*. Recuperado el 25 de 9 de 2011, de [Cáncer en Cifras: http://www.cancer.gov.co/documentos/Tablas2009/Tabla%204.pdf](http://www.cancer.gov.co/documentos/Tablas2009/Tabla%204.pdf)

Instituto Nacional de Cancerología E.S.E., Ministerio de la Protección Social. (2010). *Plan Nacional para el Control del Cáncer en Colombia*. Bogotá.

Jaramillo, J. C. (2003). Régimen Tributario para las Entidades sin Ánimo de Lucro. Bogotá: Legis.

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992). The Balanced Scorecard - Measures that Drive Performance. *Harvard Business Review*.

Kotler, P. (1979). Strategies for Introducing Marketing into Nonprofit Organizations. *Journal of Marketing*, 37-44.

Kotler, P., & Zaltman, G. (1971). Social Marketing: An Approach to Planned Social Change. *The Journal of Marketing*, 3-12.

Méndez, R. (2008), *Formulación y Evaluación de Proyectos: Enfoque para Emprendedores*. Ed. Icontec. Bogotá, Colombia.



Mintzberg, H. (1989). *Mintzberg on Management, Inside Our Strange World of Organizations*. New York: The Free Press.

Molina, G. Aguiar, F. (2003) *Marketing Deportivo*, Primera edición, Buenos Aires: Grupo Editorial Norma,

Morales M.C., Mellizo, W.H. (2004). *Calidad de vida*. Universidad Nacional de Colombia, 267p

Mullins John. (2005). *Administración de Marketing*. Mcgraw Hill. México, México. 5a Edición.

Niebel, B.W. (2001). *Ingeniería industrial métodos, estándares y diseño del trabajo*. Alfaomega.

Plan de negocios en línea, Programa Bogotá Emprende, Cámara de Comercio de Bogotá.

Prieto, Lena. (2004) *Manual de procesos industriales*. Editorial Pontificia Universidad Javeriana.

Remolina G., S.J. (1999) *La responsabilidad social universitaria*, en la Revista Orientaciones Universitarias, Bogotá D.C.,

Ronchetti, J. L. (2006). An Integrated Balanced Scorecard Strategic Planning Model for Nonprofit Organizations. *Journal of Practical Consulting*, 25-35.

Stanton, William J, (2007) *Fundamentos de Marketing*. Ed. MacGraw-Hill Interamericana. Bogotá, Colombia.

Uribe, S. P., Pérez, L., & Alvarado, L. M. (2009). *El cuidado paliativo brindado al niño con enfermedad oncológica : una mirada a la labor de enfermería desde las familias cuidadoras*. Medellín: Facultad de Enfermería, UDeA.

Veeduría Distrital, *Vulnerabilidad Social en Bogotá D.C*. Bogotá D.C, Noviembre de 2002. Edición No. 8.

Weerawardena, J., McDonald, R. E., & Gillian, S. M. (2010). Sustainability of nonprofit organizations: An empirical investigation. *Journal of World Business*, 346-356.

<http://www.redbogota.com/endatos/0200/02-030-vivienda/02.03.01.htm>. Consulta realizada el 23 de Febrero de 2010.



Anexo A. FORMATO DE ENTREVISTA A PROFUNDIDAD PARA HOGARES DE PASO Y RESULTADOS

Buenos días. La Fundación Mi Sueño es Colombia se encuentra realizando una investigación para determinar la calidad de vida de niños enfermos de cáncer, en condiciones de vulnerabilidad y residentes en hogares de paso de Bogotá D.C. Le agradecemos responder a las siguientes preguntas, no sin antes aclarar que los resultados de la investigación son para fines académicos y totalmente confidenciales.

- ¿Cuál es el nombre del hogar de paso?
- ¿Cuántos cupos para niños dispone el hogar de paso?
- ¿Cuántos niños alberga el hogar de paso?
- ¿Qué tipo de vínculo establece el hogar de paso con la familia de los niños?
- ¿Cuál es el proceso de vinculación de niños al hogar de paso?
- ¿A qué persona, natural o jurídica, pertenece la custodia de los niños?
(Número de niños por cada opción).

I.C.B.F	
Hogar de paso	
Familia	
Uno de los padres	
Otro - ¿Cuál?	

- ¿Qué edades tienen los niños que atiende el hogar de paso? (Número de niños por cada rango de edad).

0-3 Años	
3-5 Años	
5-7 Años	
7-9 Años	
9-11 Años	
11-13 Años	
13-15 Años	
15-17 Años	
Más de 17 Años	

- ¿Cuánto tiempo llevan los niños en el hogar de paso? (Número de niños para cada opción).



Menos de un mes	
1 a 2 meses	
2 a 3 meses	
3 a 6 meses	
6 a 9 meses	
9 a 12 meses	
Más de un año	

¿De qué ciudad proviene cada uno de los niños?

¿Cuál es el nivel socio-económico de los niños? (Número de niños para cada opción).

1	
2	
3	
4	
5	
6	

¿Cuál es la cantidad de niños y niñas del hogar?

Niños	
Niñas	

¿Con cuántas personas cuenta el hogar de paso para atender a los niños?

¿Hace cuánto fue creado el hogar de paso?

¿Cuenta el hogar de paso con el aval del ICBF?

En la actualidad, ¿qué programas ofrece el hogar para los niños?

¿En cuál(es) de los siguientes aspectos se centran los programas para los niños?

Educación	
Recreación	
Salud	
Deporte	
Cultura	
Otro - ¿Cuál?	

¿Con qué frecuencia se realizan las actividades de los programas que ofrece el hogar de paso?



	Educación	Recreación	Salud	Deporte	Otro - ¿Cuál?
Diariamente					
Semanalmente					
Cada dos semanas					
Mensualmente					
Nunca					

¿Cuánto cuestan dichas actividades mensualmente?

¿Qué personal está a cargo de realizar dichas actividades?

Voluntariado	
Docentes	
Profesionales de la salud	
Personal del hogar de paso	
Otro - ¿Cuál?	

¿Con qué infraestructura cuenta el hogar para realizar las actividades?

Salones de clase	
Consultorios médicos	
Salón de deportes	
Equipos Multimedia	
Biblioteca	
Otro - ¿Cuál?	

¿De qué fuentes obtiene el hogar de paso los recursos o donaciones para su subsistencia?

Donaciones personas naturales	
Donaciones personas jurídicas	
Aportes gubernamentales	
Aportes de miembros del hogar	
Recursos gestionados	
Otro - ¿Cuál?	

¿Con qué frecuencia el hogar de paso recibe esas donaciones?

Diariamente	
Semanalmente	
Quincenalmente	
Mensualmente	
Otro - ¿Cuál?	

¿Cuenta el hogar de paso con algún programa que garantice el flujo de donaciones de forma permanente?

¿Qué beneficios podría traer el tener programas que garanticen flujo de donaciones mensuales para los niños?



Mejor calidad de tratamientos	
Garantizar procesos educativos	
Programas recreativos	
Adquisición de medicamentos	
Otro - ¿Cuál?	

¿Qué tipo de cobertura en salud tienen los niños del hogar de paso?
(Número de niños por cada tipo de cobertura)

Sisbén	
E.P.S	
Medicina Prepagada	
Ninguno	
Otro - ¿Cuál?	

¿Cuánto se gasta mensualmente en salud por cada niño en los siguientes rubros?

Medicamentos	
Insumos médicos	
Hospitalizaciones	
Tratamientos	
Otro - ¿Cuál?	

¿Existen medicamentos que no sean cubiertos por el P.O.S? ¿Cuáles son estos medicamentos?

¿Cuánto cuestan estos medicamentos al mes?

¿Quién costea los gastos en salud de los niños?

Familia	
Hogar de paso	
Donantes	
Otro - ¿Cuál?	

¿Existen casos en los cuales no sea posible realizar el tratamiento que la enfermedad requiera en alguno(s) de los niños? ¿Por qué?

¿Qué gasto en salud debe cubrir el hogar en condiciones normales?

¿Del total del número de niños, cuántos de ellos reciben el tratamiento que su enfermedad demanda?.

¿Quién acompaña a los niños en su tratamiento?



Personal del hogar	
Voluntarios	
Familia	
Otro - ¿Cuál?	

¿Qué tipo de personas tiene a cargo el hogar de paso para atender a los niños?

Profesionales de salud	
Profesionales educación	
Psicólogos	
Servidores religiosos	
Voluntarios	
Otro - ¿Cuál?	

¿Qué factores pueden influir en la interrupción del tratamiento de los niños?

Razones médicas	
Tratamientos costosos	
Medicamentos innacesibles	
Asuntos familiares	
Traslado de ciudad del niño	
Otro - ¿Cuál?	

¿Cómo se da continuidad a los tratamientos de los niños cuando dejan el hogar de paso?

¿Qué compromisos adquiere el hogar de paso con la familia de los niños?.

¿Qué compromisos adquiere la familia con el hogar de paso?.

¿Qué dificultades se presentan en la relación con los padres de los niños?

¿Qué participación tienen los padres de los niños con el desarrollo de actividades del hogar de paso?

¿Qué grado de escolaridad tienen los niños del hogar de paso? (Número de niños para cada nivel).

Preescolar	
Primaria	
Básica secundaria	
Bachillerato	
Ninguno	
Otro - ¿Cuál?	

¿Cuántos niños asisten a la educación formal?

¿Qué programas tiene el hogar de paso dirigido a la educación de los niños?

¿Existe desescolarización de los niños del hogar de paso durante el tratamiento?

En caso de haberlo, ¿qué factores inciden en la desescolarización?

Sesiones de quimioterapia o radioterapia	
Hospitalizaciones	
Ausencia de recursos económicos	
Ausencia de personal capacitado	
Débil formación académica previa de los niños	
Otro - ¿Cuál?	

¿Qué tipo de dieta debe proveer el hogar a los niños como parte del tratamiento?

¿Cuánto cuestan dichas dietas al mes?

¿Cuánto gasta el hogar de paso en la alimentación mensual de los niños?

En su opinión, ¿cuál de los siguientes aspectos afecta más el bienestar físico de los niños?

Terapias (Quimio y radioterapia)	
Alimentación deficiente	
Cambio de clima	
Carencia de vestuario	
Carencia de equipos médicos	
Otro - ¿Cuál?	

En su opinión, ¿qué aspectos afectan el bienestar emocional de los niños?

¿Cómo califica la importancia de la recreación en el proceso de tratamiento de los niños?

Nada importante	
Importante	
Muy importante	
Indispensable	

¿Qué programas recreativos tiene el hogar para los niños?

¿Cuál es el impacto que tienen estas actividades en el bienestar emocional de los niños?

Bajo	
Medio	
Alto	
Muy alto	

¿Qué programas ofrece el hogar de paso para el proyecto de vida de los niños?

¿Cuánto cuestan estas actividades recreativas al mes?

Las actividades recreativas, ¿están planeadas durante todo el mes o corresponden al aprovechamiento de oportunidades que se presenten?



¿Cuál de las siguientes necesidades físicas considera que son las más apremiantes en los niños? (Marque con 1 la más importante y con 5 la menos importante)

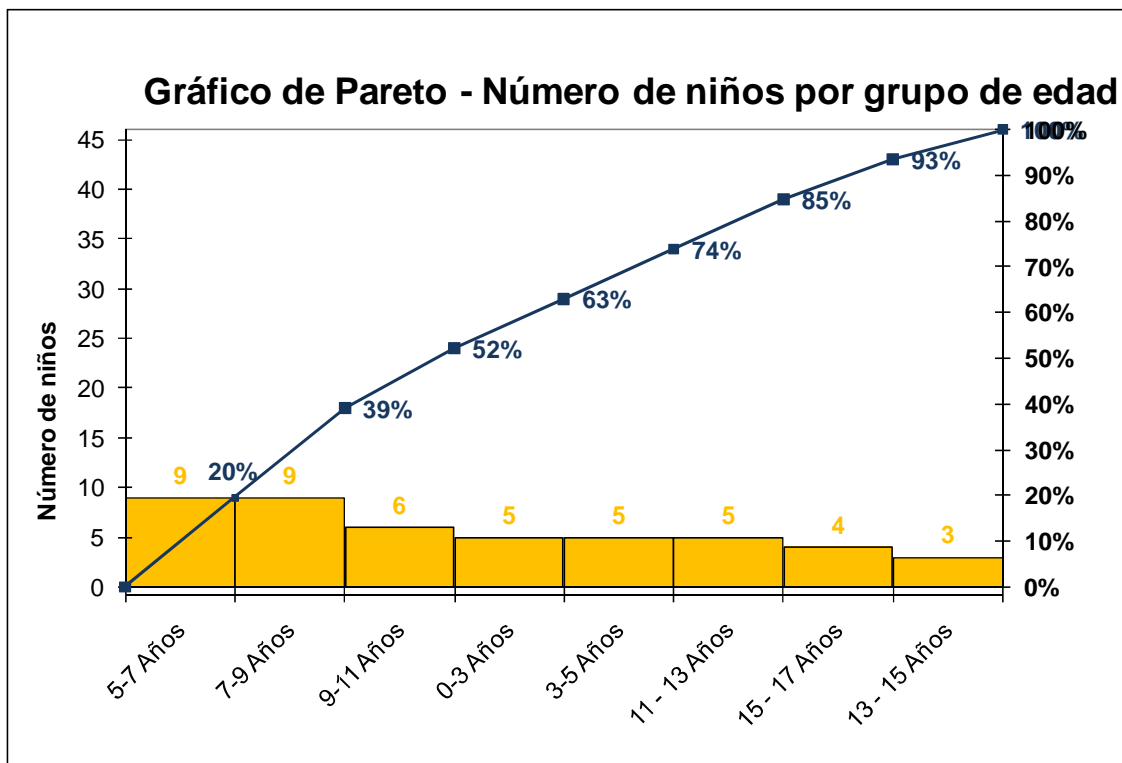
Alimentación	
Transporte	
Vestuario	
Medicamentos	
Otro - ¿Cuál?	

¿Cuál de los siguientes aspectos considera Usted puede beneficiar más a los niños emocionalmente?

Recreación	
Acompañamiento permanente	
Educación	
Estar con su familia	
Otro - ¿Cuál?	

¿En cuáles de los siguientes aspectos considera Usted que se debe centrar la gestión para beneficiar a los niños?.

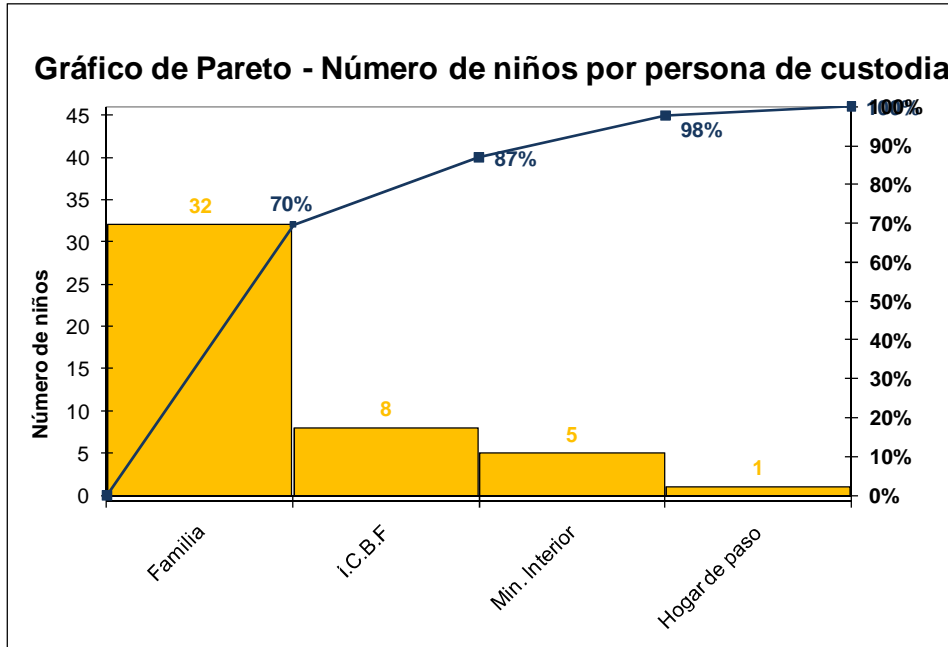
Gráfico No. 1





En este gráfico, se observa que el 52% de los niños residentes en los hogares de paso, tienen menos de 11 años de edad.

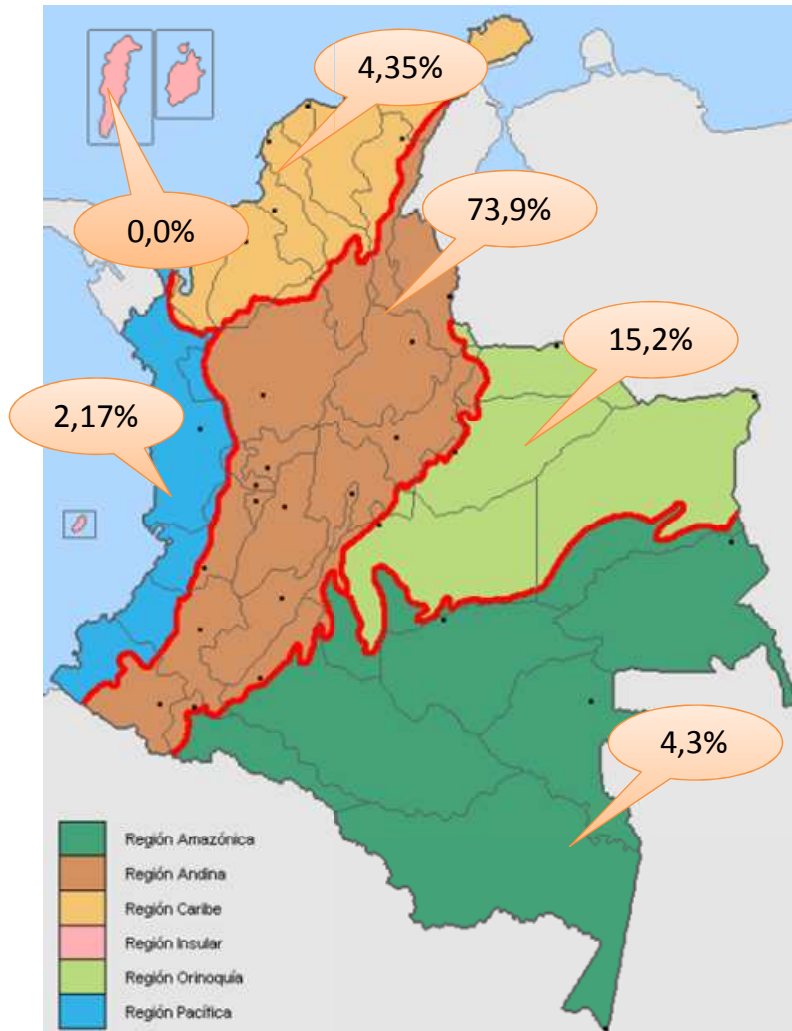
Gráfico No. 2

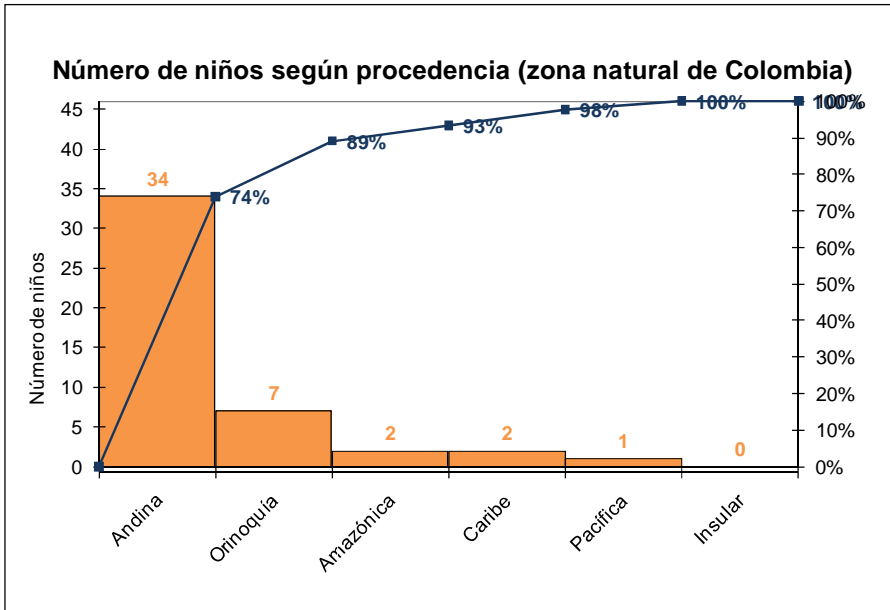


El gráfico muestra que el 87% de los niños (40 niños), pertenece a la familia o al bienestar familiar. El I.C.B.F, el Ministerio del Interior y los hogares de paso, tienen la custodia de 14 niños, es decir, el 13%.

Gráfico No. 3

Procedencia de los niños según zona natural de Colombia





Se observa que los niños que provienen de la zona Andina y la zona de la Orinoquía, suman el 89% del total, mientras que los de las demás regiones, totalizadas, alcanzan un 11%.

Gráfico No. 4

Número de niños por hogar de paso

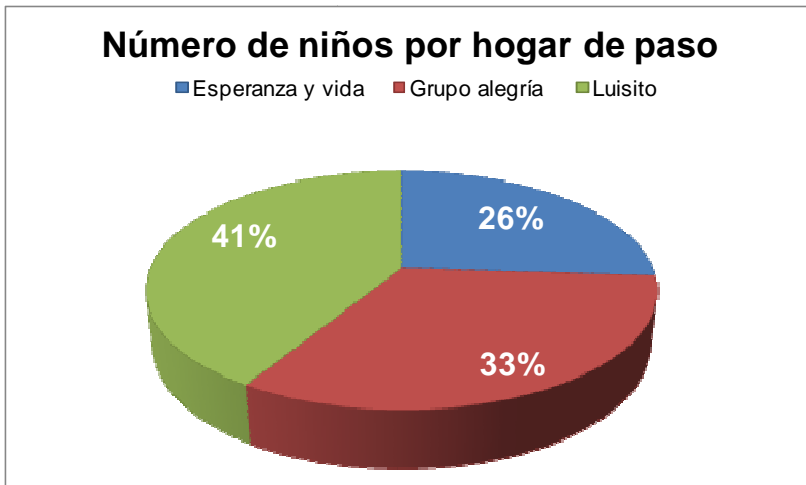
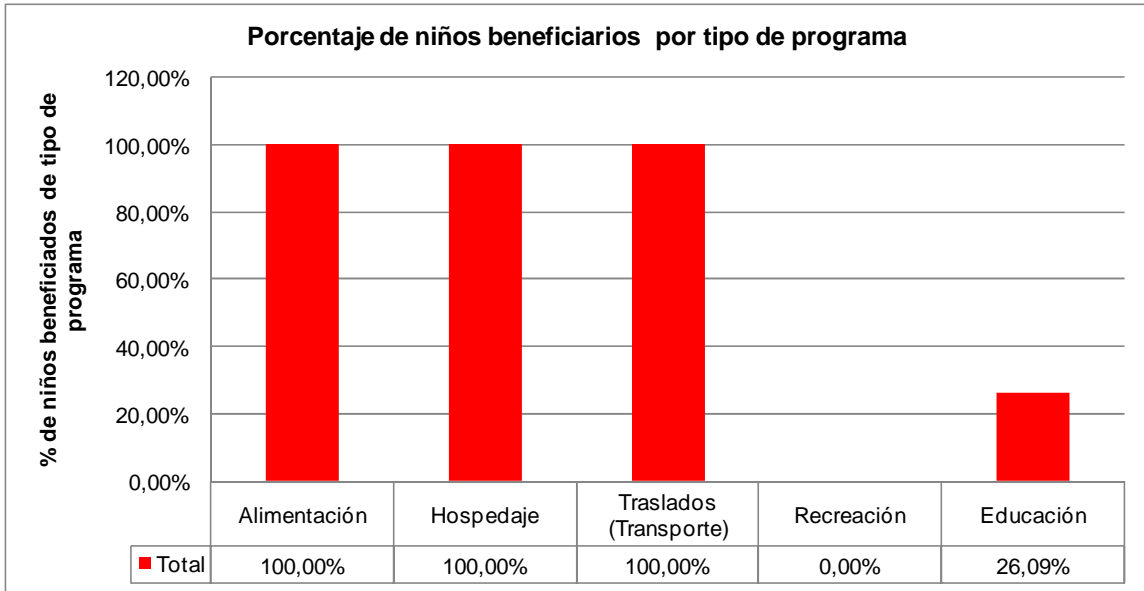


Gráfico No. 5



Se evidencia en el gráfico que la totalidad de los niños son beneficiados con alimentación, transporte y hospedaje, pero ninguno es beneficiado de programas recreativos y apenas el 26,09% lo hacen de la educación.

Gráfico No. 6

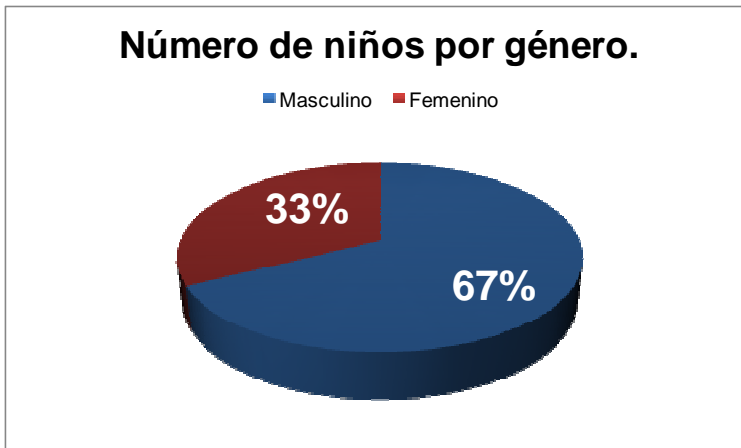
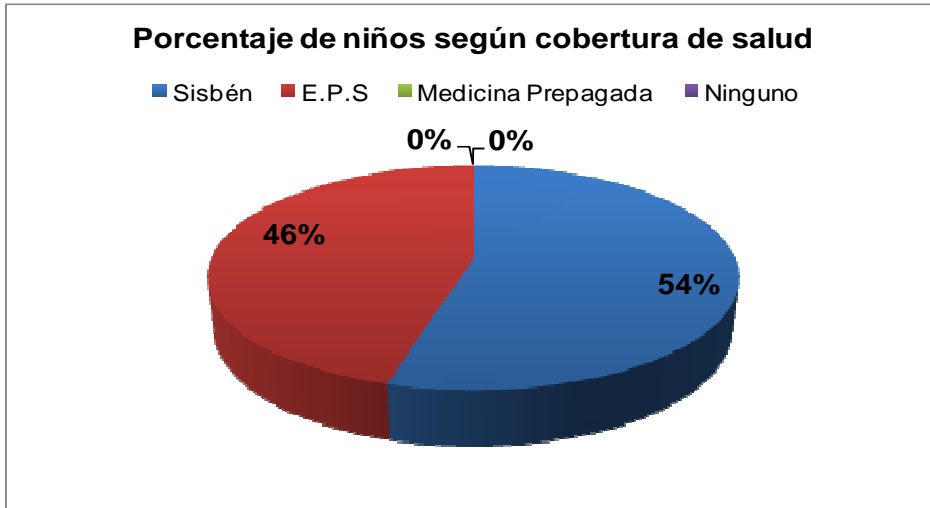


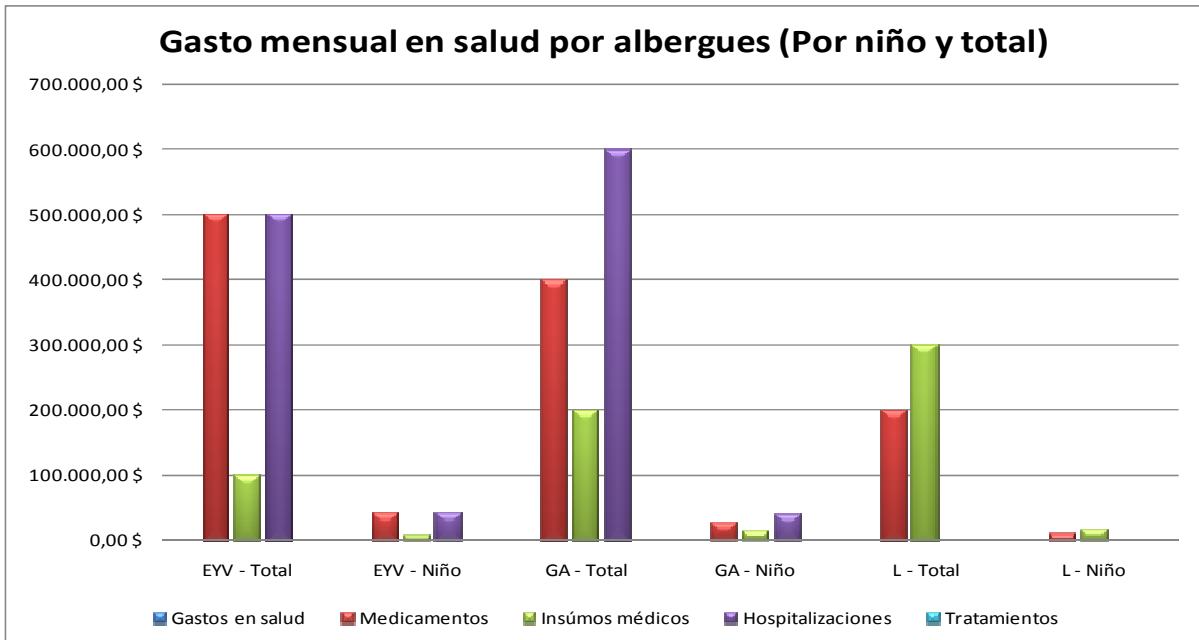
Gráfico No. 7



Ninguno de los niños está sin cobertura de salud ni con medicina prepagada. Los niños bajo cobertura de Sisbén y E.P.S, suman el 100%.

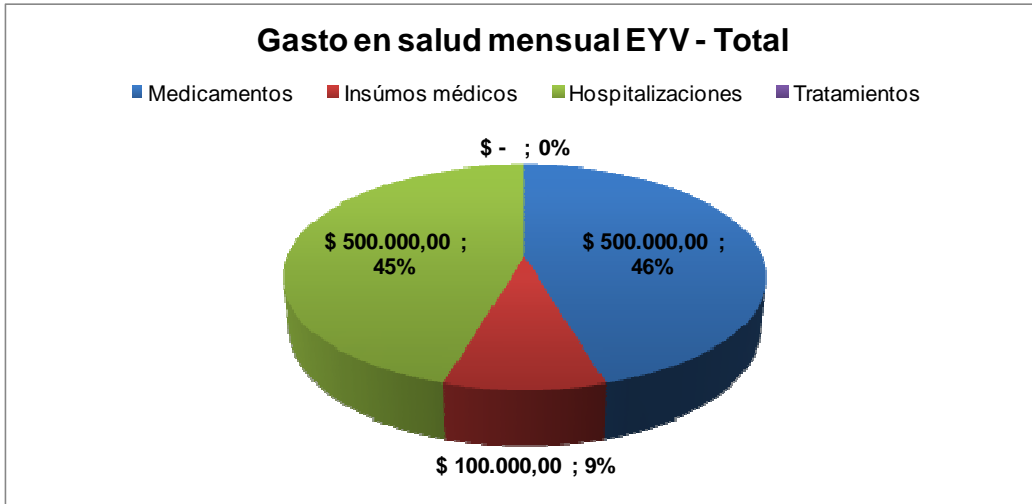
Gráfico No. 8

Gasto mensual en salud por albergues (Por niño y total)

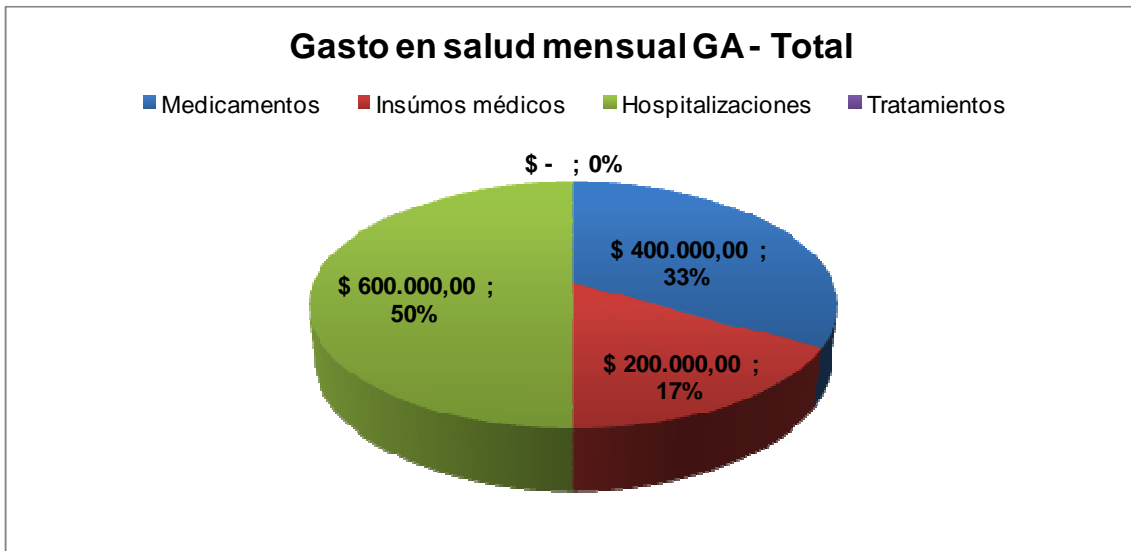


Gastos en salud	EYV - Total	EYV - Niño	GA - Total	GA - Niño	L - Total	L - Niño
Medicamentos	\$ 500.000,00	\$ 41.666,67	\$ 400.000,00	\$ 26.666,67	\$ 200.000,00	\$ 10.526,32
Insúmos médicos	\$ 100.000,00	\$ 8.333,33	\$ 200.000,00	\$ 13.333,33	\$ 300.000,00	\$ 15.789,47
Hospitalizaciones	\$ 500.000,00	\$ 41.666,67	\$ 600.000,00	\$ 40.000,00	\$ -	\$ -
Tratamientos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

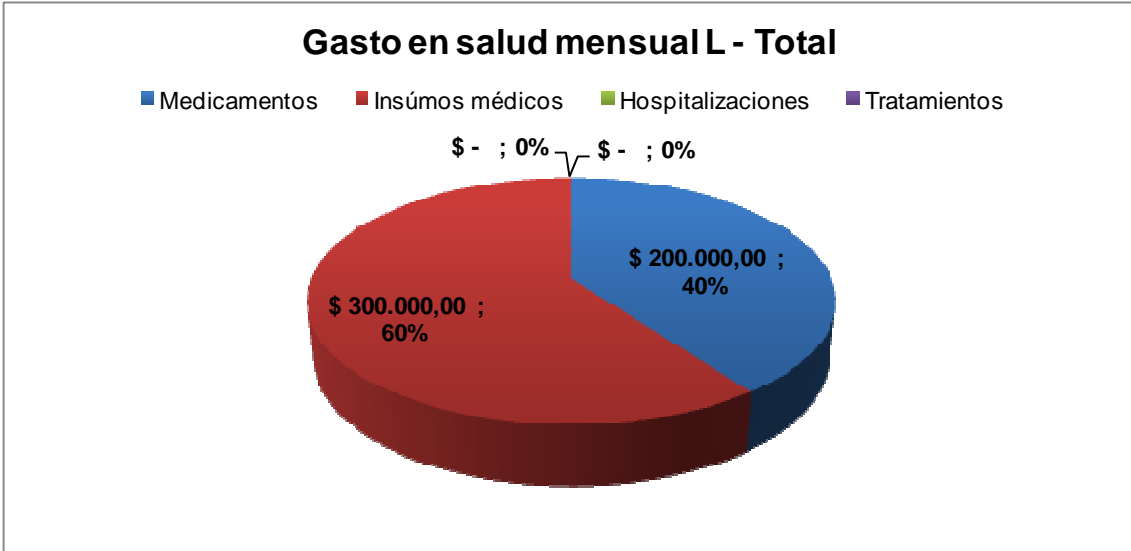
Gasto mensual en salud EYV - Total



Gasto mensual en salud GA – Total



Gasto mensual en salud L – Total



Gasto mensual en salud total por niño (todos los albergues)

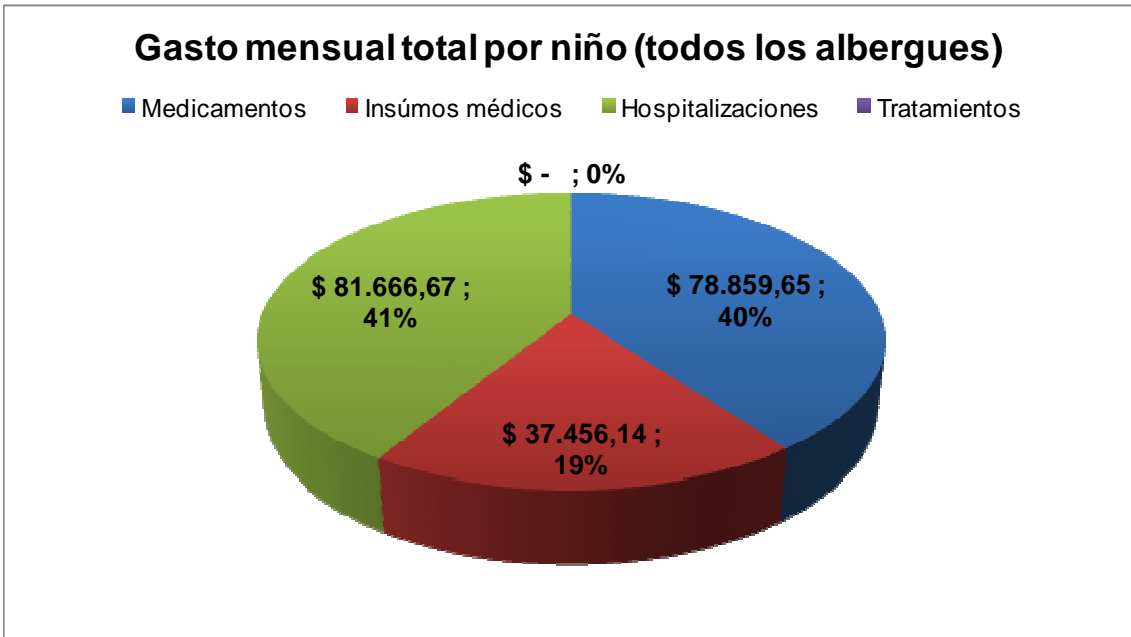
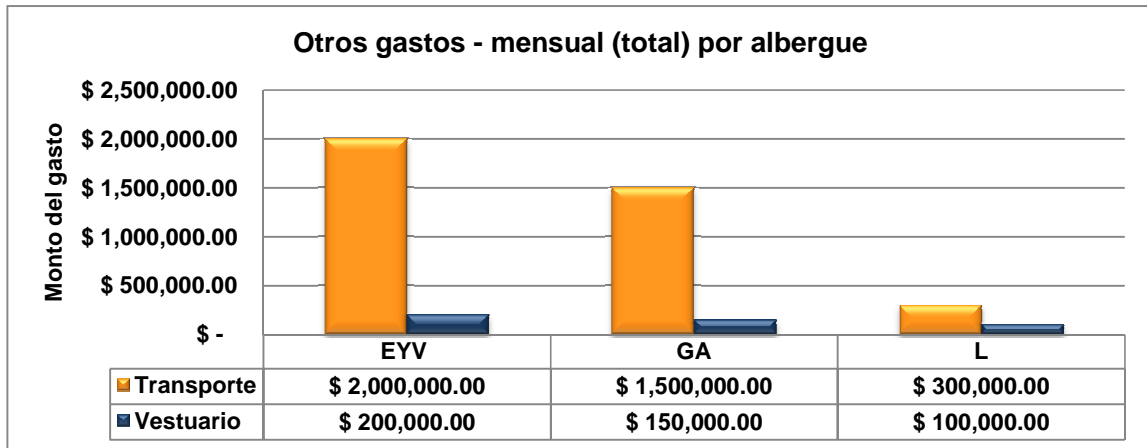


Gráfico No. 10

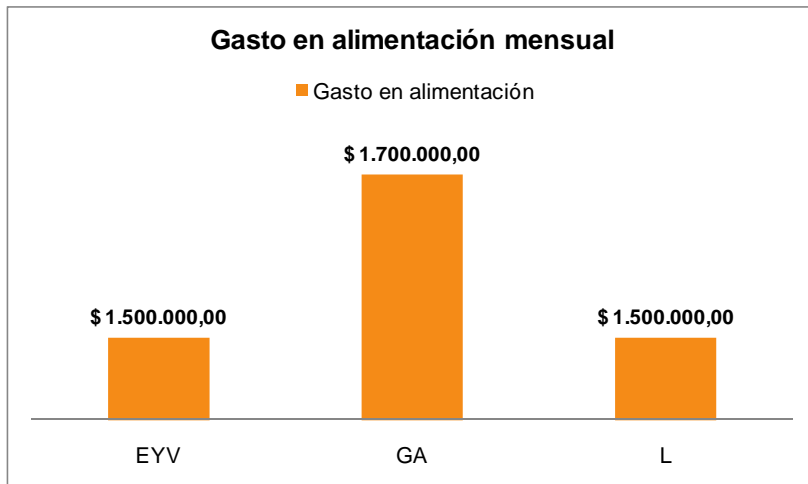
Gasto total en transporte y vestuario (por niño y total), discriminado por albergues



Se observa como el gasto en transporte en los albergues representa un significativo rubro del total del gasto, frente a la salud y a los gastos que conlleva las actividades realizadas a los niños. El vestuario, por su parte, no tiene una mayor relevancia comparativa frente a los gastos descritos.

Gráfico No. 11

Gasto en alimentación de los albergues – mensual



Gasto total de los albergues en los niños (total y por niño)

Lo anterior se calculo sumando los gastos en salud, transporte, alimentación, vestuario y de actividades por mes, dividiéndolo por el número de niños de cada albergue.

Otros gastos (mensuales)	EYV	GA	L
Transporte	\$ 2.000.000,00	\$ 1.500.000,00	\$ 300.000,00
Vestuario	\$ 200.000,00	\$ 150.000,00	\$ 100.000,00
Actividades	\$ 350.000,00	\$ 500.000,00	\$ 400.000,00
Alimentación	\$ 1.500.000,00	\$ 1.700.000,00	\$ 1.500.000,00
Salud	\$ 5.150.000,00	\$ 5.050.000,00	\$ 2.800.000,00
Total por niño	\$ 429.166,67	\$ 336.666,67	\$ 147.368,42

Hogar de paso	Total gasto mensual	Por niño
EYV	\$ 9.200.000,00	\$ 429.166,67
GA	\$ 8.900.000,00	\$ 336.666,67
L	\$ 5.100.000,00	\$ 147.368,42

El gasto por niño se obtuvo dividiendo el gasto total mensual por el número de niños de cada albergue.

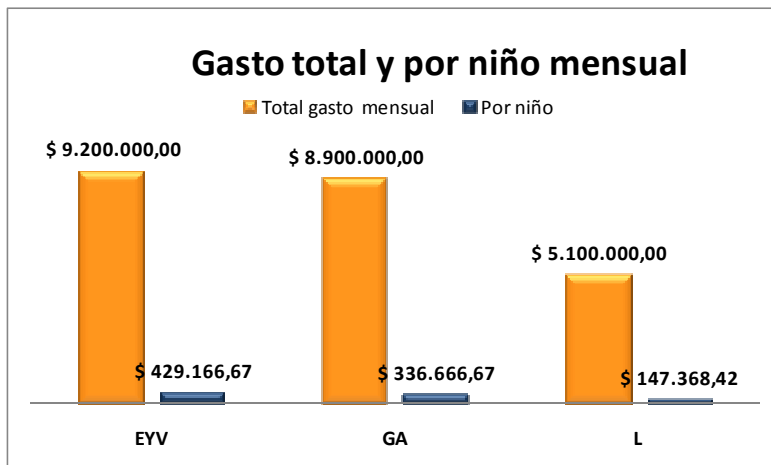
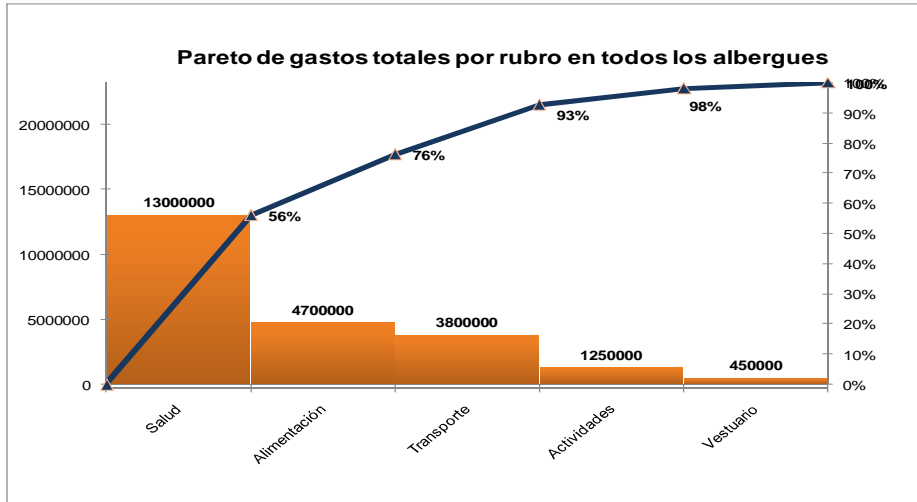


Gráfico No. 12

Pareto de total de gastos por rubro de todos los albergues



Se observa que en la mayor parte del gasto está incluido en salud, alimentación y transporte, que suma el 93% del total. Las actividades, de educación y recreación, entre otros, suman un 5% del total.

Gráfico No. 12

Composición porcentual del gasto total por rubro

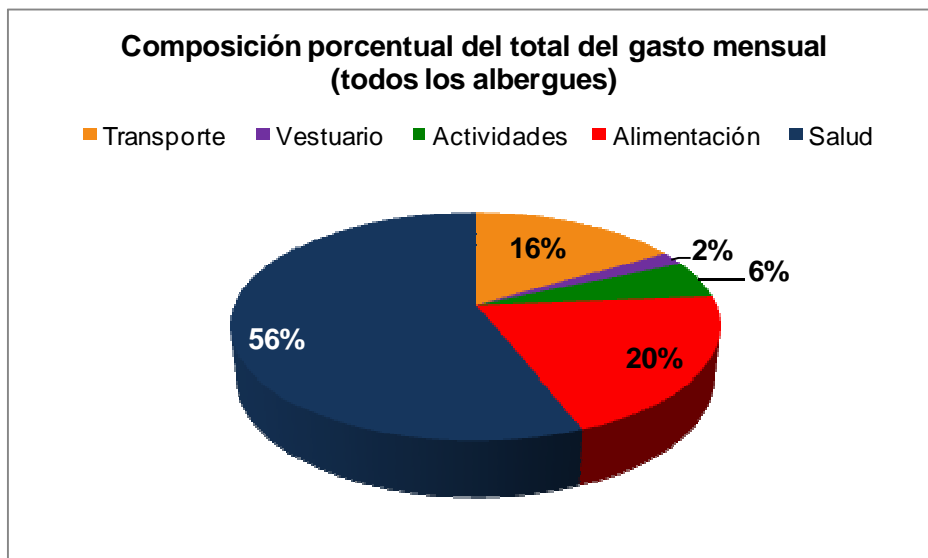
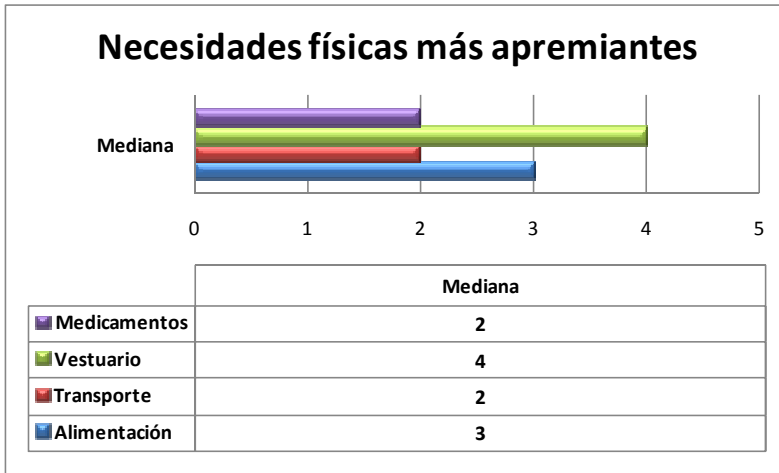


Gráfico No. 13

Mediana de necesidades físicas más apremiantes. (Mediana)



Como 1 significa más apremiante, y 4 menos apremiante, en este caso, las necesidades más apremiantes son los medicamentos y el transporte. A cada uno de los albergues se les pidió que calificaran las necesidades de acuerdo al grado de premura.

Gráfico No. 14

Aspectos que pueden beneficiar emocionalmente a los niños (Mediana)

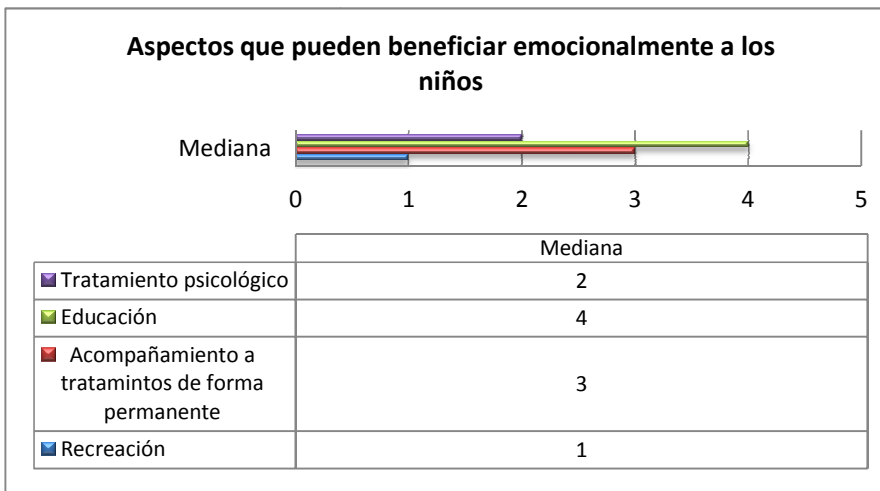


Gráfico No. 15

Aspectos en los cuales centrar el bienestar de los niños (Mediana)

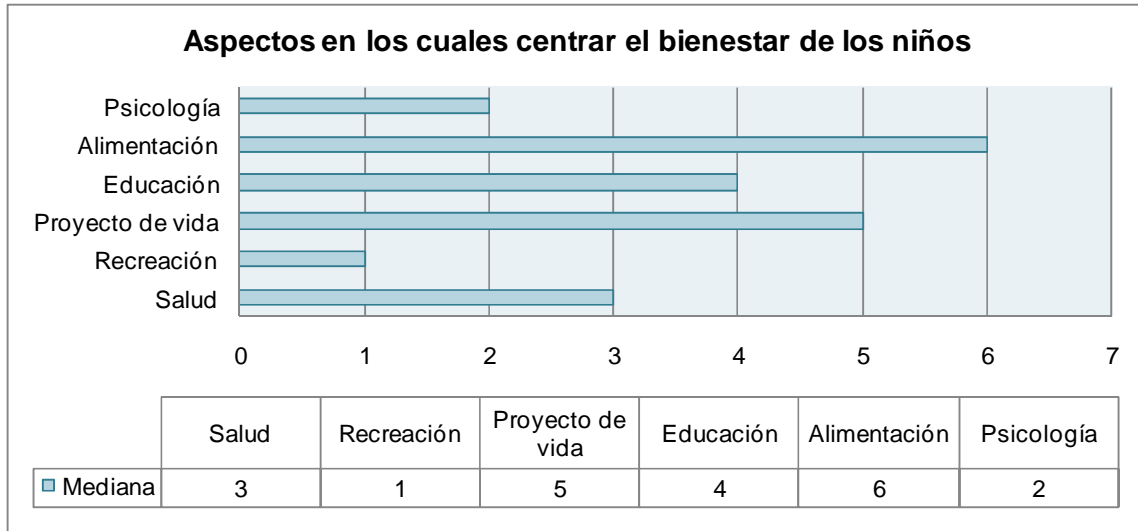


Gráfico No. 16

Factores incidentes en la interrupción del tratamiento de los niños (Mediana)

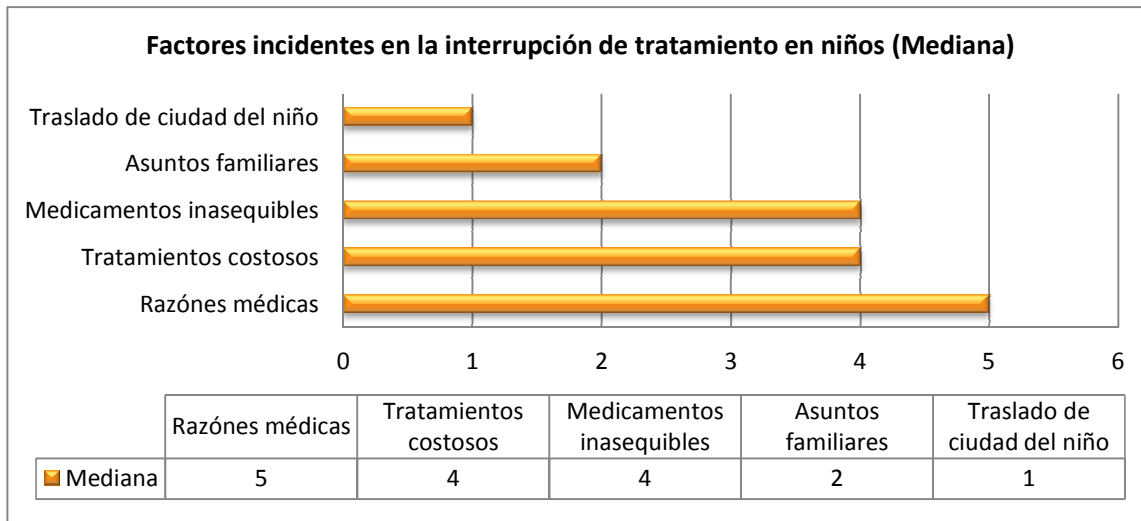


Gráfico No. 17

Factores incidentes en la desescolarización (Mediana)

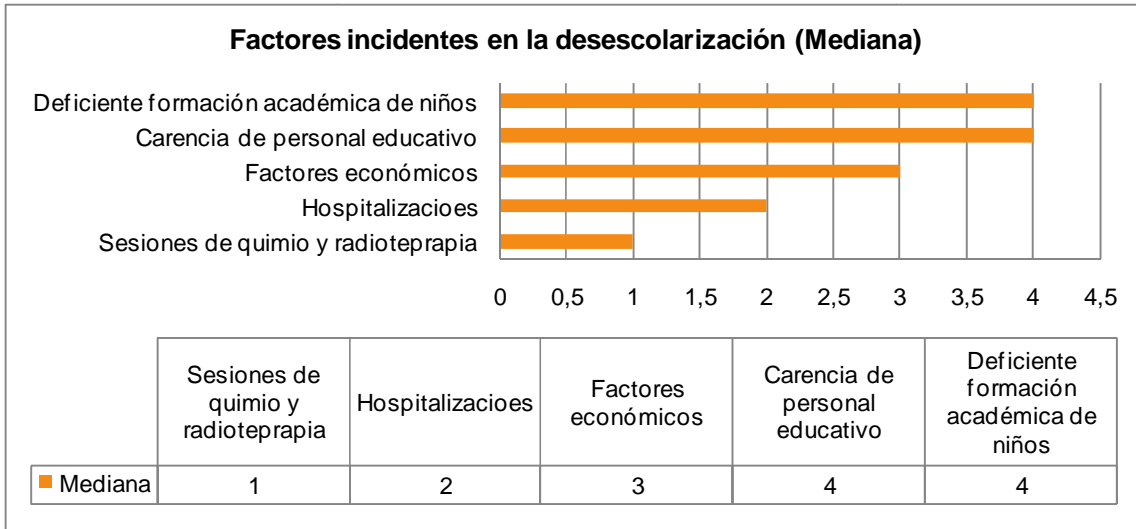


Gráfico No. 18

Aspectos que afectan el bienestar físico de los niños (Mediana)

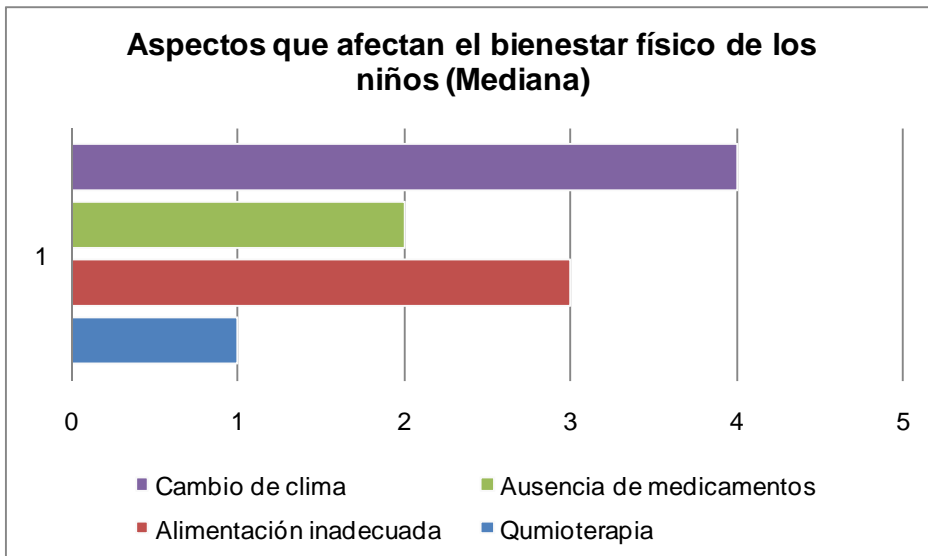


Gráfico No. 18

Aspectos que afectan el bienestar emocional de los niños (Mediana)

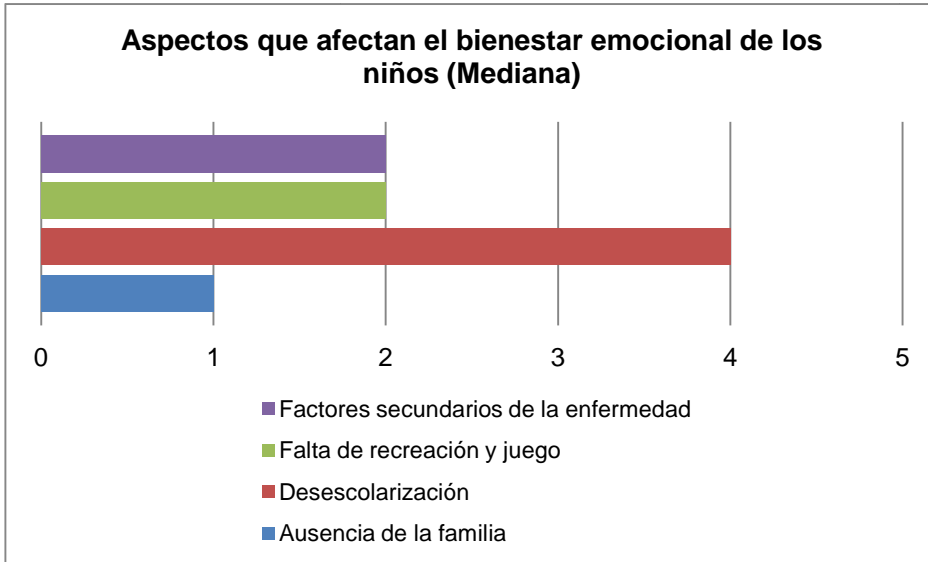


Gráfico No. 19 – Grado de escolaridad de los niños

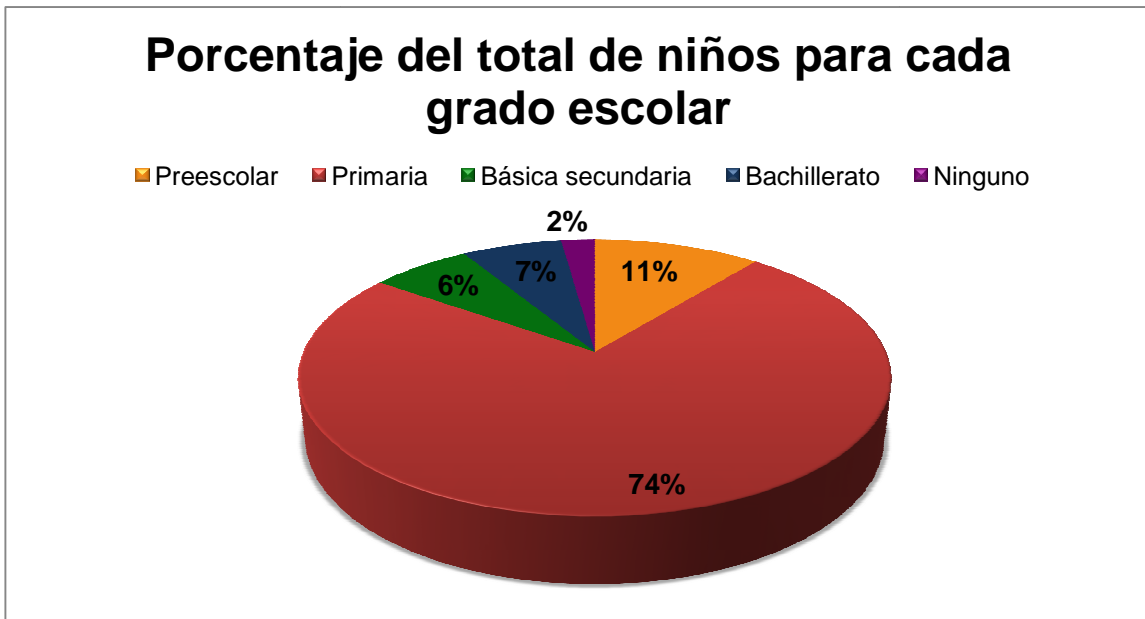
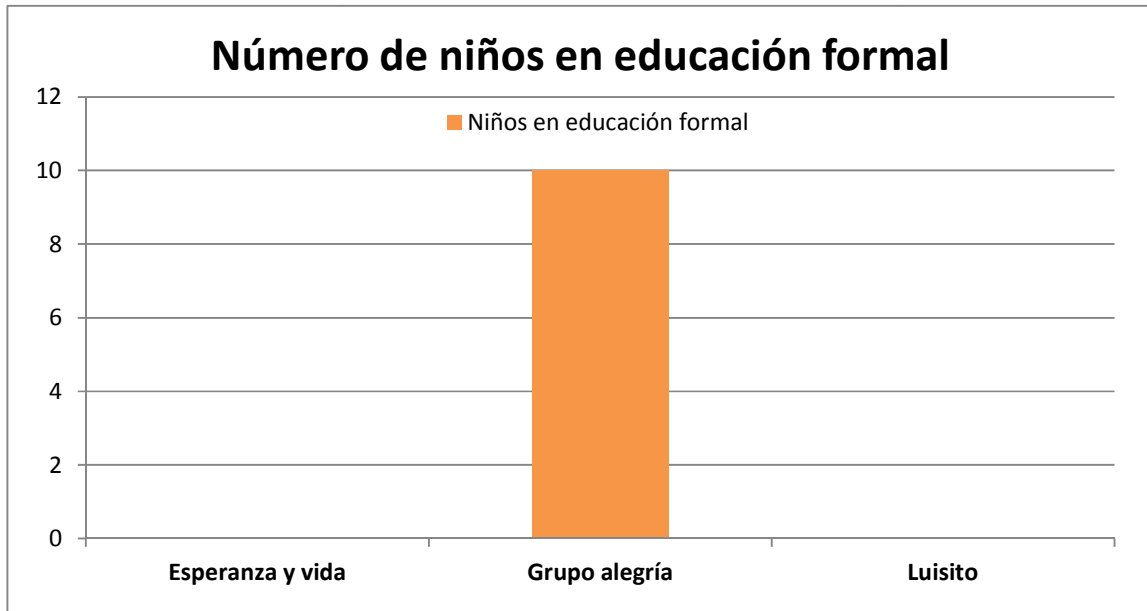


Gráfico No. 20 – Número de niños en educación formal





Anexo B. METODOLOGÍA DEL MARCO LÓGICO

Extractado de: Ortegón, Edgar; Pacheco, Juan F.; Prieto, Adriana, 2005, Metodología del Marco Lógico para la planificación, el seguimiento y la evaluación de proyectos y programas, Santiago de Chile.

Aunque la metodología del marco lógico varía en su desarrollo de acuerdo al autor, sus conceptos son comunes así como su lógica, la metodología descrita a continuación aparece de manera comprensible y coherente, por lo que se considera pertinente para la elaboración del trabajo.

Identificación del problema y alternativas de solución

El proceso de planificación nace con la percepción de una situación problemática y la motivación para solucionarla. Dicha percepción o necesidad de estudiar y analizar determinada situación puede surgir de distintos ámbitos, algunos de ellos pueden ser:

La aplicación de una política de desarrollo

Recuperación de infraestructura

Necesidades o carencias de grupos de personas

Bajos niveles de desarrollo detectado por planificadores

Condiciones de vida deficitarias detectadas en algún diagnóstico en el ámbito local

Acuerdos internacionales como la viabilidad necesaria para el intercambio comercial entre países

Sin importar el origen, es importante llevar a cabo un análisis estructurado de la situación existente. La Metodología Marco Lógico incorpora cuatro elementos analíticos importantes que ayudan a guiar este proceso, los cuales se describirán a continuación.

Análisis de involucrados

Es muy importante estudiar a cualquier persona o grupo, institución o empresa susceptible de tener un vínculo con un proyecto dado. El análisis de involucrados permite optimizar los beneficios sociales e institucionales del proyecto y limitar los impactos negativos. Al analizar sus intereses y expectativas se puede aprovechar y potenciar el apoyo de aquellos con intereses coincidentes o complementarios al



proyecto, disminuir la oposición de aquellos con intereses opuestos al proyecto y conseguir el apoyo de los indiferentes. El análisis de involucrados implica:

Identificar todos aquellos que pudieran tener interés o que se pudieran beneficiar directa e indirectamente (pueden estar en varios niveles, por ejemplo, local, regional, nacional)

Investigar sus roles, intereses, poder relativo y capacidad de participación.

Identificar su posición, de cooperación o conflicto, frente al proyecto y entre ellos y diseñar estrategias con relación a dichos conflictos.

Interpretar los resultados del análisis y definir cómo pueden ser incorporados en el diseño del proyecto.

Análisis del problema

Al preparar un proyecto, es necesario identificar el problema que se desea intervenir, así como sus causas y sus efectos. El procedimiento contempla los siguientes pasos:

- Analizar e identificar lo que se considere como problemas principales de la situación a abordar.
- A partir de una primera “ lluvia de ideas ” establecer el problema central que afecta a la comunidad, aplicando criterios de prioridad y selectividad.
- Definir los efectos más importantes del problema en cuestión, de esta forma se analiza y verifica su importancia.
- Anotar las causas del problema central detectado. Esto significa buscar qué elementos están o podrían estar provocando el problema.
- Una vez que tanto el problema central, como las causas y los efectos están identificados, se construye el árbol de problemas. El árbol de problemas da una imagen completa de la situación negativa existente.
- Revisar la validez e integridad del árbol dibujado, todas las veces que sea necesario. Esto es, asegurarse que las causas representen causas y los efectos representen efectos, que el problema central este correctamente definido y que las relaciones (causales) estén correctamente expresadas.

El análisis resulta más valioso cuando se efectúa en forma de taller en el que participan las partes interesadas (que conocen la problemática) y animado por una



persona que domina el método y la dinámica del grupo. Este procedimiento puede combinarse con otros, como estudios técnicos.

Análisis de objetivos

El análisis de los objetivos permite describir la situación futura a la que se desea llegar una vez se han resuelto los problemas. Consiste en convertir los estados negativos del árbol de problemas en soluciones, expresadas en forma de estados positivos. De hecho, todos esos estados positivos son objetivos y se presentan en un diagrama de objetivos en el que se observa la jerarquía de los medios y de los fines. Este diagrama permite tener una visión global y clara de la situación positiva que se desea.

Una vez que se ha construido el árbol de objetivos es necesario examinar las relaciones de medios y fines que se han establecido para garantizar la validez e integridad del esquema de análisis. Si al revelar el árbol de causas y efectos se determinan inconsistencias es necesario volver a revisarlo para detectar las fallas que se puedan haber producido. Si se estima necesario, y siempre teniendo presente que el método debe ser todo lo flexible que sea necesario, se deben modificar las formulaciones que no se consideren correctas, se deben agregar nuevos objetivos que se consideren relevantes y no estaban incluidos y se deben eliminar aquellos que no eran efectivos.

Identificación de alternativas de solución al problema

Tal y como se indica en la serie Guía Metodológica para la preparación y evaluación de proyectos de inversión pública, a partir de los medios que están más abajo en las raíces del árbol de problemas, se proponen acciones probables que puedan en términos operativos conseguir el medio. El supuesto es que si se consiguen los medios más bajos se soluciona el problema, que es lo mismo que decir que si eliminamos las causas más profundas estaremos eliminando el problema.

Es así como para los medios identificados en el ejemplo de la empresa de transporte, se pueden establecer las siguientes acciones:

- Prudencia en los conductores: puede resolverse con A. Contratación de nuevos conductores y/o B. Capacitación en manejo seguro.
- Vehículos renovados: A. Compra de vehículos y/o B. Reparación de vehículos.
- Buen mantenimiento de Vehículos. A. Contratación de servicios de mantenimiento y/o B. Crear unidad de mantenimiento.



- Calles en buen estado. No se identifican acciones para este medio debido a que se considera que está fuera del alcance de la empresa. Se supone debe comunicarse de este problema a las organizaciones responsables respectivas y en la matriz de marco lógico se tratara este medio como un supuesto que condiciona el éxito del proyecto.

Selección de la alternativa óptima

Este análisis consiste en la selección de una alternativa que se aplicará(n) para alcanzar los objetivos deseados. Durante el análisis de alternativas o estrategias, conviene determinar los objetivos DENTRO de la intervención y de los objetivos que quedarán FUERA de la intervención. Este análisis requiere:

- La identificación de las distintas estrategias posibles para alcanzar los objetivos;
- Criterios precisos que permitan elegir las estrategias;
- La selección de la estrategia aplicable a la intervención.

En la jerarquía de los objetivos, se llaman estrategias los distintos grupos de objetivos de la misma naturaleza. Conviene elegir la (o las) estrategia(s) de la intervención futura. Todas las alternativas deben cumplir con el propósito y los fines. Se selecciona la estrategia, no sólo más factible en términos económicos, técnicos, legales y ambientales, sino también pertinente, eficiente y eficaz; para lo cual se hace necesario realizar una serie de técnicas y de estudios respectivos que permitirán utilizar criterios de selección.

Según la extensión y la cantidad de trabajo implicado, la(s) estrategia(s) escogida(s) podría(n) traducirse en una intervención del tamaño de un proyecto, o un programa compuesto de varios proyectos.

Para seleccionar una alternativa se evalúan y comparan entre las identificadas como posibles soluciones del problema, para ello se realizan diferentes análisis como:

- Diagnostico de la situación (área de estudio, áreas de influencia, población objetivo, demanda, oferta y déficit).
- Estudio técnico de cada alternativa (tamaño, localización, tecnología).
- Análisis los costos de las actividades que cada alternativa demanda.
- Análisis de los beneficios.



- Se hace una comparación a través de algunos criterios e indicadores y de esta comparación tomamos la que muestra los mejores resultados.

Estructura analítica del proyecto (EAP)

Teniendo ya seleccionada una alternativa, previo a la construcción de la Matriz de Marco Lógico es recomendable construir la EAP (Estructura Analítica del Proyecto) para establecer niveles jerárquicos, como el fin, el objetivo central del proyecto (propósito), los componentes (productos) y las actividades. Definido esto, se podrá construir la Matriz. Esto debido a la necesidad

de ajustar el análisis de selección de la alternativa (estrategia) óptima y expresarla en una matriz que la resuma.

Entenderemos, entonces, como Estructura Analítica del Proyecto (EAP) a la esquematización del proyecto. Dicho de otra manera, la EAP es un esquema de la alternativa de solución más viable expresada en sus rasgos más generales a la manera de un árbol de objetivos y actividades, que resume la intervención en 4 niveles jerárquicos⁶ y da pie a la definición de los elementos del Resumen Narrativo de la Matriz Lógica del Proyecto.

La EAP se estructura desde abajo hacia arriba, de igual manera que un árbol, estableciendo una jerarquía vertical, de tal modo que las actividades aparecen en la parte inferior del árbol, se sube un nivel para los componentes, otro para propósito y finalmente en la parte superior se encontraran los fines del proyecto.

Este orden jerárquico (vertical), que es la base para construcción de la Matriz de Marco Lógico del proyecto, también puede ser de utilidad para ordenar las responsabilidades en la gerencia de proyectos en la etapa de ejecución.

Lo que sigue es pasar de la EAP a una matriz de marco lógico. Este paso enmarca la EAP en una matriz de cuatro por cuatro, que contiene diferentes elementos en orden vertical (filas): Fin, Propósito, Componentes y Actividades, y en sentido horizontal (columnas): Resumen narrativo, Indicadores, Medios de verificación y Supuestos.

Matriz de (planificación) marco lógico

La Matriz de Marco Lógico presenta en forma resumida los aspectos más importantes del proyecto. Posee cuatro columnas que suministran la siguiente información:



- Un resumen narrativo de los objetivos y las actividades.
- Indicadores (Resultados específicos a alcanzar).
- Medios de Verificación.
- Supuestos (factores externos que implican riesgos).

Y cuatro filas que presentan información acerca de los objetivos, indicadores, medios de verificación y supuestos en cuatro momentos diferentes en la vida del proyecto:

- Fin al cual el proyecto contribuye de manera significativa luego de que el proyecto ha estado en funcionamiento.
- Propósito logrado cuando el proyecto ha sido ejecutado.
- Componentes/Resultados completados en el transcurso de la ejecución del proyecto.
- Actividades requeridas para producir los Componentes/Resultados.

Cada uno de los elementos que componen la Matriz de Marco Lógico se describe a continuación:

A. Resumen narrativo de objetivos

I. Fin

¿Por qué el proyecto es importante para los beneficiarios y la sociedad?

El Fin de un proyecto es una descripción de la solución a problemas de nivel superior e importancia nacional, sectorial o regional que se han diagnosticado. Si por ejemplo, el problema principal en el sector de salud es una alta tasa de mortalidad materna e infantil en la población de menores ingresos, el Fin sería reducir la tasa de mortalidad materna e infantil en esa población.

El fin representa un objetivo de desarrollo que generalmente obedece a un nivel estratégico (políticas de desarrollo), es decir, ayuda a establecer el contexto en el cual el proyecto encaja, y describe el impacto a largo plazo al cual el proyecto, se espera, va a contribuir.

Deben enfatizarse dos cosas acerca del Fin. Primero, no implica que el proyecto, en sí mismo, será suficiente para lograr el Fin. Es suficiente que el proyecto contribuya de manera significativa al logro del Fin. Segundo, la definición del Fin



no implica que se logrará poco después de que el proyecto esté en funcionamiento. Es un Fin a largo plazo al cual contribuirá la operación del proyecto.

Diversos proyectos o medidas pueden contribuir a la solución de problemas que han sido identificados, pero es improbable que un proyecto, en sí mismo, resuelva el problema o problemas.

II. Propósito

¿Por qué el proyecto es necesario para los beneficiarios?

El Propósito describe el efecto directo (cambios de comportamiento) o resultado esperado al final del periodo de ejecución. Es el cambio que fomentará el proyecto. Es una hipótesis sobre lo que debiera ocurrir a consecuencia de producir y utilizar los Componentes. El título del proyecto debe surgir directamente de la definición del Propósito. La matriz de marco lógico requiere que cada proyecto tenga solamente un Propósito. La razón de ello es claridad. Si existe más de un Propósito, hay ambigüedad. Si hay más de un Propósito puede surgir una situación de trueque en el cual el proyecto se aproxima más a un objetivo al costo de alejarse de otro. En tal situación el ejecutor puede escoger perseguir el Propósito que percibe como el de mayor importancia, o el más fácil de lograr, o el menos costoso. Esto, sin embargo, puede no ser el que otros involucrados conciban como el más importante.

Dado que es una hipótesis, es importante reconocer que el logro del Propósito del proyecto está fuera del control de la gerencia del proyecto o del ejecutor. La gerencia del proyecto tiene la responsabilidad de producir los Componentes (las obras físicas, las cooperaciones técnicas y la capacitación). Sin embargo, otras personas tienen que utilizar estos Componentes para que se logre el Propósito del proyecto. Estos grupos están más allá del control de la gerencia del proyecto.

Por ejemplo, en un proyecto de irrigación el gerente del proyecto tiene la responsabilidad de construir obras de irrigación y asegurarse que el agua corra por ellas. Él puede tener la responsabilidad de instruir a los granjeros en cómo utilizar el agua y cómo lograr cultivos con el agua, pero no puede tener la responsabilidad por el Propósito del proyecto: el aumento de la producción agrícola. Los granjeros pueden no estar dispuestos a cambiar sus prácticas: puede haber una sequía que reduzca el agua disponible para las obras; una plaga o una peste puede atacar el área. Esto está fuera del control del gerente de proyecto, pero sí está bajo su responsabilidad tomar acciones ante las condiciones adversas tratando de lograr el propósito planteado.



III. Componentes (resultados)

¿Qué entregará el proyecto?

Los Componentes son las obras, estudios, servicios y capacitación específicos que se requiere que produzca la gerencia del proyecto dentro del presupuesto que se le asigna. Cada uno de los Componentes del proyecto tiene que ser necesario para lograr el Propósito, y es razonable suponer que si los Componentes se producen adecuadamente, se logrará el Propósito. La gerencia del proyecto es responsable de la producción de los Componentes del proyecto. Los Componentes son el contenido del contrato del proyecto. Deben expresarse claramente. En la matriz de marco lógico, los Componentes se definen como resultados, vale decir, como obras terminadas, estudios terminados, capacitación terminada.

IV. Actividades

¿Qué se hará?

Las Actividades son aquellas que el ejecutor tiene que llevar a cabo para producir cada Componente e implican la utilización de recursos. Es importante elaborar una lista detallada de Actividades debido a que es el punto de partida del plan de ejecución, las cuales deben estar en orden cronológico y agrupado por componente. Sin embargo, la matriz no debe incluir todas las actividades, se sugiere presentar separadamente el detalle de acciones, con sus tiempos y recursos, de tal manera que la ejecución se vincula en forma directa con el diseño del proyecto.

Lógica vertical (de la columna de objetivos)

La matriz de marco lógico, se construye de forma tal que se puedan examinar los vínculos causales de abajo hacia arriba entre los niveles de objetivos, a esto se le denomina Lógica Vertical. Si el proyecto está bien diseñado, lo que sigue es válido:

- Las Actividades especificadas para cada Componente son necesarias para producir el Componente;
- Cada Componente es necesario para lograr el Propósito del proyecto;
- No falta ninguno de los Componentes necesarios para lograr el Propósito del proyecto;
- Si se logra el Propósito del proyecto, contribuirá al logro del Fin;



- Se indican claramente el Fin, el Propósito, los Componentes y las Actividades;
- El Fin es una respuesta al problema más importante en el sector.

B. Indicadores

Los indicadores presentan información necesaria para determinar el progreso hacia el logro de los objetivos establecidos por el proyecto.

I. Indicadores de fin y de propósito

Los indicadores hacen específicos los resultados esperados en tres dimensiones: cantidad, calidad y tiempo. El Propósito de un proyecto podría ser hacer que las condiciones sanitarias en las aguas ribereñas cumplan con las normas sanitarias y el indicador podría ser reducir el recuento promedio de coliformes totales por debajo de 1000 por 100 ml en una playa específica para un determinado año. Tal indicador es inequívoco. Enfoca a la gerencia del proyecto en un objetivo cuantitativo, mensurable, de menos de 1000 coliformes totales por 100 ml, más bien que las alternativas posibles (coliformes fecales o enterococos). Especifica la calidad (en este caso de la playa donde tiene que lograrse el resultado), y expresa cuándo se esperan los resultados.

Aunque hay varios indicadores potenciales de resultados esperados, la matriz de marco lógico debe especificar la cantidad mínima necesaria para concluir que el Propósito se ha logrado. Los indicadores deben medir el cambio que puede atribuirse al proyecto, y deben obtenerse a costo razonable, preferiblemente de las fuentes de datos existentes. Los mejores indicadores contribuyen a asegurar una buena gestión del proyecto y permiten que los gerentes de proyecto decidan si serán necesarios componentes adicionales o correcciones de rumbo para lograr el Propósito del proyecto.

En algunos proyectos, como los de sectores sociales, puede ser difícil encontrar indicadores mensurables. A veces es necesario utilizar indicadores indirectos. Sin embargo, la disponibilidad de indicadores mensurables obviamente no debe determinar el diseño del proyecto.

II. Indicadores de los componentes

Los indicadores de los Componentes son descripciones breves de los estudios, capacitación y obras físicas que suministra el proyecto. La descripción debe especificar cantidad, calidad y tiempo. Por ejemplo, un proyecto de educación podría especificar 10 escuelas técnicas, ubicadas en ciudades específicas, cada



una con una capacidad de 1.000 estudiantes por año, y con el equipamiento especificado por las normas (o consignado en el anexo al informe de proyecto).

III. Indicadores de actividades

El presupuesto del proyecto aparece como el indicador de Actividad en la fila correspondiente. El presupuesto se presenta por el conjunto de actividades que generan un Componente.

Evaluación de la columna de los indicadores

Es recomendable, revisar la columna de los indicadores, para lo cual deberá verificarse que:

- Los indicadores de Propósito no sean un resumen de los Componentes, sino una medida del resultado de tener los Componentes en operación;
- Los indicadores de Propósito midan lo que es importante;
- Todos los indicadores estén especificados en términos de cantidad, calidad y tiempo;
- Los indicadores para cada nivel de objetivo sean diferentes a los indicadores de otros niveles;
- El presupuesto sea suficiente para llevar a cabo las Actividades identificadas

C. Medios de verificación

La Matriz de marco lógico indica dónde el ejecutor o el evaluador pueden obtener información acerca de los indicadores. Ello obliga a los planificadores del proyecto a identificar fuentes existentes de información o a hacer provisiones para recoger información, quizás como una actividad del proyecto. No toda la información tiene que ser estadística. La producción de Componentes puede verificarse mediante una inspección visual del especialista. La ejecución del presupuesto puede verificarse con los recibos presentados para reembolso o como justificación para volver a integrar el fondo rotatorio.

Lógica Horizontal

El conjunto Objetivo–Indicadores-Medios de Verificación define lo que se conoce como Lógica Horizontal en la matriz de marco lógico. Ésta puede resumirse en los siguientes puntos:



- Los medios de verificación identificados son los necesarios y suficientes para obtener los datos requeridos para el cálculo de los indicadores.
- Los indicadores definidos permiten hacer un buen seguimiento del proyecto y evaluar adecuadamente el logro de los objetivos.

D. Supuestos

Cada proyecto comprende riesgos ambientales, financieros, institucionales, sociales, políticos, climatológicos u otros factores que pueden hacer que el mismo fracase. La matriz de marco lógico requiere que el equipo de diseño de proyecto identifique los riesgos en cada etapa: Actividad, Componente, Propósito y Fin. El riesgo se expresa como un supuesto que debe ser cumplido para avanzar al nivel siguiente en la jerarquía de objetivos. El razonamiento es el siguiente: si llevamos a cabo las Actividades indicadas y ciertos supuestos se cumplen, entonces produciremos los componentes indicados. Si producimos los Componentes indicados y otros supuestos se cumplen, entonces lograremos el Propósito del proyecto. Si logramos el Propósito del proyecto, y todavía se siguen demostrando los supuestos ulteriores, entonces contribuiremos al logro del Fin. Los supuestos representan un juicio de probabilidad de éxito del proyecto que comparten el equipo de diseño del proyecto, el prestatario, el financiador y el ejecutor, que deben participar en el proceso de diseño del proyecto.

Los supuestos (o riesgos) del proyecto tienen una característica importante: los riesgos se definen como que están más allá del control directo de la gerencia del proyecto. El equipo de diseño de proyecto se interroga qué podría ir mal a cada nivel. Al nivel de Actividad, por ejemplo, los fondos de contraparte podrían no llegar en el momento debido, o podría haber un cambio en las prioridades del gobierno, o una huelga, o una devaluación de envergadura, etc. El objetivo no es el de consignar cada eventualidad que pueda concebirse, sino el identificar posibilidades con un grado razonable de probabilidad.



Anexo C. DIRECTORIO DE FUNDACIONES DEL INSTITUTO NACIONAL DE CANCEROLOGÍA

Fundación	Línea de acción/Servicios	Población Objetivo	Ubicación
AMESE	Asistencia legal, prótesis, entrenamiento en hábitos saludables y crecimiento personal.	Mujeres	Bogotá
Asociación Colombiana de Enfermos de Cáncer	Oferta de alojamiento y de medicamentos	Toda población	Bogotá
Asociación Mundial Hold Me	Prevención de cáncer de seno.	Mujeres de 15 a 70 años.	Bogotá
Fundación Alejandra Vélez Mejía	Apoyo psicológico, social y pedagógico	Niños, niñas y jóvenes	Bogotá
ASUFINC	Medicamentos	Toda población	Bogotá
MEDICANCER	Consultas médicas especializadas	Adultos	Medellín
AVAC	Albergue	Toda población	Bucaramanga
USUFUSCAD	Consecución de aparatos ortopédicos y actividades recreativas.	Toda población	Villavicencio
Voluntarios Investigación INC	Investigación cáncer en Colombia	Toda población	Bogotá
Cuerpo de Voluntarias del INC	Albergue	Toda población	Bogotá
FUNDACER	Alimentación y orientación	Niños y niñas	Bogotá
PROSEQUIR	Servicio médico, psicológico y jurídico	Toda población	Bogotá
Fundación Colombiana para Trasplante de Médula Ósea	Asesoría jurídica y trabajo social	Toda población	Bogotá
DHARMA	Albergue	Niños, niñas y jóvenes	Bogotá
FUNDEVIDA	Albergue, cumplimiento de sueños, asesoría psicológica y jurídica.	Niños, niñas y jóvenes	Cartagena
Fundación Diana Sarmiento Medina	Orientación y asesoría legal, médica y psicológica.	Toda población	Bogotá
Fundación Doctora Clown	Terapia de risa	Niños, niñas y jóvenes	Bogotá
Fundación Ellen Blegner de Casas	Apoyo financiero	Mujeres	Bogotá
Esperanza Viva	Asesoría científica	Toda población	Bucaramanga

Fundación	Línea de acción/Servicios	Población Objetivo	Ubicación
FUNCANCER	Medicamentos y consulta médica	Toda población	Cali
Fundación Margarita Soto de Ramos	Difundir información del cáncer.	Toda población	Bogotá
Fundación María José	Prevención de cáncer.	Niños, niñas y jóvenes	Bogotá
Fundación Nacional de Linfoma y Enfermedades Hematológicas Gota de Amor	Educación sobre el cáncer.	Toda población	Bogotá
FOCA	Tratamientos de quimioterapia y radioterapia	Toda población	Santa Marta
ONES	Asesoría en cáncer de seno	Mujeres	Bogotá
Fundación Paula Andrea Velásquez Vivas	Medicamentos y exámenes diagnósticos	Niños, niñas y jóvenes	Barranquilla
Respirando Vida	Albergue	Adultos	Bogotá
FUNSTALL	Albergue	Niños, niñas y jóvenes	Bogotá
Fundación San Ezequiel Moreno		Toda población	Bogotá
Fundación Sanar	Medicamentos	Niños y niñas	Bogotá
Sonríele a Jesús	Acompañamiento espiritual	Toda población	Bogotá
Liga Colombiana Contra el Cáncer	Trabajo social, medicamentos, asesoría.	Toda población	Bogotá
Ministros de los enfermos	Apoyo espiritual, capacitación y capellanía.	Toda población	Bogotá
OPNICER	Apoyo económico y psicosocial a padres	Niños, niñas y jóvenes	Bogotá
PASIP	Talleres de arte terapia y lúdica	Toda población	Bogotá
FCL	Apoyo emocional e información médica.	Toda población	Bogotá
Fundación Quiero Vivir	Apadrinamiento niños con cáncer	Niños y niñas	Bogotá
Fundación Totus Totus	Albergue	Niños y niñas	Bogotá
FUNDAYAMA	Grupos de apoyo, conferencias, apoyo emocional.	Mujeres	Medellín

Anexo D. ENCUESTA DE SATISFACCION PARA HOGARES DE PASO

FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA						
ENCUESTA DE SATISFACCION HOGARES DE PASO						
Fecha de elaboración		Hogar de paso				
Persona de contacto en Hogar de Paso						
Periodo de actividades a evaluar						
Número de actividades realizadas						
A continuación, por favor califique según su criterio teniendo en cuenta que 1 es bajo y 5 es alto.						
Organización de actividades del programa Talleres de Vida	1	2	3	4	5	
Organización de actividades del programa Soñando Juntos	1	2	3	4	5	
Organización de salidas recreativas	1	2	3	4	5	
Cumplimiento de cronogramas de actividades	1	2	3	4	5	
Manejo del grupo de niños	1	2	3	4	5	
Contenido de actividades del programa Talleres de Vida	1	2	3	4	5	
Habilidades del personal de Mi Sueño es Colombia	1	2	3	4	5	
Impacto de actividades en los niños en su bienestar físico.	1	2	3	4	5	
Impacto de actividades en los niños en su bienestar emocional.	1	2	3	4	5	
Pertinencia del contenido de las actividades de Talleres de Vida	1	2	3	4	5	

FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA	
LISTA DE CHEQUEO OBJETIVOS TALLERES DE VIDA (MENSUAL) NOV 2010	
Actividad	Cumplido
Realización para todos los niños del documento TV-01	Sí
Realización para todos los niños del documento TV-02	Sí
Realización para todos los niños del documento TV-03	No
Cumplimiento del cronograma de actividades	No
Abastecimiento de materiales necesarios	Sí
Cumplimiento	60,0%

Anexo E. CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA PSICÓLOGA

CONTRATO PARA PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES INDEPENDIENTES

Entre los suscritos MIGUEL ÁNGEL RAMÍREZ NIÑO, mayor de edad, identificado con cédula de ciudadanía N° 1020713072 expedida en BOGOTÁ D.C, domiciliado en Bogotá D.C, actuando en nombre y representación de LA FUNDACIÓN MI SUEÑO quien en adelante se denominará EL CONTRATANTE, por una parte y, por otra parte, mayor de edad, identificado con la cédula de ciudadanía N° 1020713072, expedida en Bogotá, domiciliado en Bogotá actuando en nombre y representación de Dei Salazar, efectos del presente documento se denominará EL CONTRATISTA, actuando en nombre y representación de Dei Salazar, el cual se regirá por las cláusulas:

Primera.-Objeto. EL CONTRATISTA en su calidad de PSICÓLOGO-EDUCACIONAL OCUPACIONAL, se obliga para con EL CONTRATANTE a ejecutar las actividades propias del servicio contratado el cual debe realizar de conformidad con las condiciones y cláusulas adicionales del presente

Segunda.-Plazo. El plazo para la ejecución del presente contrato será de seis meses podrá prorrogarse por acuerdo entre las partes con antelación a la fecha de vencimiento mediante la celebración de un contrato adicional que deberá contener

Tercera.-Valor. El valor del contrato será por la suma de \$40.000 por cada sesión de duración que se realice como parte del programa TALLE

Cuarta.-Forma de pago. El valor pactado en la cláusula anterior será cobrado EFECTIVO, previa la presentación de la cuenta de cobro ante EL

Quinta.-Obligaciones de EL CONTRATANTE. Este deberá facilitar acceso a los recursos necesarios, de manera oportuna, para la debida ejecución del objeto del presente documento, así como el pago de los honorarios y obligaciones que se establezcan en el presente documento.

Sexta.-Obligaciones de EL CONTRATISTA. EL CONTRATISTA deberá cumplir de manera eficiente y oportuna los trabajos encomendados y aquellas obligaciones que se establezcan de acuerdo con la naturaleza del

Séptima.-Vigilancia del contrato. EL CONTRATANTE o su representante podrá supervisar la ejecución del servicio profesional encomendado, y podrá formular las observaciones con el fin de ser analizadas conjuntamente con EL CONTRATISTA y efectuar las modificaciones o correcciones a que hubiere lugar

Octava.-Cláusula penal. En caso de incumplimiento por parte de EL CONTRATISTA de cualquiera de las obligaciones previstas en este contrato dará derecho a EL CONTRATANTE el pago de UN SMLV.

Novena.-Terminación. El presente contrato podrá darse por terminado por mutuo acuerdo de las partes, o en forma unilateral por el incumplimiento de las obligaciones

20.

contrato, por cualquiera de ellas.

Décima.-Independencia de EL CONTRATISTA. EL CONTRATISTA actuará por su propia cuenta, con absoluta autonomía y no estará sometido a subordinación laboral con EL CONTRATANTE y sus derechos se limitarán, de acuerdo con la naturaleza del contrato, a exigir el cumplimiento de las obligaciones de EL CONTRATANTE y al pago de los honorarios estipulados por la prestación del servicio.

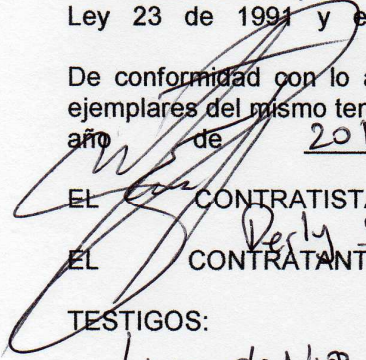
Décima primera.-Exclusión de la relación laboral. Queda claramente entendido que no existirá relación laboral alguna entre EL CONTRATANTE y EL CONTRATISTA, o el personal que éste utilice en la ejecución del objeto del presente contrato.

Décima segunda.-Cesión del contrato. EL CONTRATISTA no podrá ceder parcial ni totalmente la ejecución del presente contrato a un tercero salvo previa autorización expresa y escrita de EL CONTRATANTE.

Décima tercera.-Domicilio contractual. Para todos los efectos legales, el domicilio contractual será la ciudad de BOGOTÁ D.C y las notificaciones serán recibidas por las partes en las siguientes direcciones:
Por EL CONTRATANTE en: CRA. 7B No. 123 - 70 SEGUNDO PISO.
EL CONTRATISTA en:

Décima cuarta.-Cláusula compromisoria. Las partes convienen que en el evento en que surja alguna diferencia entre las mismas, por razón o con ocasión del presente contrato, será resuelta por un tribunal de arbitramento cuyo domicilio será BOGOTÁ D.C (lugar de ejecución del contrato), integrado por () árbitros designados conforme a la ley. Los arbitramentos que ocurrieren se registrarán por lo dispuesto en el Decreto 2279 de 1991, en la Ley 23 de 1991 y en las demás normas que modifiquen o adicione la materia.

De conformidad con lo anterior, las partes suscriben el presente documento en dos o más ejemplares del mismo tenor y valor, ante testigos a los 10 días del mes de Abril del año de 2011, en la ciudad de Bogotá.

EL  CONTRATISTA C.C. N° 102713022
EL Perly Silamonce CONTRATANTE C.C. N° 1018428343

TESTIGOS:

Ligia de Nino
c.c. 2899.000



Anexo F. ENTREVISTA A PROFUNDIDAD CON LA EMPRESA FARBEN

Buenos días, Liliana.

Soy Miguel Ramírez, Presidente de la Fundación Mi Sueño es Colombia.

Mi Trabajo de Grado para optar por el título de Ingeniero Industrial consiste en garantizar la sostenibilidad de la Fundación Mi Sueño es Colombia.

Para ello, he diseñado varios programas, entre ellos el Portafolio Empresarial. Este consiste en una Alianza estratégica que Mi Sueño es Colombia realiza con empresas (públicas o privadas) en Colombia para que ejerzan su responsabilidad social y aporten al desarrollo de programas para los niños enfocados a mejorar su calidad de vida.

Te solicito, de manera respetuosa, tu colaboración con la siguiente entrevista que servirá para diseñar el Plan de Mercadeo para el Portafolio Empresarial.

¿Por qué consideras que una empresa debe ser socialmente responsable?

Más que un deber, es una obligación. Los empresarios tenemos que entender que existimos y existen nuestras empresas gracias a todos los grupos de interés con los que nos relacionamos. Gracias a ellos, podemos contar con materias primas, maquinaria, servicios públicos, mano de obra, clientes, etc. Todas las empresas tienen que ser responsable con las relaciones con cada uno de ellos y así se generará una reciprocidad de buenas acciones. Ser socialmente responsable “paga” y “paga” a todos.

¿Qué hay que tener en cuenta para realizar, desde una empresa, un proyecto de Responsabilidad Social Empresarial?

Los valores de la transparencia y honestidad son fundamentales. Así mismo, la pertinencia de las acciones que se lleven a cabo como parte del programa.

La empresa puede iniciar su propio proyecto de responsabilidad, o bien, puede adherirse a uno en curso por otras empresas u organizaciones del tercer sector.

¿Qué debe esperar a cambio una empresa por liderar un proyecto de Responsabilidad Empresarial?

Nada. Todo es recíproco. Por supuesto, si se tratan de inversiones muy grandes de dinero, es justo una deducción de impuestos como lo establece la Ley.



¿Considera oportuno vincular a los colaboradores de las empresas a los proyectos de responsabilidad?.

No es oportuno: es imperioso. De nada sirve un proyecto en el que se gire un cheque pero no se participe activamente. En Farben, es obligatorio, como una actividad laboral, participar de todos los proyectos de responsabilidad. Todos lo hacemos en jornadas de trabajo.

¿En qué tipo de proyectos les gusta participar?

Hemos tenido bonitas experiencias con los niños. Sin embargo, quiero que todos en Farben nos vinculemos mucho más con las experiencias de los proyectos de responsabilidad. Queremos un espacio donde podamos profundizar más. Donde podamos aportar como profesionales y seres humanos de excelentes cualidades.

¿Qué espera de una organización del tercer sector que se vincule con Farben para el desarrollo de un proyecto de responsabilidad?

Transparencia, disciplina, cumplimiento y muchas ganas de sacar adelante los proyectos planteados.

¿Considera que las empresas deben recibir una retribución más allá de ejercer su responsabilidad social de parte de las organizaciones del tercer sector?

Sí, pero no me refiero a retribuciones fiscales ni nada por el estilo. Queremos en Farben una organización capaz de dejarnos muchas enseñanzas y lecciones de vida. Me encantaría que nos dieran charlas, en donde podamos aprender algo de la labor que realizan.

¿En que espacios le gustaría que los empleados de Farben participaran en un proyecto de responsabilidad?.

Nos encantaría poder compartir espacios de educación y recreación, en donde vayan ambas cosas de la mano. Que rico sería, por ejemplo, ir de paseo con un grupo de niños y todos los colaboradores. Eso, considero, genera muy buenas dinámicas de integración que puede, después, redundar en labores mucho más profundas e impactantes.

¿A través de que medio considera que es adecuado que una organización del tercer sector le proponga a Farben una alianza estratégica para un proyecto de responsabilidad?



Definitivamente, que sea recomendado o conocido. Eso da más confianza, por lo menos en un principio. Este es un ejercicio que requiere mucha confianza mutua.

Muchas gracias por tu tiempo, Liliana. ¡Éxitos!



Anexo G. ESTATUTOS DE LA FUNDACION

CAPÍTULO

1

GENERALIDADES

ARTÍCULO 1. NOMBRE:

La FUNDACIÓN se denomina FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA

ARTÍCULO 2. DOMICILIO:

Para los efectos privados, legales y de todo orden, la FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA tendrá su domicilio en Bogotá Distrito Capital, República de Colombia en la dirección de correspondencia **Carrara 7B No. 123 – 70 Segundo Piso.**

ARTÍCULO 3. DURACIÓN:

FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA tendrá una duración indefinida a partir del momento en que le fue otorgada su personería jurídica, sin embargo podrá ampliarse, disolverse o liquidarse en cualquier momento, en los casos previstos por la ley y en los contemplados por los presentes estatutos.

ARTÍCULO 4. OBJETO: Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de niños enfermos con cáncer en hogares de paso localizados en Bogotá D.C., por medio de la oferta de servicios enfocados en mejorar su bienestar emocional.

ARTÍCULO 5. NATURALEZA:

FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA es una Fundación civil, juvenil, sin ánimo de lucro, internacional, autónoma, independiente, educativa, apolítica y de interés general. Está constituida en su totalidad por jóvenes con compromiso social. FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA no discrimina con base en raza, color, credo, sexo, religión, nacionalidad, origen étnico e ideologías políticas.

La Fundación FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA esta constituida por un número variable e ilimitado de miembros. FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA se regirá por la constitución política, las leyes y normas de la



República de Colombia, en especial por aquellas que regulan vigilan y controlan este tipo de organizaciones, y por lo establecido en los presentes estatutos.

ARTÍCULO 6. ORGANIZACION:

MISIÓN: Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de niños enfermos con cáncer en hogares de paso localizados en Bogotá D.C., por medio de la oferta de servicios enfocados en mejorar su bienestar emocional.

VISIÓN: La fundación “Mi sueño es Colombia” en 2016, será reconocida a nivel local como una organización que ha contribuido a la reducción de la mortalidad infantil por causa del cáncer.

VALORES:

Liderazgo: El liderazgo en la Fundación se entiende como la capacidad que tienen y deben desarrollar sus integrantes para que las demás personas trabajen con entusiasmo y compromiso en el logro de objetivos. Todas las acciones que se lleven a cabo deben ser pensadas para que se sigan haciendo y mejorando una vez las personas quienes las realizan no estén.

Trabajo en equipo: En Mi Sueño es Colombia todas las actividades que se realicen deben tener componentes hechos por todos sus miembros, con el apoyo de todos.

Honestidad: Todos los integrantes de Mi Sueño es Colombia, deberán siempre decir la verdad con sinceridad y respeto, y actuar siempre de forma coherente a los objetivos de la Fundación.

ARTÍCULO 7. MARCA:

La marca es el distintivo de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA frente a otras organizaciones o grupos y representa los objetivos y principios de la misma. Por tal razón se constituye en un emblema de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA y se debe respetar y salvaguardar como patrimonio e insignia de la misma.



PARÁGRAFO 1: Ninguna persona o entidad podrá utilizar la marca FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA para ningún fin, a menos que esté debidamente autorizado por el Capítulo Nacional.

PARÁGRAFO 2: La marca FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA será de uso exclusivo de sus integrantes.

PARÁGRAFO 3: Si existiese un mal manejo de la marca de la Fundación por una persona o entidad externa se incurrirá en los aspectos legales referentes al caso.

PARÁGRAFO 5: Si existiese algún grupo de personas o grupos de interés, que sin ser miembros de la Fundación están en el proceso de afiliación y hacen uso no autorizado de la marca, esto deberá ser considerado por la Junta Directiva.

CAPÍTULO

2

JUNTA DIRECTIVA DE LA FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA

ARTÍCULO 8. JUNTA DIRECTIVA DE LA FUNDACION MÍ SUEÑO ES COLOMBIA:

La Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA es el máximo organismo de gobierno de la FUNDACIÓN.

La Junta Directiva se compone de tres (3) miembros de la FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA.

Los Grupos de Interés son considerados observadores y no tienen derecho a voz ni voto en la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

ARTÍCULO 9. QUÓRUM DE LA JUNTA DIRECTIVA DE FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA:



Constituye quórum la presencia de las dos terceras partes de los integrantes de la Junta Directiva en Pleno Derecho de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA. Las decisiones se tomarán por las dos terceras (2/3) partes de los votos presentes.

PARÁGRAFO: Cuando las 2/3 partes no den un número exacto se determinará la decisión aproximando por exceso.

ARTÍCULO 10. FUNCIONES DE LA JUNTA DIRECTIVA DE FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA:

Son funciones de la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA:

Evaluar y aprobar reformas estatutarias propuestas por los integrantes de la Fundación en Pleno Derecho.

Examinar, aprobar o improbar los estados financieros de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

Aprobar el presupuesto.

Aprobar transacciones bancarias.

Nombrar y remover al Revisor Fiscal.

Establecer mandatos para cualquiera de los órganos de la FUNDACIÓN.

Aprobar o improbar procesos de reestructuración organizacional (fusiones, incorporaciones, escisiones, transformaciones, adquisiciones, entre otros).

Aprobar las actas de las correspondientes Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

Velar por el cumplimiento de los presentes estatutos y demás que se deriven.



ARTÍCULO 11. PERIODICIDAD DE LAS REUNIONES ORDINARIAS, DE LAS REUNIONES EXTRAORDINARIAS Y EL PRESIDENTE DE LA JUNTAS DIRECTIVAS:

La Reunión de la Junta Directiva Ordinaria se efectuará en la primera segunda semana de noviembre de cada año.

Las reuniones extraordinarias serán convocadas por el Presidente, en el evento que se considere necesario para aprobar nuevos estatutos, elección de Presidente, liquidación de la Fundación entre otros eventos extraordinarios.

Las Juntas Directivas de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA serán presididas por el Presidente.

ARTÍCULO 12. MODERADOR DE LA JUNTAS DIRECTIVAS:

Las Juntas Directivas de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA contarán con un moderador quien será propuesto por la Juntas Directiva

El moderador deberá dirigir la Juntas Directivas, velar por el cumplimiento de la agenda, coordinar las intervenciones de los asistentes, verificar las votaciones y mantener el orden durante la misma.

El moderador en ningún caso podrá votar ni tomar parte en las discusiones que se presenten en la reunión.

A efectos de modificar o aprobar el orden del día o agenda a desarrollar, el moderador deberá leer la misma, al inicio de cada Junta, al igual que deberá realizar el llamado a lista, a fin de verificar el número de asistentes.

El moderador deberá indicar a los asistentes a la Junta Directiva los procedimientos que se aplicarán durante el desarrollo de la asamblea.

ARTÍCULO 13. SECRETARIO DE LA JUNTA DIRECTIVA:

El Secretario deberá tomar minutas precisas y concretas de cada sesión.



ARTÍCULO 14. VOTACIÓN:

Cada persona tiene derecho a un único voto, siempre y cuando se encuentre en estatus de Pleno Derecho.

PARÁGRAFO 1: Las votaciones de mociones también se podrán realizar por medio virtual a través de los sistemas de información oficiales de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

PARÁGRAFO 2: El orden de la votación será contabilizado así:

Voto a Favor: se debe votar a favor cuando se aprueba y se está de acuerdo con la moción en curso y las consecuencias de la misma. También se debe votar a favor cuando durante unas elecciones solo existe un candidato y se aprueba la elección del mismo.

Voto en Contra: se debe votar en contra cuando se está en desacuerdo con la moción en curso y/o las consecuencias de la misma. También se debe votar en contra cuando, durante unas elecciones, solo existe un candidato y no se aprueba la elección del mismo.

Voto en Blanco: se debe votar en blanco cuando se siente indiferencia frente la moción en curso. Votar en Blanco es decidir que las demás personas tomen una decisión y ajustarse a la misma.

Los votos en blanco no afectan el quórum para tomar decisiones.

Abstención

Las abstenciones se consideran como no votantes por lo que disminuyen el quórum para tomar decisiones durante la votación de dicha moción.

ARTÍCULO 15. INTERVENCIONES:

Las personas tendrán derecho al uso de la palabra dentro de la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.



ARTÍCULO 16. MOCIONES Y ADITIVAS:

Ningún asunto podrá ser discutido a menos que concierna a un punto de la agenda previamente aprobada.

Una moción solo estará abierta a la discusión o a modificaciones cuando el proponente ha tenido plena oportunidad de sustentarla.

Ninguna moción o aditiva podrá ser retirada de la mesa una vez aceptada por esta sin el consentimiento del proponente. Tampoco una aditiva podrá ser efectuada sin dicho consentimiento.

Ninguna aditiva podrá ser discutida si de acuerdo con las reglas de la moderación anula, niega o destruye la moción original.

Si una aditiva es rechazada, pueden proponerse otras modificaciones sobre la moción original. Si una aditiva es aprobada, la moción que queda será la moción inicial más las adiciones que se han aprobado. Sobre esta última moción debe girar la posterior discusión y se debe hacer la votación final. El proponente de la moción, mas no de la aditiva, debe tener el derecho de replica antes de que la votación sea efectuada.

ARTÍCULO 17. INTERRUPCIONES AL ORADOR:

En adición a la discusión de una moción, el moderador debe seguir los siguientes puntos en orden de prioridad:

Punto de Orden.

Punto de Información a alguien.

Punto de Información de alguien.

Los puntos de orden prevalecen en todo momento. Quien pida un punto de orden debe probar uno o varios de los siguientes puntos:



Que el orador está fuera del tema en discusión.

Que el orador está usando un lenguaje no parlamentario.

Que el orador está infringiendo una moción o los Estatutos de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

Que exista indisciplina en la sala.

ARTÍCULO 18. COMPORTAMIENTO Y REGLAS BÁSICAS PARA EL DESARROLLO DE LA JUNTA

El orador debe dirigir su discurso estrictamente a la moción o adición en decisión.

En caso de no haber ninguna moción o adición sobre la mesa el orador debe limitarse a hablar estrictamente sobre el punto de la agenda que se está tratando en ese momento.

Toda miembro que desee hablar debe dirigirse a la mesa solicitando aprobación.

Tendrá prioridad en el uso de la palabra aquel miembro que no haya tenido uso de ella.

Ningún miembro podrá extenderse en el uso de la palabra por más de diez (10) minutos sin el permiso de la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA

El moderador podrá ordenar las intervenciones de los oradores mediante una lista, la cual podrá cerrar a su discreción.

CAPÍTULO REVISOR FISCAL

4

ARTÍCULO 19. REVISOR FISCAL:

La función legal de revisoría fiscal estará a cargo de una persona natural o jurídica de libre nombramiento y remoción, designada por la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA, denominada "Revisor Fiscal", el cual



tendrá un suplente personal elegido de la misma forma, que lo reemplazará en las faltas absolutas, temporales o accidentales. Tanto el revisor fiscal principal como su suplente tendrán las calidades que para desempeñar tal cargo exige la ley.

ARTÍCULO 20. PERÍODO DEL REVISOR FISCAL:

El revisor fiscal y su suplente serán elegidos por el término de un (1) año, y podrán ser reelegidos indefinidamente. Si durante el período se presentare la vacancia definitiva del cargo de revisor fiscal, la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA deberá proceder a la mayor brevedad a llenar la vacante.

ARTÍCULO 21. INCOMPATIBILIDADES PARA SER REVISOR FISCAL:

El revisor fiscal no podrá por sí o por interpuesta persona ser Miembro de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA y su cargo es incompatible con cualquier otro empleo en la misma. Tampoco podrá, directa o indirectamente, celebrar contratos con FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA, ni estar ligado por matrimonio, unión marital de hecho, o parentesco dentro del cuarto grado de consanguinidad, primero civil o segundo de afinidad, o ser consocio de los miembros de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA o del contador de la misma. Tampoco podrá el revisor fiscal tener el carácter de dependiente de alguna de estas personas, o ser comunero o consocio de las mismas.

ARTÍCULO 22. FUNCIONES DEL REVISOR FISCAL:

El Revisor Fiscal ejercerá las siguientes funciones:

Cerciorarse de que las operaciones que se celebren o cumplan por cuenta de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA se ajusten a las prescripciones de las Leyes Colombianas, los presentes Estatutos, a las decisiones de la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA

Dar oportuna cuenta por escrito a la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA de las irregularidades que ocurran con relación al funcionamiento de la FUNDACIÓN y en el desarrollo de su objeto.

Colaborar con las entidades gubernamentales que ejerzan la inspección y vigilancia sobre la FUNDACIÓN, y rendirles los informes a que haya lugar o que le sean solicitados.



Velar porque las actas de las reuniones de la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA se conserven, así como la correspondencia de la FUNDACIÓN y los comprobantes de las cuentas, impartiendo las instrucciones necesarias para tales fines.

Inspeccionar asiduamente los bienes de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA y procurar que se tomen oportunamente las medidas de conservación o seguridad de los mismos y de los que ella tenga en custodia a cualquier título.

Impartir las instrucciones, practicar las inspecciones y solicitar los informes que sean necesarios para establecer un control permanente sobre los valores de la FUNDACIÓN.

Autorizar con su firma cualquier balance que se haga, con su dictamen o informe correspondiente.

Convocar a la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA y a la Junta Nacional cuando lo juzgue oportuno en los términos previstos en los presentes Estatutos.

Cumplir las demás atribuciones que le señalen las leyes o los Estatutos y las que, siendo compatibles con las anteriores, le encomiende la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA

CAPÍTULO PRESIDENTE

5

ARTÍCULO 23. PRESIDENTE NACIONAL:

El Presidente de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA es la cabeza de la Junta Directiva. Tiene la misión de dirigir la ejecución de las directrices y estrategia organizacional aprobada por la Junta Directiva.

ARTÍCULO 24. REPRESENTACIÓN LEGAL:

El representante legal principal de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA será el Presidente.



Tanto el representante legal principal como el representante legal suplente deberán inscribirse en el registro mercantil de la Cámara de Comercio del domicilio principal de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

ARTÍCULO 24. PERÍODO DEL PRESIDENTE:

El Presidente Nacional ejercerá sus funciones durante el término de un año, del 1 de diciembre al 31 de noviembre del siguiente año. Podrá ser reelegido de conformidad con la evaluación de la gestión que realice y la aprobación de la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

El Presidente Nacional deberá rendir personalmente reporte final de gestión de su período a la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA, a más tardar 30 días calendarios posteriores al final del mismo.

ARTÍCULO 25. RESPONSABILIDADES DEL PRESIDENTE :

El Presidente tiene las siguientes responsabilidades:

Representar legalmente a FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

Tener a su cargo la inmediata dirección de sus programas y actividades.

Celebrar en nombre de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA todos los contratos comprendidos dentro de su objeto social o que tengan carácter simplemente preparatorio, accesorio y complementario para la realización de los fines de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA, y los que se relacionan directamente con la existencia y el funcionamiento de la FUNDACIÓN.

Ejecutar y hacer cumplir las decisiones de la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA

Presidir las reuniones y coordinar el trabajo de la Junta Directiva.

Adoptar las medidas necesarias para la debida conservación de los bienes de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA y para el adecuado recaudo y aplicación de sus fondos.

Citar a la Junta Directiva a reuniones extraordinarias cuando lo considere necesario o conveniente, y mantenerla adecuada y oportunamente informada



sobre la marcha de los programas y actividades de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

Someter a consideración de la Junta Directiva los presupuestos, estados financieros y cualquier información que esta requiera.

Presentar a la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA anualmente, en su reunión ordinaria, el balance de fin de ejercicio, junto con los informes y el proyecto de asignación de excedentes y demás detalles e informaciones especiales requeridos, previo el estudio, las consideraciones y la aprobación inicial de la Junta Directiva.

Revelar posibles conflictos de interés.

Garantizar el cumplimiento de las normas de Gobierno Organizacional adoptadas por la Asamblea General de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA EN COLOMBIA.

ARTÍCULO 26. REQUISITOS PARA SER NOMINADO AL ROL DE PRESIDENTE:

Para ser nominado al rol de Presidente Nacional se requiere:

Ser mayor de edad al momento de asumir el cargo.

Haber pertenecido a FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA por un mínimo de 24 meses.

Tener un nivel de español fluído-excelente y un nivel de inglés intermedio o superior de acuerdo con los rangos de calificaciones vigentes en los exámenes Michigan o TOEFL.

Haber sido director de uno de los programas de la Fundación.

Ser preseleccionado y nominado por la Junta Directiva.

PARÁGRAFO 1: Pueden ser candidatos a Presidente personas de nacionalidad colombiana o nacionalidad extranjera pertenecientes a FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

ARTÍCULO 27. NOMINACIONES PARA EL CARGO DE PRESIDENTE:



La nominación del Presidente deberá realizarse por la Junta Directiva, tras un proceso de aplicación anunciado en la red nacional e internacional de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA, preselección por parte de la misma y de conformidad con el perfil establecido en el Manual Nacional de Funciones de la Junta Directiva.

ARTÍCULO 28. ELECCIÓN DEL PRESIDENTE:

El Presidente será electo por la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA a partir de los candidatos nominados por la Junta Directiva.

Para la elección del Presidente se requiere votación favorable de las dos terceras (2/3) partes de los votos de la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

En caso de existir más de dos candidatos nominados para el rol y ninguno de ellos obtenga las dos terceras partes de los votos en la primera votación, se debe eliminar al candidato que tenga el menor número de votos.

Si en la segunda votación ningún candidato obtiene las dos terceras partes de los votos, se debe eliminar el número de candidatos necesario para que en la tercera votación solo se encuentren dos candidatos y se proceda a elegir por mayoría simple. En el caso de que no se elija a ningún candidato, la Junta Supervisora Nacional decidirá entre los candidatos por ranking.

En caso de cesación del cargo de Presidente, la Junta Directiva deberá anunciar apertura de aplicaciones al cargo en la red nacional e internacional de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA a más tardar 15 días calendarios posteriores a tal cesación. A continuación deberá evaluar los candidatos y nominar a los pre-seleccionados ante la Junta Directiva de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA para su elección por medio virtual o en Junta Ordinaria.

ARTÍCULO 29. CESACIÓN DEL CARGO DE PRESIDENTE NACIONAL:

El Presidente cesará en su ejercicio del cargo por:

Fallecimiento.

Renuncia.



Vencimiento del período para el cual fue elegido.

Remoción de su cargo por parte de la Junta Directiva.

CAPÍTULO PATRIMONIO Y POLÍTICAS FINANCIERAS

6

ARTÍCULO 30. PATRIMONIO:

El patrimonio de la FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA esta conformado por \$600.000 pesos que fueron donados por sus miembros fundadores en partes iguales y en el futuro estará conformado por:

Todos los activos (muebles e inmuebles) y bienes que sean adquiridos por la FUNDACIÓN y aquellos que reciba de sus Miembros o de terceros.

Los excedentes percibidos en desarrollo de las actividades que le son propias.

ARTÍCULO 31. REGLAS DE DESTINACIÓN DEL PATRIMONIO:

El patrimonio y las rentas de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA no podrán destinarse a finalidades distintas de las previstas en los presentes Estatutos. Así mismo, en razón a su naturaleza, no habrá distribución de utilidades entre Miembros de la FUNDACIÓN. Por consiguiente, todos los excedentes operacionales que se produzcan incrementarán exclusivamente el patrimonio y las rentas de la FUNDACIÓN o se destinarán al cumplimiento de su objeto social.

Los Miembros de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA no tendrán derecho alguno sobre el patrimonio durante su existencia, ni con ocasión a su disolución y liquidación, ni quedarán facultados para intervenir en su administración por fuera de lo previsto en estos Estatutos.

En caso de Liquidación todos los bienes muebles o inmuebles que resultaren después de la liquidación de los empleados y/o deudas de la FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA serán donados al Instituto de Bienestar Familiar ICBF.

La Asamblea General de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA es autónoma en la destinación de los excedentes financieros del ejercicio, de acuerdo con los lineamientos establecidos por la ley.



ARTÍCULO 32. EJERCICIO FISCAL:

El ejercicio fiscal comprende el período del 1 de enero a 31 de diciembre.

PARÁGRAFO: El reporte final de gestión del período de la Junta Nacional se realizará durante la Asamblea General de mediados de año.

ARTÍCULO 33. FONDO INTELIGENTE:

FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA contará con un Fondo Inteligente (FI), administrado por el Capítulo Nacional y conformado por los ingresos percibidos de los siguientes conceptos:

Márgenes sobre las cuotas de asistencia de delegados a los eventos nacionales y regionales.

Excedentes de las Cuotas de FUNDACIÓN.

Gravámenes sobre las utilidades de los eventos nacionales y regionales.

Donaciones y aportes de personas jurídicas y naturales gestionados por la Junta Directiva.

Premios y reconocimientos de terceros y FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

ARTÍCULO 34. DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR DONACIONES Y APORTES:

En el marco de un convenio que involucre aportes financieros, la Junta Directiva podrá disponer para gastos operacionales de administración y de ventas el margen que haya sido definido en el presupuesto anual, elaborado en el mes de noviembre de cada año.

De igual forma, para cada uno de los programas y actividades a desarrollar.

ARTÍCULO 35. RUBROS DE DESTINACIÓN DEL FONDO INTELIGENTE:



Los recursos del Fondo Inteligente (FI) podrán ser destinados a los siguientes rubros (gastos):

Capacitaciones y consultorías que beneficien a sus miembros.

Investigaciones y planes nacionales de comunicaciones y mercadeo.

Infraestructura y mantenimiento de propiedad, planta y equipo.

Movilidad nacional e Internacional de la membresía.

Reconocimientos e incentivos individuales y colectivos.

ARTÍCULO 36. ADMINISTRACIÓN DEL FONDO INTELIGENTE:

Los recursos del Fondo Inteligente (FI) y su destinación a los rubros descritos en el artículo anterior serán administrados por la Junta Directiva

ARTÍCULO 37. SUPERVISIÓN Y CONTROL DEL FONDO INTELIGENTE:

La supervisión y control de la ejecución de gastos del Fondo Inteligente (FI), será realizada por el revisor fiscal.

ARTÍCULO 38. CUOTAS DE MEMBRESÍA:

Cada miembro de Una dependencia o grupo de interés, deberá pagar una cuota de membresía semestral a FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA. Esta cuota de membresía semestral será de al \$30.000 (\$5.000 mensuales)

Las fechas de corte para facturar las cuotas de membresía semestrales serán:

Primera cuota con fecha límite el 30 de Abril

Segunda cuota con fecha límite el 30 de Septiembre.

ARTÍCULO 39. ELABORACIÓN Y APROBACIÓN DEL PRESUPUESTOS NACIONALES:



La elaboración de presupuesto de operación nacional estará a cargo del Presidente. Su respectiva revisión y aprobación estará a cargo de la Junta Directiva.

La elaboración del presupuesto del Fondo Inteligente (FI) estará a cargo del Presidente. Previa revisión de la Junta Directiva, el presupuesto del FI deberá ser presentado durante la Junta Directiva y será aprobado por la Junta Directiva Ordinaria de noviembre.

ARTÍCULO 40. REPORTES FINANCIEROS:

La Junta Directiva publicará los informes financieros cada trimestre. Estos informes incluyen:

Balance General.

Estado de Resultados.

Flujo de Efectivo del Fondo Inteligente.

Los informes serán publicados a más tardar 15 días calendarios posteriores al cierre del trimestre.

CAPÍTULO DE LOS ASOCIADOS

7:

ARTÍCULO 41: ASOCIADOS

No haber sido expulsado de la organización.

Haber mostrado interés en cumplir un rol dentro de la organización.

Se considerarán como miembros fundadores aquellas personas que aparecen en el acta de constitución.

ARTÍCULO 42. DERECHOS Y DEBERES DE LOS ASOCIADOS



Los miembros o asociados de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA tendrán derecho a:

Recibir el número de capacitaciones suficientes y adecuadas para desarrollar las competencias y habilidades personales y profesionales; y obtener todas las herramientas necesarias para realizar el trabajo dentro de la FUNDACIÓN.

Tomar parte activa de las programaciones de las diferentes actividades, incluyendo asambleas generales y actividades de aprendizaje organizadas en la FUNDACIÓN.

Ser evaluado su desempeño mediante un sistema objetivo, justo, y estándar que se le haya presentado por lo menos con un mes de anticipación a la fecha de evaluación.

Recibir reconocimiento público o en especie por su desempeño en la organización.

No ser discriminado por raza, color, sexo, creencia, religión, orientación sexual, nacionalidad u origen étnico.

Ser escuchado, reconocido o sancionado por la Junta Directiva

Denunciar ante la Junta Directiva cualquier acto o comportamiento que vaya en contra de los intereses de la organización.

Recibir un trato profesional, ético, igualitario y respetuoso por parte del resto de los asociados que conforman la organización.

Son deberes de los asociados de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA:

Desempeñar un cargo o función específica de acuerdo con su estructura organizacional y cumplir satisfactoriamente con las funciones asignadas.

Participar activamente de las actividades y decisiones de la Junta Directiva.

Promover actividades que fortalezcan los valores de la organización y por tanto.

Actuar acorde con la filosofía de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA (naturaleza, misión, visión, valores) y representar el buen nombre de la organización.

ARTÍCULO 43. RECONOCIMIENTOS Y SANCIONES



De los reconocimientos:

Un asociado podrá ser reconocido por su aporte a la organización, por destacarse en alguna actividad.

El reconocimiento puede ser público o privado, de palabra o en especie.

Ningún reconocimiento podrá ser entregado en dinero al beneficiario.

Todo reconocimiento en dinero deberá convertirse en especie y destinarse a financiar alguna actividad que complemente su formación y el desempeño en FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

De las sanciones:

Los asociados serán sancionados dependiendo el tipo de falta que se haya cometido:

Falta Grave: Se considera falta grave desarrollar actividades que atenten contra el buen nombre de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA, adoptar comportamientos no conformes a los estatutos de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA o vulnerar o atentar contra el estamento jurídico nacional, desarrollar actividades ilícitas que involucren a la organización, comportamientos inadecuados que afecten por un largo plazo a la organización o a sus demás asociados, incidir en la misma falta media.

Estas faltas se sancionarán con la expulsión de la organización y en determinados casos con la respectiva denuncia ante las autoridades competentes.

Falta Media: Se consideran faltas medias, la no asistencia a Junta Directiva sin excusa justificada y aprobada por la Junta Directiva, comportamientos inadecuados que afecten de manera temporal a la organización o a sus asociados, incidir en la misma falta leve. Estas faltas se sancionarán con un retiro temporal de la organización no mayor a dos meses y se aplica con una disminución en el estatus de membresía. También se podrán sancionar mediante memorandos públicos o privados.

También se le podrá sancionar con una limitación temporal a ciertos derechos (no mayor a seis meses) o con un aporte en dinero.



Falta Leve: Se considera falta leve, la no asistencia a ciertas reuniones de equipo y ciertos comportamientos que afecten a corto plazo a la organización o a sus asociados, obtener baja calificación en las evaluaciones de desempeño, faltar ocasionalmente a alguno de sus deberes como asociado. Estas faltas se sancionarán con memorandos públicos o privados, mediante amonestación pública o privada.

PARÁGRAFO. Evaluar el tipo de falta cometido en ciertos casos es subjetivo y quedo a cargo del grado profesional, ético y de sentido común de los cargos que lideren la implementación de los presentes estatutos de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA en Colombia. Se deberá generar un espacio de conciliación al evaluar el tipo de falta y la respectiva sanción a aplicar.

CAPÍTULO JUNTA BLANCA

7

ARTÍCULO 50. JUNTA BLANCA:

La Junta Blanca es un cuerpo consultivo conformado por tres o más importantes líderes del sector público y privado de Colombia.

Los Asesores Blancos, son nombrados por la Junta Nacional por períodos de dos años, renovables por otro período igual con base en el interés y la disponibilidad de los Asesores Superiores.

ARTÍCULO 51. FUNCIONES DE LOS ASESORES BLANCOS:

Son funciones de los Asesores Blancos:

Asesorar a uno o varios de los miembros de la Junta Nacional, brindándole retroalimentación periódica y recomendaciones a su gestión.

Facilitar contactos a fin de lograr los objetivos de la Junta Nacional.



Según lo estime conveniente o no, realizar aportes financieros o en especie, a fin de apoyar la misión de FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

Asignar a un delegado para que conforme la Junta Nacional.

MIGUEL ÁNGEL RAMÍREZ
NIÑO

CC. 52995706 de Bogotá

Calle 127 No.28-44

NOHORA LILIANA

CC. 35462328

Transversal 13ª No.119-40



Anexo H. ENCUESTA NO. 1

FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA				
ENCUESTA PARA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS - PROGRAMA MI GRAN AMIGO				
ENCABEZADO				
Buenos días. Mi nombre es _____ y pertenezco a la Fundación Mi Sueño es Colombia, que trabaja para el mejoramiento de la calidad de vida de niños con cáncer. Estamos realizando una investigación para la apertura del programa Mi Gran Amigo para lo cual solicitamos, respetuosamente, su colaboración. La información suministrada será utilizada para fines institucionales y será totalmente confidencial.				
ASPECTOS DEL PROGRAMA MI GRAN AMIGO				
Mi Gran Amigo es un programa de apadrinamiento en el que se establece una relación de apoyo y acompañamiento entre padrinos y niños con cáncer y en condiciones de vulnerabilidad en Bogotá, para desarrollar actividades dirigidas al mejoramiento de su calidad de vida				
ASPECTOS DEMOGRÁFICOS				
Edad	Género	Estado Civil	No. Hijos	
Nivel socioeconómico de la residencia				
ASPECTOS SOCIO - ECONÓMICOS				
Ocupación Actual	Tipo de ocupación		Empleado	Empresario
Nivel de estudios	Bachiller	Ingresos mensuales	Independiente	Otro - ¿Cuál?
	Técnico		Menos de un millón	
	Profesional		Entre 1 y 2 millones	
	Maestría		Entre 2 y 3 millones	
	Doctorado		Entre 3 y 4 millones	
Otro - ¿Cuál?	Más de 4 millones			
Número de personas a cargo				
CONTEXTUALIZACIÓN				
1. ¿Conoce alguna Fundación de ayuda a la niñez en Bogotá?		15. ¿Qué información le gustaría recibir por parte de la Fundación una vez se convierta en padrino?		
Si		Estado de salud del niño		
No		Videos y fotografías		
Si responde si, pase a pregunta 2. Si responde no, pase a pregunta 7.		Boletín de actividades		
2. ¿Colabora con alguna Fundación?		Estados financieros		
Si		Otro - ¿Cuál?		
No		16. ¿Con qué frecuencia le gustaría recibir esta información?		
3. ¿De qué forma colabora?		Semanal		
Dona en especie		Quincenal		
Dona en dinero		Mensual		
Trabaja		Bimestral		
4. ¿Qué aspectos considera atractivos de la fundación que conoce?		Semestral		
Reputación		Otro - ¿Cuál?		
Objeto Social		17. ¿A través de qué medios le gustaría obtener esta información?		
Transparencia y seriedad		Internet		
Tradicición		Reunión presencial		
Otro - ¿Cuál?		Medios de Comunicación		
5. ¿Qué lo motiva a colaborar?		Correo		
Cumplir con deber ciudadano		E-Mail		
Su altruismo		Medios de Comunicación		
La retribución		Otro		
Otro - ¿Cuál?		18. ¿Nos podría, por favor, suministrar su información de contacto?		
6. ¿Qué retribución recibe por esa colaboración?		E-Mail		
Dinero		Teléfono		
Certificado donaciones		Nombre		
Ninguno		Retribución emocional		
Otro - ¿Cuál?				
7. Estaría Ud. interesado y dispuesto en colaborar económicamente con un programa de apadrinamiento en Bogotá para niños con cáncer		ASPECTOS DEL TALLER DE SUEÑOS		
Si		El un taller de educación experiencial en el que se brinda a los participantes herramientas útiles para su desarrollo personal teniendo como eje temático los sueños y su realización. Fue creado para todas las personas como fruto del trabajo con los niños y la forma como ellos cumplan sus sueños.		
No		19. ¿Le interesaría participar de un Taller de Sueños?		
8. ¿Con cuánto dinero estaría dispuesto a apadrinar a un niño?		Si		
30000		No		
40000		20. ¿Considera que el hecho de que el Taller haya sido diseñado producto de la experiencia de los sueños de los niños un valor agregado?		
50000		Si		
60000		No		
Más de 60000		21. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por asistir al Taller?		
9. ¿Cada cuánto estaría dispuesto a donar la cantidad de la pregunta No. 8?		20000		
Semanal		30000		
Quincenal		40000		
Mensual		50000		
Bimestral		Otro - ¿Cuál?		
Trimestral		22. ¿A través de qué medio le gustaría ser invitado al Taller?		
Otro - ¿Cuál?		Internet		
10. ¿Qué le gustaría obtener como retribución de sus donaciones?		Correo		
Certificado de donaciones		Medios de comunicación		
Recordatorio de la Fundación		Personal		
Membresía en la Fundación		E-Mail		
Nada		Otro - ¿Cuál?		
Información detallada de los niños		23. ¿Considera que el hecho de que los recursos obtenidos del Taller sean destinados a mejorar la calidad de vida de los niños un valor agregado?		
Otro - ¿Cuál?		Si		
11. ¿En qué actividades le gustaría participar con los niños?		No		
Salidas recreativas		21. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por asistir al Taller?		
Ferias artísticas		20000		
Ninguna		30000		
Acompañamiento en hospital		40000		
Otro - ¿Cuál?		50000		
12. ¿A través de qué medios le gustaría recibir información de Mi Gran Amigo?		Otro - ¿Cuál?		
Internet		22. ¿A través de qué medio le gustaría ser invitado al Taller?		
Voz a voz		Internet		
Periódico		Correo		
E-Mail		Medios de comunicación		
Teléfono		Personal		
Medios de com.		E-Mail		
Otro - ¿Cuál?		Otro - ¿Cuál?		
13. ¿Cuál de las siguientes maneras de recibir la información de Mi Gran Amigo le da más confianza?		23. ¿Considera que el hecho de que los recursos obtenidos del Taller sean destinados a mejorar la calidad de vida de los niños un valor agregado?		
Internet		Si		
Voz a voz		No		
E-Mail		Muchas gracias por su tiempo e información.		
Teléfono				
Medios de com.				
Otro - ¿Cuál?				
14. ¿A través de qué medio le gustaría donar el dinero?				
Personalizado		Internet		
Consignación		Cheque		
Débito Automat.		Otro - ¿Cuál?		

Características demográficas

Gráfico No. 13: Participación de géneros de encuestados

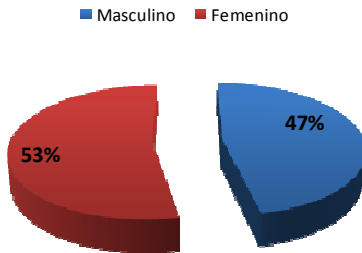
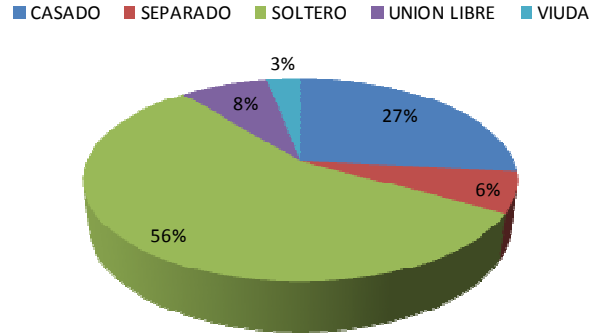
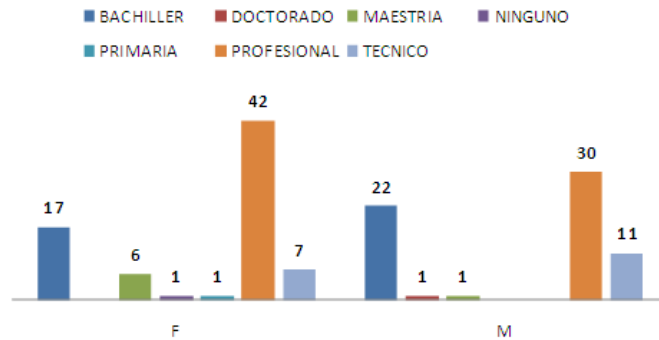


Gráfico No. 14: Estado civil de encuestados



Los encuestados tienen en promedio 32 años de edad (ambos sexos) con una desviación estándar de 12 años y el 56% de los mismos son solteros.

Gráfico No. 15: Grado de escolaridad para cada género (número de personas).



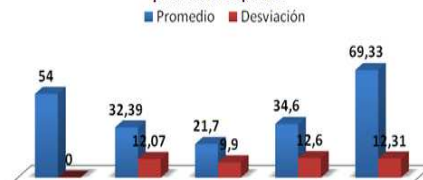
Respecto al grado de escolaridad de los encuestados, se observa que el 51,8% de los encuestados tiene título profesional (72 personas). Las personas con bachillerato son el 28,06% (39 personas), con estudios técnicos son el 12,95% (18 personas) y con maestría o posgrado son el 5,04% (7 personas).

Al cruzar los géneros con los grados de educación, se observa que el grado de escolaridad más común es el profesional, seguido del bachiller y técnico en ambos géneros. (Ver Gráfico No. 15).

Características socio-económicas

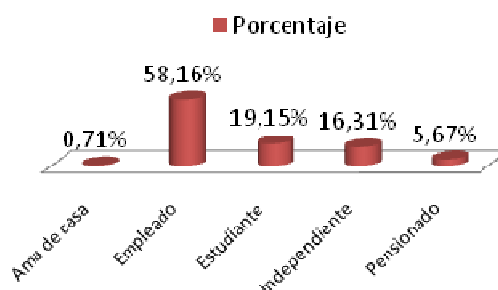
La primera característica socio-económica presentada para los encuestados es la ocupación, al cruzar las ocupaciones con las edades de las personas para cada caso. Así, para cada una de las ocupaciones se obtiene la media y la desviación de las edades de los encuestados, como se ilustra en el Gráfico No. 18.

Gráfico No. 16: Promedio y desviación estándar de las edades de las personas para cada ocupación



Las personas constituyen el 58,16% encuestados (132), ventaja (de 39,01%) segunda ocupación personas, que son los (Ver Gráfico No. 17).

Gráfico No. 17: Porcentaje de personas para cada ocupación (%)



empleadas del total de con una notoria sobre la con más estudiantes.

De las personas empleadas, el 9% son estudiantes, el 16% son técnicos, el 68% profesionales y el 5% tienen maestría.

En cuanto a los independientes, se encontró que el 64% son profesionales, el 13% tienen maestría, y el 4% son bachilleres. Lo anterior evidencia que la población económicamente activa²² que percibe ingresos, tiene nivel de educación avanzado (profesional o maestría²³).

Al comparar los niveles de educación con el ingreso se determina que las personas que devengan la mayor cantidad de dinero al mes son aquellas con educación profesional, técnica y maestría. De aquellos que devengan entre 3 y 4 millones al mes (5% del total de encuestados) son técnicos (29%), profesionales (43%) o con maestría (14%).

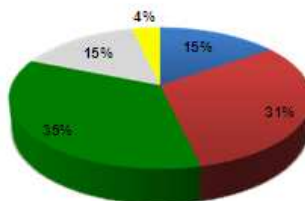
De las personas que devengan entre 2 y 3 millones (7,1% del total de los encuestados), el 70% son profesionales.

Aquellas que tienen ingresos mensuales de entre 1 y 2 millones (39,2% de los encuestados), el 80% son profesionales, 9% técnicos y el 7% bachilleres.

Las personas que tienen ingresos menores a un millón mensuales (43% de los encuestados), el 30% son profesionales, el 51% bachilleres y 18% son técnicos.

En cuanto al nivel socio-económico de las personas encuestadas, se obtiene que la mayoría de se encuentran ubicadas en el estrato socioeconómico 3 y 4 (ver Gráfico No. 18).

Gráfico No. 18: Porcentaje de encuestados para cada nivel socio-económico.



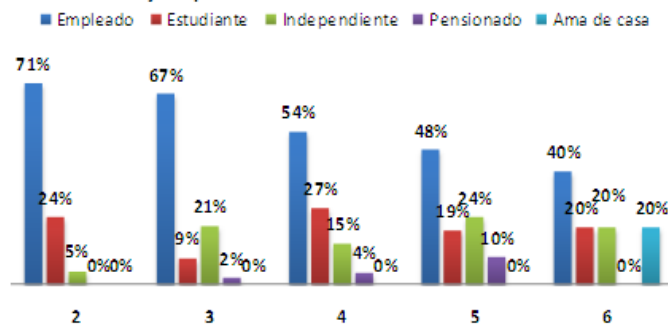
²² Población económicame

edad de trabajar que trabajan o están buscando empleo. (DAVE)

²³ Maestría, para la presente investigación, hace alusión a todos los estudios de posgrado previos al doctorado.

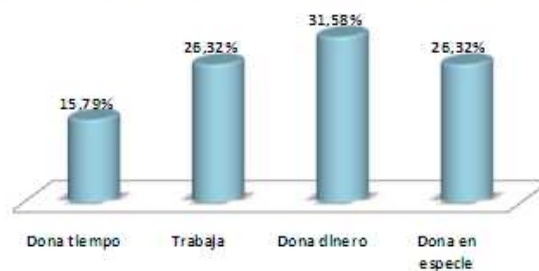
por las personas en

Gráfico No. 19: Porcentaje de personas en cada nivel socio-económico de acuerdo a su ocupación.



Características de la encuesta para el programa Mi Gran Amigo

Gráfico No. 20: Forma de contribución de las personas a fundaciones en Bogotá.



El 32,37% de las personas encuestadas conoce alguna fundación que ayude a la niñez en Bogotá. De dichas personas, el 57,77% contribuye o colabora con la fundación.

En la Gráfica No. 20 se observan las diferentes formas de colaboración y contribución de las personas con las fundaciones.

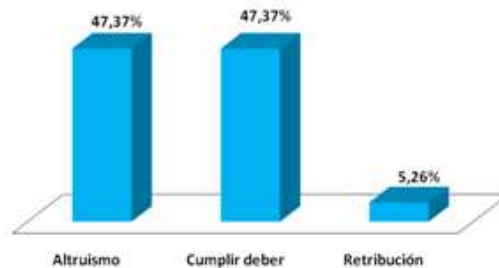
De las personas que conocen una fundación en Bogotá que ayude a la niñez, los aspectos que más les atraen de cada una de las organizaciones que conozcan son las del Gráfico No. 21.

Gráfico No. 21: Aspectos de las fundaciones con las que contribuyen



Las motivaciones de las personas que las llevan a contribuir con una fundación son las expuestas en el Gráfico No. 22. Cabe destacar el hecho de que la retribución que las personas puedan recibir producto de su contribución, no es una motivación determinante.

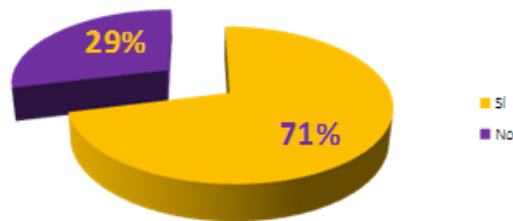
Gráfico No. 22: Motivaciones que las personas tienen al apoyar una Fundación.



A los encuestados se les indago si estarían dispuestos a colaborar económicamente con un programa de apadrinamiento en Bogotá para niños con cáncer.

A esta pregunta el 71,12% de las personas respondió que sí (Gráfico No. 25).

Gráfico No. 23: Disponibilidad de las personas en apoyar económicamente a la Fundación Mi Sueño es Colombia.

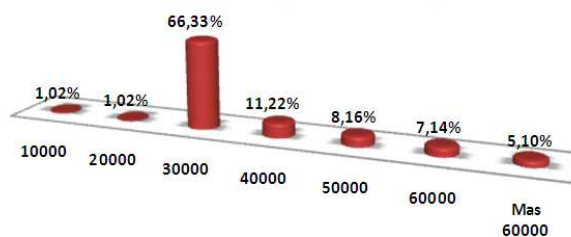


El promedio de edad de las personas que respondieron afirmativamente es de 31 años, con desviación de 12,60. Posteriormente, a las personas que respondieron afirmativamente, se les pregunto el monto que estaría dispuesto a donar para el apadrinamiento.

Los siguientes son los resultados (Ver Gráfico No. 24):

El 63% de personas estarían dispuestas a donar \$30.000. El resto de las cantidades tienen participaciones de no más del 11,22% (en el caso de \$40.000). Las participaciones más bajas coinciden con las cantidades más bajas, es decir, con \$10.000 y \$20.000.

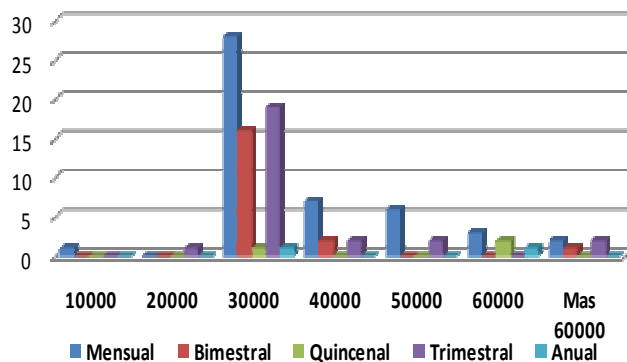
Gráfico No. 24: Porcentaje de personas dispuestas a donar para cada monto en pesos.



La frecuencia con la que las personas están dispuestas a donar la cantidad mencionada es la expuesta en el Gráfico No. 25.

Al relacionar la frecuencia con la que las personas desean donar para cada uno de los montos se obtiene el Gráfico No. 26.

Gráfico No. 26: Frecuencia de donación para cada monto de dinero (número de personas)



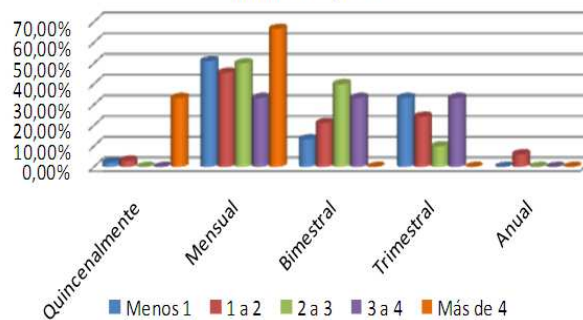
Se observa que para la cantidad de \$30.000, la frecuencia más aceptada para realizar la donación es mensual, al igual que para \$40.000 y \$50.000. El 48% de los encuestados (47 personas) que desea apoyar un programa de apadrinamiento, desearía hacerlo mensualmente.

En cuanto al nivel de estudios de los encuestados que estarían dispuestos a ayudar económicamente al programa Mi Gran Amigo, se estableció que el 33,8% de ellos son bachilleres, el 46% profesionales y el 15% técnicos.

La ocupación de las personas que están dispuestas a apoyar económicamente el programa de apadrinamiento, presenta el siguiente comportamiento: el 56% son empleados, el 22,5% son estudiantes y el 14% son independientes.

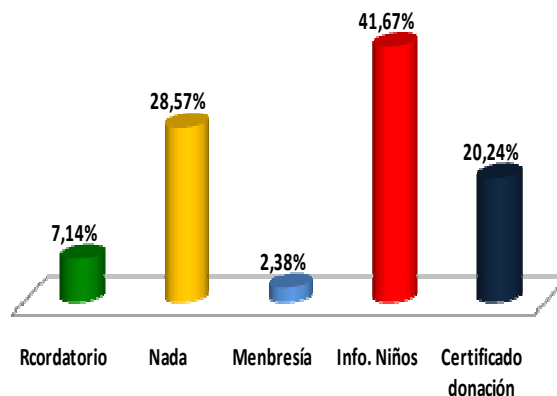
La mayor concentración de las personas que desean ayudar económicamente a la Fundación, en cuanto a sus niveles socio-económicos, se concentra mayoritariamente en los niveles 3,4 y 5. (Gráfico No. 27).

Gráfico No. 27: Porcentaje de personas para cada frecuencia de donación, de acuerdo al ingreso mensual en millones de pesos.



El ingreso mensual de las personas que desean ayudar económicamente a Mi Gran Amigo se distribuye así: el 44,9% tiene ingresos menores a un millón de pesos, el 39% tiene ingresos de entre 1 a 2 millones de pesos y el 7% tiene ingresos de 2 a 3 millones de pesos. Las personas con ingresos de entre 3 y 4 millones, más de 4 millones y sin ingresos, obtienen porcentajes inferiores al 5%.

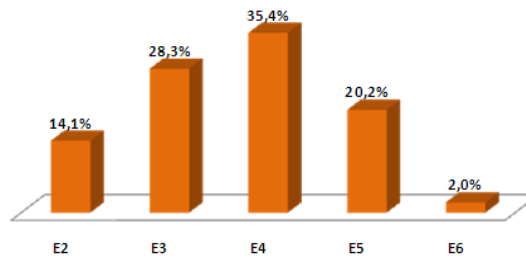
Gráfico No. 28: Preferencia de retribución de las personas dispuestas a donar.



El 41,67% de los encuestados espera recibir información detallada de los niños como retribución de la donación que realicen con el programa de apadrinamiento. Por su parte, el 28% de las personas no esperan recibir nada, mientras que el 20% espera como retribución un certificado de donación (Ver Gráfico No. 28).

Las personas que están dispuestas a ayudar con el programa de apadrinamiento, también fueron indagadas respecto al interés que tienen en participar en diferentes actividades organizadas por Mi Sueño es Colombia. Se observó que las salidas recreativas con los niños es la opción preferida por la mayoría de los encuestados, con una participación del 51%, seguido de acompañamiento en hospitales con una participación del 21%.

Gráfico no. 29: Nivel socio-económico de las personas dispuestas a ayudar económicamente a la Fundación.



El correo electrónico o E-Mail es el medio favorito a través del cual les gustaría recibir información de Mi Gran Amigo a las personas interesadas en apoyar económicamente la Fundación, con una preferencia del 41% de los encuestados. Le sigue Internet (incluidas redes sociales y página de internet de la Fundación) con un 32%.

En resumen, los medios virtuales (E-Mail e Internet) suman el 73% de la preferencia.

Gráfico No. 30: Preferencia de los encuestados respecto al medio por el cual les gustaría recibir información de Mi Gran Amigo.

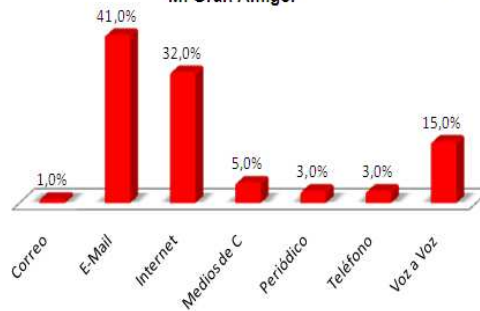
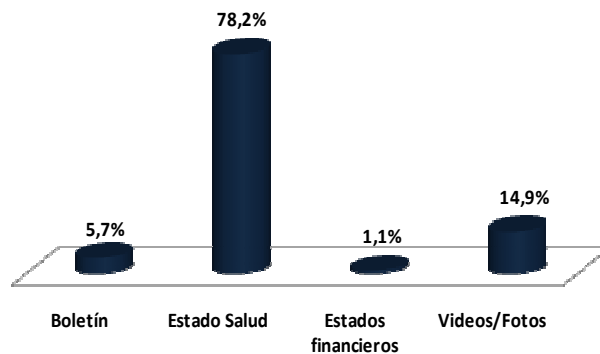


Gráfico No. 31: Tipo de información que las personas desean recibir en caso de apadrinar un niño



El voz a voz obtuvo un porcentaje del 15%, y los demás canales están con preferencias inferiores al 5% de los encuestados.

El medio por el cual recibirán información de Mi Gran Amigo que más confianza genera a los encuestados son los medios virtuales que obtienen la participación más alta (E-Mail e Internet), pues entre ambos suman el 56,1% de preferencia. También se mantiene la tendencia, detrás de los medios virtuales, del voz a voz,



con una preferencia del 21,4%. Los demás medios (medios de comunicación, periódico, teléfono y correo) tienen preferencias inferiores al 9% de los encuestados.

En cuanto al medio preferido para donar el dinero correspondiente al apadrinamiento de Mi Gran Amigo, se encontró que entre la consignación y la entrega personal se obtiene un 81% de preferencia entre los encuestados que dicen están dispuestos a apoyar económicamente la Fundación (Gráfico No. 30). En el tercer lugar de preferencia se ubica el débito automático, mientras que el medio virtual (internet) tiene una escasa preferencia (7%).

La siguiente pregunta de la encuesta hace referencia al tipo de información que las personas desean recibir en caso de participar en el programa Mi Gran Amigo. Los resultados son los siguientes:

La información predominante que los padrinos esperarían recibir, es el estado de salud del niño con un 78,2% de preferencia. La información audiovisual (fotos y/o videos) obtiene un 14,9%.

Los potenciales padrinos esperarían recibir la información que anteriormente se revisó, de manera mayoritaria (57%), mensualmente como lo ilustra el Gráfico No. 32.

¿A través de qué medios desean los potenciales padrinos recibir esta información? El medio predilecto de los encuestados, de nuevo, es E-Mail, seguido de la reunión periódica de presentación de resultados de Mi Gran Amigo (Ver Gráfico No. 33).

Gráfico No. 32: Frecuencia con la que los padrinos desearían obtener la información del programa.

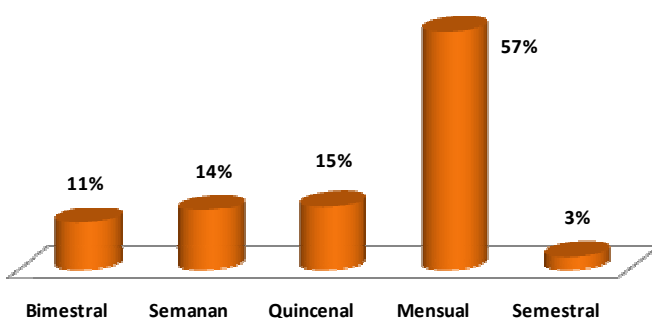


Gráfico No. 33: Preferencia de las personas del canal a través del cual van a recibir la información de la Fundación.

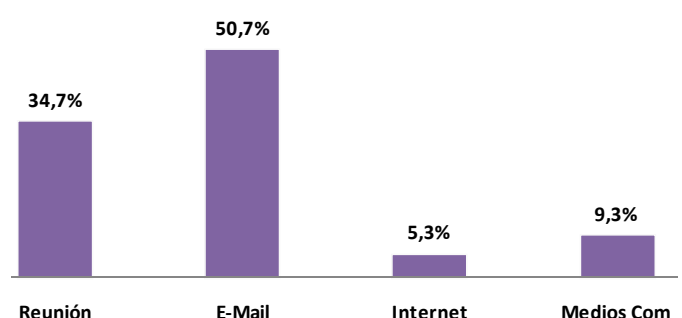
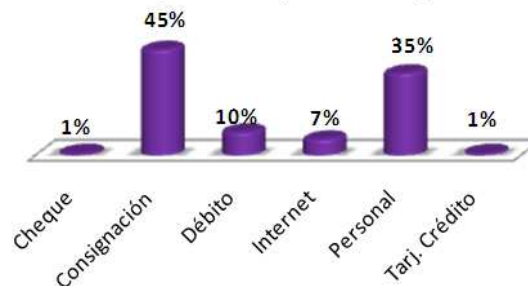


Gráfico No. 34: Preferencia de las personas respecto al medio por el cual desean donar el dinero.



Características de la encuesta para el Taller de Sueños

Como se dijo anteriormente, en la que se denominó en el presente Trabajo la investigación para el Programa Mi Gran Amigo, se incluyeron preguntas para determinar la viabilidad de realizar Talleres de Sueños. Los siguientes son los resultados:

Gráfico No. 35: Intención de participación de los encuestados en el Taller de Sueños.



Se observó que la mayoría de las personas encuestadas (71%) desean participar en el Taller de Sueños.

De las personas que desean ayudar económicamente al Programa Mi Gran Amigo, el 79,79% también desea asistir al Taller de Sueños.

Adicionalmente, el 97% de las personas que desearían asistir a un Taller de Sueños, considera el hecho de que el Taller haya sido diseñado producto de la de hacer los sueños de los niños como un valor agregado.

Respecto al valor que las personas que están dispuestas a asistir al Taller de Sueños pagarían por ir, los siguientes son los resultados (Ver Gráfico No. 36).

La mayoría de las personas está dispuesta a pagar \$20.000 por asistir al Taller de Sueños.

Gráfico No. 36: Valor que las personas estarían dispuestas a pagar por asistir al Taller de Sueños.

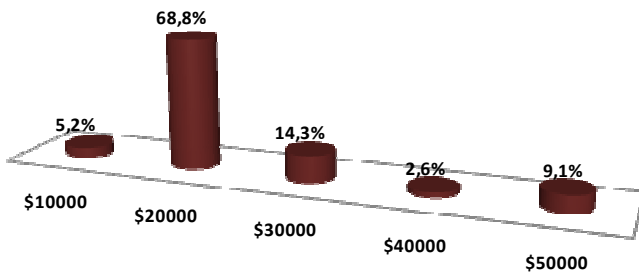
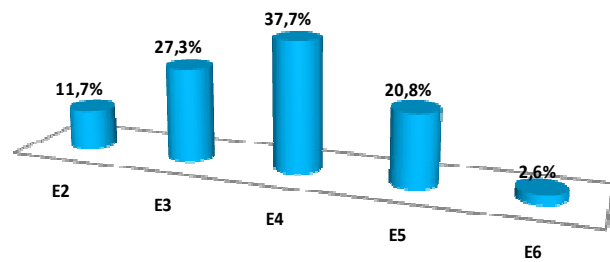


Gráfico No. 37: Porcentaje de participación de las personas dispuestas a asistir al Taller de Sueños en cada nivel socio-económico.



Las características demográficas de las personas que están dispuestas a pagar \$20.000 por asistir al Taller de Sueños son las siguientes:

En los niveles socio-económicos 3, 4 y 5, se concentra el 85,7% de las personas que estarían dispuestas a asistir a un Taller de Sueños.

La participación en los otros niveles es bajo, si bien en el nivel 2, se alcanza un 11,7%.

Gráfico No. 38: Porcentaje de personas dispuestas a participar en el Taller de Sueños para cada nivel de ingreso.

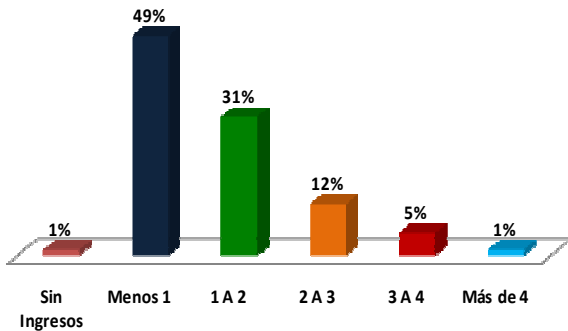
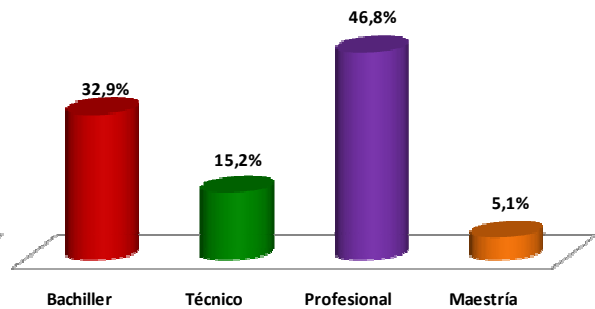


Gráfico No. 39: Nivel de estudios de las personas dispuestas a asistir al Taller de Sueños.



El 46% de las personas que asistirían a un Taller de Sueños son hombres, mientras que el 54% son mujeres, lo que no evidencia alguna tendencia en alguno de los dos géneros por asistir o no.

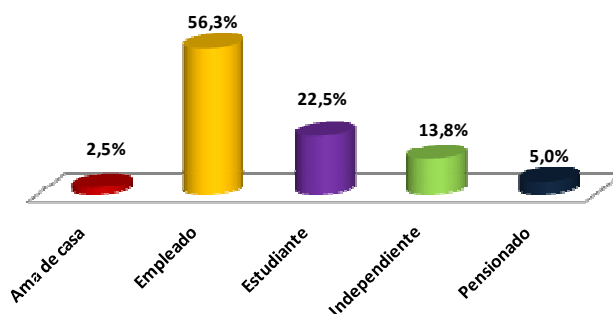
Respecto al nivel de ingreso de las personas que asistirían al Taller de Sueños, se encontró que el 81% de los encuestados poseen ingresos menores a 2 millones de pesos mensuales.

Por último, se relaciona el nivel de estudios de las personas que están dispuestas a asistir al Taller de Sueños y su ocupación, como a continuación se muestra:

Las personas profesionales y bachilleres son las más interesadas en asistir al Taller de Sueños, sumando entre ambos niveles de educación, el 79,7% de las personas que estarían dispuestas a asistir.

De otro lado, las ocupaciones de las personas que estarían dispuestas a asistir al Taller de Sueños son las que se muestran en el Gráfico No. 40.

Gráfico No. 40: Ocupación de las personas dispuestas a asistir al Taller de Sueños.





Es notoria y mayoritaria la participación de la ocupación “Empleado” sobre las demás ocupaciones de las personas que estarían dispuestas a asistir a un Taller de Sueños.

Las personas económicamente activas y que perciben ingresos suman el 70% del total de las personas que estarían dispuestas a asistir al Taller (empleados e independientes).

Anexo I. BOLETÍN DE ACTIVIDADES DE LA FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA

BOLETÍN DE ACTIVIDADES MARZO DE 2011 - FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA.

PROGRAMA TALLERES DE VIDA

Durante lo corrido del año, hemos trabajado con los niños del hogar Grupo Alegría todos los fines de semana. Las actividades han incluido apoyo psicológico y muchas actividades recreativas y educativas, entre las que se destacan el día deportivo, hacer galletas, hacer mascaritas de yeso, juegos de mesay baile. Estas actividades estan teniendo un gran impacto en los niños, pues entre ellos se han estrechado los lazos de amistad.



Estas son algunas imágenes de las actividades de los Talleres de Vida.

Adicionalmente, tuvimos la oportunidad de ir al parque Salitre Mágico el pasado mes de febrero.

Esto, con el apoyo de la empresa Agregados Industriales SAS, quienes se vincularon a la Fundación por medio del portafolio empresarial.



PROGRAMA SOÑANDO JUNTOS

En lo corrido del año, hemos cumplido tres sueños: ser piloto, manejar un Ferrari e ir a Salitre Mágico.



PROGRAMA MI GRAN AMIGO

En el presente año, hemos vinculado a 7 padrinos. ¡Muchas gracias a ellos por creer en nuestro sueño!

PROGRAMA PORTAFOLIO EMPRESARIAL

La comercializadora de productos químicos, Farben, y la empresa Agregados Industriales SAS, son las primeras dos empresas en creer en nuestro sueño. ¡Muchas gracias! En Farben, dictamos el Taller de Sueños, y muchos de sus integrantes han querido ser padrinos más adelante.





Anexo J. ENCUESTA NO. 2

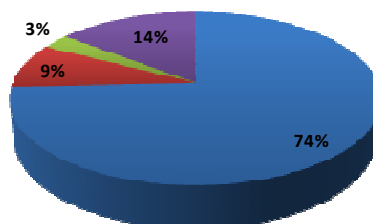
FUNDACIÓN MI SUEÑO ES COLOMBIA															
ENCUESTA PARA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS - TALLER DE SUEÑOS															
ENCABEZADO															
Buenos días. Mi nombre es _____ y pertenezco a la Fundación Mi Sueño es Colombia, que trabaja para el mejoramiento de la calidad de vida de niños con cáncer. Estamos realizando una investigación para la realización del Taller de Sueños en las instalaciones de su institución educativa para lo cual solicitamos respetuosamente su colaboración. La información suministrada será utilizada para fines institucionales y será totalmente confidencial.															
ASPECTOS GENERALES DEL COLEGIO															
Nombre del colegio			Localidad del colegio			Genero de alumnos		Mixto	Femenino						
								Masculino							
Número alumnos en 10 grado			Número de alumnos en 11 grado												
Tipo de colegio			Administración del colegio												
Militar	Normal		Particulares - laicos			Religiosos		Otro- ¿Cuál?							
Académico	Tecnológico														
Comercial	Otro - ¿Cuál?														
1. ¿Realiza el colegio programas de orientación vocacional con los estudiantes de 10 y 11 grado?															
Si					No										
2. ¿Realiza el colegio actividades de formación no académica?															
Si					No										
3. ¿Cuál(es) de estas actividades están relacionadas con la orientación vocacional?															
4. ¿Con qué frecuencia se realizan estas actividades?															
Semanalmente		Quincenalmente			Mensualmente			Trimestralmente							
Semestralmente		Anualmente			Otro - ¿Cuál?										
5. ¿Ha realizado el colegio actividades orientadas hacia los sueños de vida (proyecto de vida) de los participantes?															
Si					No										
6. ¿Considera que una actividad no académica en donde los estudiantes descubran o revivan sus sueños para enfocar su vida hacia su realización es un buen complemento de la orientación vocacional?															
Si					No										
7. ¿Estaría dispuesto el colegio a que los estudiantes de 10 y 11 grado, como complemento a su orientación vocacional, participaran de un Taller de Sueños en donde se descubran o revivan sus sueños para enfocar su vida hacia su realización?															
Si					No										
8. ¿A través de que medio le gustaría que fuera promovido el Taller de Sueños en su colegio?															
Internet	E-Mail	Correo	Presencial	Medios de comunic.	Otro - ¿Cuál?										
9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar su colegio por la realización de un Taller de Sueños por cada estudiante?															
\$	10.000,00	\$	15.000,00	\$	20.000,00	\$	25.000,00	\$	30.000,00	\$	35.000,00	\$	40.000,00	\$	45.000,00
10. ¿Le parece atractivo el hecho de que la Fundación Mi Sueño es Colombia entregue a su colegio un certificado de donación por el monto que cueste realizar el Taller de Sueños?															
Si					No										
11. La Fundación Mi Sueño es Colombia ha hecho realidad el sueño de vida de más de 50 niños con cáncer y en condiciones de vulnerabilidad. Como producto de sus labores, desarrolló el Taller de Sueños. ¿Considera esto un valor agregado para la realización del Taller de Sueños en el colegio?															
Si					No										
12. El dinero recogido por el Taller de Sueños será invertido en la realización de sueños de niños con cáncer y en el desarrollo de actividades para el mejoramiento de su calidad de vida. ¿Considera que esto hace el Taller de Sueños más atractivo?															
Si					No										
13. ¿Desearía que los alumnos de 10 y 11 grado se vincularan a la Fundación Mi Sueño es Colombia de forma voluntaria y/o como parte de su servicio social?															
Si					No										
Si respondió si, por favor pase a la pregunta 12. De lo contrario, se finaliza el cuestionario															
14. ¿Considera el hecho de que estudiantes del colegio puedan vincularse a la Fundación Mi Sueño es Colombia un valor agregado del Taller de Sueños?															
Si					No										
Muchas gracias por su colaboración. Para la Fundación Mi Sueño es Colombia esta investigación es de gran importancia y esperamos contar con su apoyo en el futuro.															

Resultados de investigación de mercados para el Taller de Sueños

Los siguientes son los resultados de la investigación de mercados para el Taller de Sueños.

Gráfico No. 41: Porcentaje de participación para cada tipo de colegio.

■ Académico ■ Comercial ■ Técnico ■ Normal



El 22% de los colegios encuestados son femeninos, el 14% masculinos mientras que el 68% son mixtos.

El promedio del número de estudiantes en décimo grado es de 55,67 mientras que para el grado undécimo es de 58,67.

Del total de colegios encuestados, el 65% son administrados por particulares o laicos, mientras que el 25% son administrados por alguna comunidad religiosa.

En el Gráfico No. 41 se observan los porcentajes de participación para cada tipo de colegio respecto al número total de muestras, en donde se destaca la posición predominante de los colegios académicos sobre los demás tipos (normal, técnico y comercial).



Gráfico No. 42: Porcentaje de participación para cada tipo de colegio que realiza actividades para el proyecto de vida de los estudiantes.

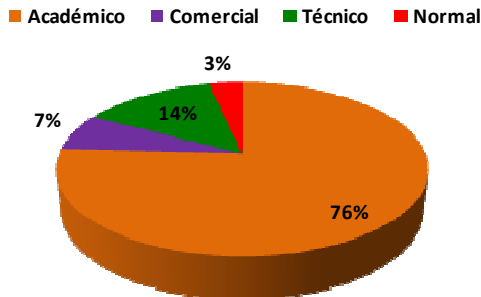


Gráfico No. 43: Disposición de los colegios para participar del Taller de Sueños



El 83,3% de los colegios encuestados realiza actividades extracurriculares enfocadas en la orientación vocacional de los estudiantes.

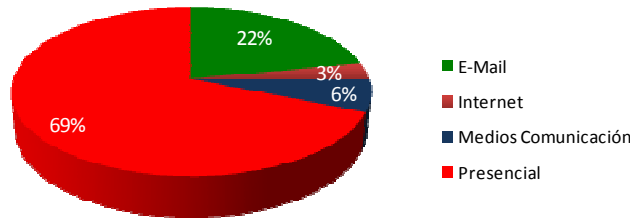
De acuerdo al tipo de colegio, y para todos aquellos que realizan actividades de orientación vocacional, los colegios académicos son los que más realizan dichas actividades (Ver Gráfico No. 42).

El tipo de actividades extracurriculares más comunes que realizan los colegios son en el 39,2% de los casos actividades lúdicas, el 10,7% visitas a las universidades, el 17,8% proyectos de servicio social y en el 17,8% actividades artísticas.

En cuanto a la frecuencia con la que los colegios realizan las actividades extracurriculares enfocadas en la orientación vocacional de los estudiantes, se encontró que el 66,66% lo hace semanalmente, el 25,9% mensualmente y el 3,7% semestral y trimestralmente.

El 75% de los colegios han realizado alguna vez una actividad enfocada al proyecto de vida o sueños de sus estudiantes, pues el 80% de los mismos considera que las actividades en donde los estudiantes descubran o revivan sus sueños para enfocar su vida hacia su realización personal es un buen complemento de su orientación vocacional.

Gráfico No. 44: Medio a través los colegios desean recibir información del Taller de Sueños

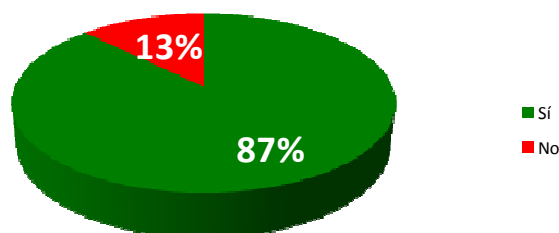


Respecto a la disposición de los colegios para realizar el Taller de Sueños a sus estudiantes, se encontró que el 78,3% estaría dispuesto (ver Gráfico No. 43), y pagaría, en promedio, \$23.900.

Según el tipo de colegio, los colegios que están dispuestos a realizar un Taller de Sueños para sus alumnos, estos son los resultados: el 71,4% (26 colegios) son académicos, el 8,5% (3 colegios) son comerciales, el 2,8% (1 colegio) es normal y el 14% (5 colegios) son técnicos.

De igual forma, y según el tipo de administración del colegio, los colegios que están dispuestos a realizar un Taller de Sueños para sus alumnos son: el 62% (22 colegios) laicos y el 38% (13 colegios) religiosos.

Gráfico No. 45: ¿Consideran los colegios que el hecho de que el Taller de Sueños haya sido diseñado producto del desarrollo de actividades de la Fundación un valor agregado?





El medio a través del cual los colegios que están dispuestos en participar del Taller de Sueños desean recibir la información del Taller, se destaca la preferencia de los colegios por el modo presencial. Definitivamente, el recibir información presencialmente por parte de Mi Sueño es Colombia brinda mucha más confianza para los colegios (Ver Gráfico No. 43).

En cuanto a si los colegios estarían o no interesados en recibir un certificado de donación por el monto que cuesta el Taller de Sueños, la respuesta de los mismos fue contundente: el 81,19% de los colegios respondió afirmativamente (33 colegios).

Respecto a si los colegios consideran el hecho de que el Taller de Sueños haya sido diseñado producto de el desarrollo de las actividades con los niños de la Fundación un valor agregado, el 90% de los colegios (34 colegios) considera que sí (Ver Gráfico No. 45).

Por su parte, el 56,7% (21 colegios) de los colegios encuestados considera que el hecho de que el dinero producto del Taller de Sueños sea invertido en la realización de los sueños de los niños y su mejoramiento de la calidad de vida hace más atractivo el Taller.

Por último, cabe destacar que el 70,2% (26 colegios) de los colegios considera que es oportuno que los estudiantes de décimo y undécimo se vinculen a Mi Sueño es Colombia como voluntarios como parte de su servicio social.

Anexo K. ESTADO ACTUAL DE INDICADORES DE GESTION

Código	Proceso	Indicador	Orientación	Meta	Real	Cumplimiento	Periodicidad
1	Planeación estratégica	Factor de logro	↑	90%	25%	27.78%	Trimestral
2	Relaciones públicas	Alianzas estratégicas con hogares de paso	↑	90%	75%	83.33%	Mensual
3	Relaciones públicas	Eficiencia estrategias de difusión	↑	30%	21%	70.71%	Mensual
4	Relaciones públicas	Nuevas alianzas estratégicas	↑	3	1	33.33%	Trimestral
5	Proceso de Desarrollo y ejecución de programas para el mejoramiento de calidad de vida de los niños	Innovación de actividades y/o metodología	↑	3	4	133.33%	Trimestral
6	Proceso de Desarrollo y ejecución de programas para el mejoramiento de calidad de vida de los niños	Tiempo de ejecución	↑	70%	50%	71.43%	Trimestral
7	Proceso de Desarrollo y ejecución de programas para el mejoramiento de calidad de vida de los niños	Satisfacción de hogares de paso	↑	85%	85%	100.00%	Trimestral
8	Proceso de Desarrollo y ejecución de programas para el mejoramiento de calidad de vida de los niños	Ejecución	↑	80%	60%	75.00%	Trimestral
9	Gestión del voluntariado	Satisfacción del voluntariado	↑	80%	85%	106.25%	Trimestral
10	Gestión del voluntariado	Eficiencia de estrategias de convocatoria	↑	20%	0%	0.00%	Trimestral
11	Gestión del voluntariado	Rotación de voluntarios.	↓	1.2	1	120.00%	Trimestral
12	Gestión del voluntariado	Movilidad del voluntariado	↑	1	1	100.00%	Trimestral
13	Gestión administrativa	Mejoramiento continuo	↑	40%	20%	50.00%	Trimestral
14	Gestión financiera y contable	Ejecución presupuestal	↓	80%	67%	120.00%	Mensual
15	Gestión financiera y contable	Sostenibilidad	↑	1.3	2.65625	204.33%	Mensual
16	Desarrollo de programas para la sostenibilidad	Innovación	↑	1	1	100.00%	Trimestral
17	Desarrollo de programas para la sostenibilidad	Rotación de benefactores	↓	0.8	1	80.00%	Trimestral
18	Desarrollo de programas para la sostenibilidad	Asistencia a Talleres de Sueños	↑	90%	83%	91.67%	Mensual
19	Desarrollo de programas para la sostenibilidad	Donación per cápita	↑	35000	30000	85.71%	Mensual
20	Desarrollo de programas para la sostenibilidad	Nivel de ingresos	↑	1.2	1	83.33%	Mensual
21	Desarrollo de programas para la sostenibilidad	Ejecución de eventos	↑	60%	100%	166.67%	Trimestral
22	Gestión del voluntariado	Compromiso del voluntariado	↑	80%	63%	78.75%	Mensual

Anexo L. FACTURA ALQUILER DE VIDEO BEAM



DOCUMENTO SUSTANTIVO A LA FACTURA DE VENTA SEGÚN DECRETO 3050/97 ART. 3 Y ART. 23 DECRETO 522/03 PARA PERSONA NO OBLIGADAS A FACTURAR.

Cuenta de cobro No. 00295

Bogotá D.C., Septiembre 05 de 2011.

FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA

DEBE A:

WILLIAM ANDRES ARIAS GRAJALES

RUT No. 16.931.448 - 9

Cra 7ª No. 72 B 47 Piso 2

Teléfono: 662 27 24 / 320 702 43 49

LA SUMA: (\$ 135.000.00) Ciento treinta y cinco Mil pesos Mcte.

POR CONCEPTO DE: Alquiler de proyector de multimedia 2.000 Lúmenes, el siguiente día:

Octubre 07 de 2009.	\$	45.000.00
Octubre 21 de 2009.	\$	45.000.00
Octubre 28 de 2009.	\$	<u>45.000.00</u>
\$		135.000.00

=====
CONTADO

Atentamente,

WILLIAM ANDRES ARIAS GRAJALES

CC. 16.931.448 Cali.

Anexo M. COTIZACION EN PAGOSVIRTUALES.COM


Pagos Virtuales | Recaudo Virtual | Recaudo Empresarial | Pago Evento

Valor transacción exitosa adicional \$ 450

* Las tarifas NO incluyen IVA

Setup fee
 Descuento por pago anual

# Transacciones	Valor por Transacción	Valor Mensualidad	Anualidad con Descuento	Valor Transacción Adicional (fuera del paquete)
200	450	90000	972000	450
300	439	131625	1421556	439
400	428	171000	1846800	428
500	416	208125	2247756	416
600	405	243000	2624400	405
1000	383	382500	4131000	383
2500	360	900000	9720000	360
5000	315	1575000	17010000	315
10000	270	2700000	29160000	270

 [Términos y Condiciones](#)
 [Info](#)




ANE Anexo N. MANUAL DE FUNCIONES



MANUAL
DE FUNCIONES



	MANUAL DE FUNCIONES	F-Q-01	
		REVISION	
		1	2010-01-15

NOMBRE DEL CARGO:

PRESIDENTE

REQUERIMIENTOS MINIMOS:

PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS O INGENIERIA INDUSTRIAL CON 3 AÑOS DE EXPERIENCIA.

FUNCION PRINCIPAL:

Dirigir, coordinar y velar por el cumplimiento de las políticas y estrategias generales, de orden administrativo.

ASIGNACION SALARIAL: 4 SMLV.

HORARIO: TIEMPO COMPLETO.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:


- 1 .Ejecutar y celebrar todo acto comprendido dentro del objeto social.
2. Efectuar los planes, programas y proyectos requeridos para el desarrollo armónico de la fundación.
3. Participar activamente en la formulación, elaboración y discusión de políticas públicas alrededor del cáncer infantil.
4. Llevar a cabo las relaciones públicas de la fundación garantizando el acceso a nuevas formas de asociación
5. Coordinar las actividades que desarrollen las áreas que componen la fundación.
6. Dictar, cumplir y hacer cumplir los reglamentos y normas elaboradas para el Funcionamiento de la fundación.

Representar legalmente a Mi Sueño es Colombia.



ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------



	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	F-Q-01	
		REVISION	
		1	2010-01-15

NOMBRE DEL CARGO:

REVISOR FISCAL

REQUERIMIENTOS MINIMOS: PERSONA NATURAL O JURÍDICA CON O SIN EXPERIENCIA

FUNCION PRINCIPAL: EJERCER LABORAS DE CONTROL SOBRE LA FUNDACIÓN PARA GARANTIZAR SU CORRECTO CUMPLIMIENTO DEL MARCO LEGAL

ASIGNACION SALARIAL: AD HONOREM

HORARIO: TIEMPO PARCIAL.


FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

1. Cerciorarse de que las operaciones que se celebren o cumplan por cuenta de la fundación se ajusten a las prescripciones de las Leyes Colombianas, los presentes Estatutos y a las decisiones de la Junta Directiva
2. Dar oportuna cuenta por escrito a la Junta Directiva de las irregularidades que ocurran con relación al funcionamiento de la fundación y en el desarrollo de su objeto.
3. Colaborar con las entidades gubernamentales que ejerzan la inspección y vigilancia sobre la fundación, y rendirles los informes a que haya lugar o que le sean solicitados.
4. Inspeccionar asiduamente los bienes y procurar que se tomen oportunamente las medidas de conservación o seguridad de los mismos y de los que ella tenga en custodia a cualquier título.
5. Impartir las instrucciones, practicar las inspecciones y solicitar los informes que sean necesarios para establecer un control permanente sobre los valores.



6. Autorizar con su firma cualquier balance que se haga, con su dictamen o informe correspondiente.

7. Autorizar con su firma la certificación de las donaciones recibidas hacia la fundación.

ELABORO:	REVISO:	APROBO:
	MANUAL DE FUNCIONES	F-Q-01
		REVISION
		1 2010-01-15

NOMBRE DEL CARGO:

PROFESIONAL EN PSICOLOGIA

REQUERIMIENTOS MINIMOS:

PROFESIONAL UNIVERSITARIO EN PSICOLOGIA.

FUNCION PRINCIPAL:

DIRIGIR, COORDINAR Y EJECUTAR LOS DIFERENTES PROGRAMAS DE LA ORGANIZACIÓN.

ASIGNACION SALARIAL: 3 SMLV.

HORARIO DE TRABAJO: TIEMPO COMPLETO.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:


- 1 .Ejecutar los programas de talleres de sueño y talleres de vida.
2. Llevar a cabo la documentación de seguimiento y diagnóstico de los niños tratados por la fundación.
3. Lleva a cabo el proceso de diseño de nuevos servicios.
4. Llevar a cabo los procesos de selección de personal y gestión del voluntariado



5. Apoyar los procesos de toma de decisiones en el interior de la compañía
6. Contribuir con su conocimiento a los procesos de participación política.

ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------



	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	F-Q-01	
		REVISION	
		1	2010-01-15

NOMBRE DEL CARGO:

COORDINADOR DE PROGRAMAS MISIONALES

REQUERIMIENTOS MINIMOS:

SER MAYOR DE EDAD, HABER PERTENECIDO A LA FUNDACIÓN UN MÍNIMO DE 6 MESES Y SER ESTUDIANTE UNIVERSITARIO.

FUNCION PRINCIPAL:

COORDINAR LOS PROGRAMAS MISIONALES DE LA FUNDACIÓN

ASIGNACION SALARIAL: 2 SMLV.

HORARIO: MEDIO TIEMPO.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

1. Planear la ejecución de los programas misionales
2. Administrar los recursos disponibles para la realización de los programas misionales
3. Dirigir los recursos humanos a su cargo, involucrados en la realización de los programas misionales
4. Apoyar los procesos de toma de decisiones del programa Soñando Juntos
5. Garantizar la ejecución exitosa de los programas misionales

ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------



--	--	--



NOMBRE DEL CARGO:

COORDINADOR DE PROGRAMAS DE OBTENCION DE RECURSOS

REQUERIMIENTOS MINIMOS:

SER MAYOR DE EDAD, HABER PERTENECIDO A LA FUNDACIÓN UN MÍNIMO DE 6 MESES, Y ESTUDIANTE UNIVERSITARIO.

FUNCION PRINCIPAL:

Coordinar los programas de obtención de recursos de la fundación

ASIGNACIÓN SALARIAL: 2 SMLV

HORARIO: MEDIO TIEMPO.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

1. Planear la ejecución de los programas de obtención de recursos
2. Administrar los recursos disponibles para la realización de los programas de obtención de recursos
3. Dirigir los recursos humanos a su cargo, involucrados en la realización de los programas de obtención de recursos
4. Controlar el correcto funcionamiento del sistema contable de la fundación a cargo del auxiliar contable
5. Garantizar la ejecución exitosa de los programas de obtención de recursos.

ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------



NOMBRE DEL CARGO:

COORDINADOR DE PROCESOS DE APOYO

REQUERIMIENTOS MINIMOS:

SER MAYOR DE EDAD, HABER PERTENECIDO A LA FUNDACIÓN UN MÍNIMO DE 6 MESES

FUNCION PRINCIPAL:

COORDINAR TODOS LOS PROCESOS DE APOYO QUE PERMITEN EL FUNCIONAMIENTO NORMAL DE LA FUNDACIÓN.

ASIGNACIÓN SALARIAL: 1SMLV


HORARIO: MEDIO TIEMPO.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

1. Administrar la documentación necesaria para el funcionamiento de la fundación
2. Coordinar, dirigir y controlar las personas que están a su cargo
3. Administrar de forma correcta los bienes a su disposición
4. Llevar un control efectivo y ordenado del archivo de la fundación
5. Proveer servicio a los benefactores de la fundación.
6. Calcular y controlar los indicadores de gestión de la Fundación.

ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------



	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	F-Q-01	
		REVISION	
		1	2010-01-15

NOMBRE DEL CARGO:

AUXILIAR DE APOYO

REQUERIMIENTOS MINIMOS:

TECNICO EN CARRERAS ADMINISTRATIVAS O 9 SEMESTRE DE CARRERAS ADMINISTRATIVAS CON MINIMO 2 AÑOS DE EXPERIENCIA.

FUNCION PRINCIPAL:

COORDINAR TODAS LAS ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS DE LA FUNDACION


ASIGNACIÓN SALARIAL: AD HONOREM.

HORARIO: ESPORÁDICO, SEGÚN DESARROLLO DE ACTIVIDADES A REALIZAR.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

1. Mantener en correcto estado de servicio, presentación y funcionamiento los Implementos, y equipos de trabajo que se le confíen.
2. Elaborar y asesorar la legalización de los diferentes Contratos que realice la empresa.
3. Coordinar y velar por el adecuado manejo y custodia del archivo.
4. Organizar, dirigir y controlar todas las actividades programadas, transferencia y los pagos de las obligaciones contraídas, la nómina, proveedores y contratistas.
5. Coordinar y controlar el registro de los inventarios de la Empresa (elementos de consumo, elementos devolutivos y activos fijos).



ELABORO:	REVISO:	APROBO:
		REVISION
		1 2010-01-15
	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	F-Q-01

NOMBRE DEL CARGO:

AUXILIAR CONTABLE

REQUERIMIENTOS MINIMOS:

AUXILIAR CONTABLE O ESTUDIANTE DE CONTADURIA PUBLICA DE 9 SEMESTRE EN ADELANTE CON 2 AÑOS DE EXPERIENCIA.

ASIGNACION SALARIAL: 1 SMLV.

FUNCION PRINCIPAL:

ANALIZAR LA INFORMACION CONTENIDA EN LOS DOCUMENTOS CONTABLES GENERADOS DEL PROCESO DE CONTABILIDAD, VERIFICANDO SU EXACTITUD, A FIN DE GARANTIR LOS ESTADOS FINANCIEROS.

HORARIO: MEDIO TIEMPO

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:


1. Examinar y analizar la información que contiene los documentos que le sean asignados
2. Elaboración de nómina y control de los ingresos y salidas del personal.
3. Codificar las cuentas de acuerdo a la información y los alineamientos establecidos.
4. Contabilizar las nóminas de pago del personal.



5. Transcribir y digitar la información operando el sistema de la empresa.
6. Realizar informes pertinentes al cargo.
7. Elaborar actas y libros contables de la Fundación.

ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------



	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS	F-Q-01	
		REVISION	
		1	2010-01-15

NOMBRE DEL CARGO:

VOLUNTARIO

REQUERIMIENTOS MINIMOS:

DESEO DE PARTICIPAR EN LAS ACCIONES DE PROMOCIÓN SOCIAL DE LA FUNDACIÓN

FUNCION PRINCIPAL:

APOYAR LOGÍSTICAMENTE TODOS LOS PROGRAMAS QUE DESARROLLA LA FUNDACIÓN

ASIGNACIÓN SALARIAL: AD HONOREM.


FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

1. Prestar su servicio con responsabilidad.
2. Atender a los procesos de capacitación
3. Utilizar su experiencia en la fundación para su desarrollo profesional
4. Aportar para las mejoras de las actividades que tiene a cargo

ELABORO:	REVISO:	APROBO:

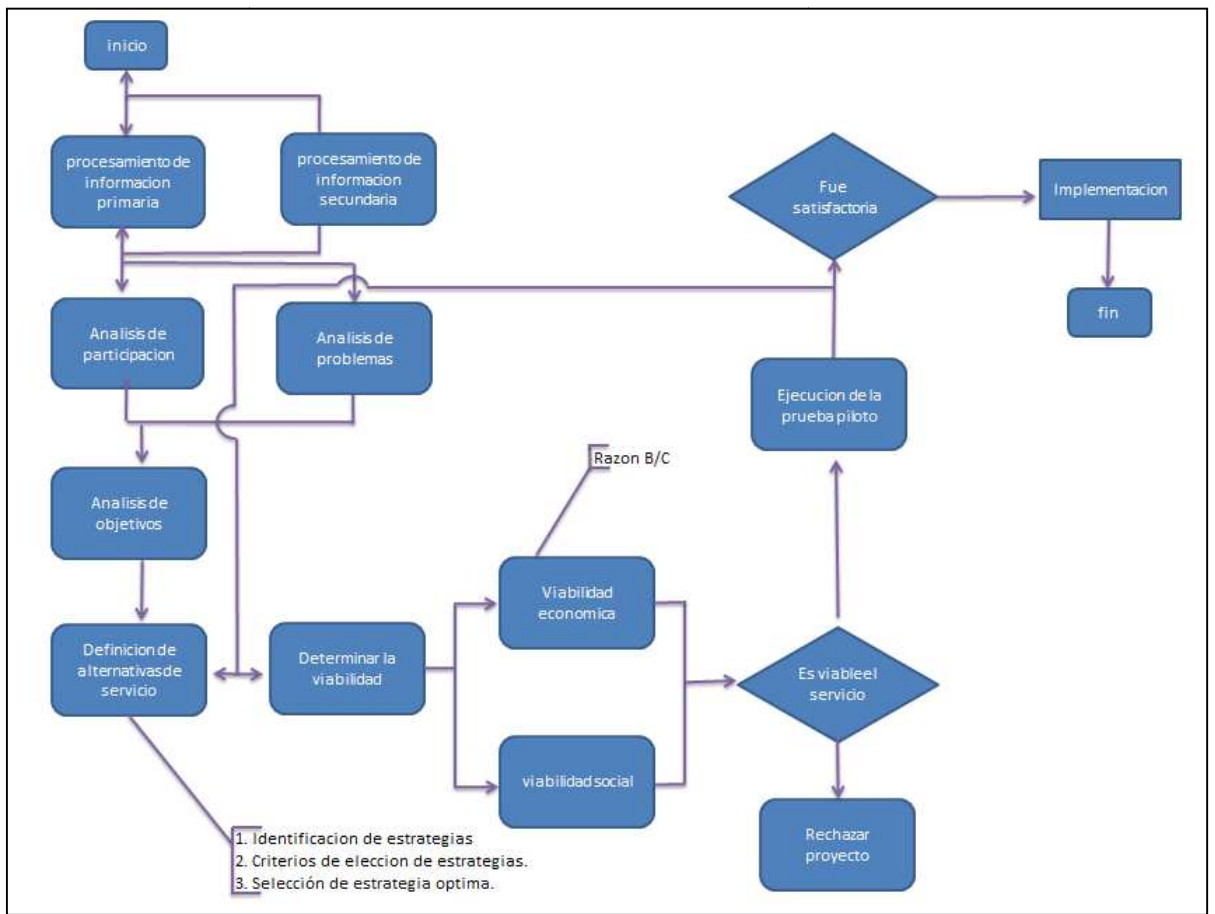


MANUAL
DE
PROCEDIMIENTOS

	DIAGRAMAS DE FLUJO	SJ-Q-03	
		REVISION	
		1	2010-01-15

PROCEDIMIENTO:


PROCESO DE DISEÑO DE NUEVOS SERVICIOS



20.1

ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------



	DIAGRAMAS DE FLUJO	SJ-Q-03	
		REVISION	
		1	2010-01-15

PROCEDIMIENTO:


PROCESO DE ASOCIATIVIDAD

--

ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------

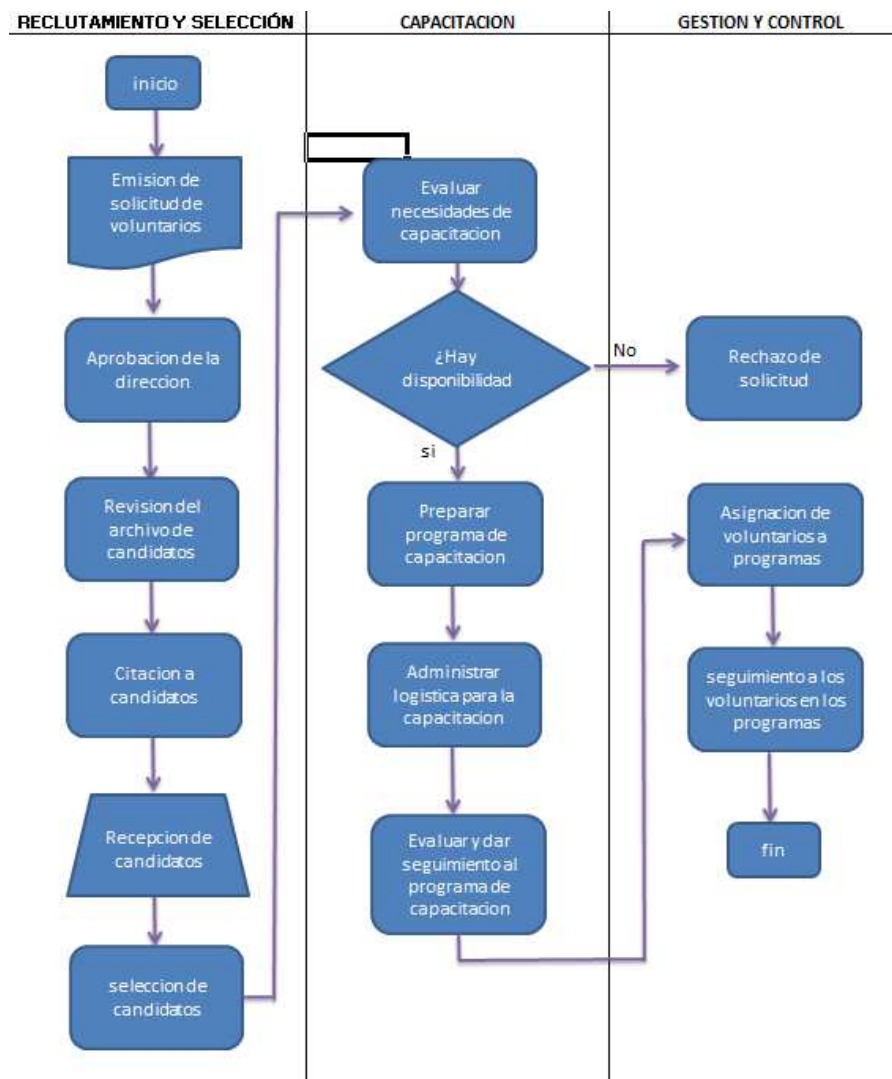


--	--	--

	DIAGRAMAS DE FLUJO	SJ-Q-03	
		REVISION	
		1	2010-01-15

PROCEDIMIENTO:

PROCESO DE GESTION DEL VOLUNTARIADO




ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------



--	--	--



	DIAGRAMAS DE FLUJO	SJ-Q-03	
		REVISION	
		1	2010-01-15


PROCEDIMIENTO:

DISEÑO DE PROGRAMA SOÑANDO JUNTOS

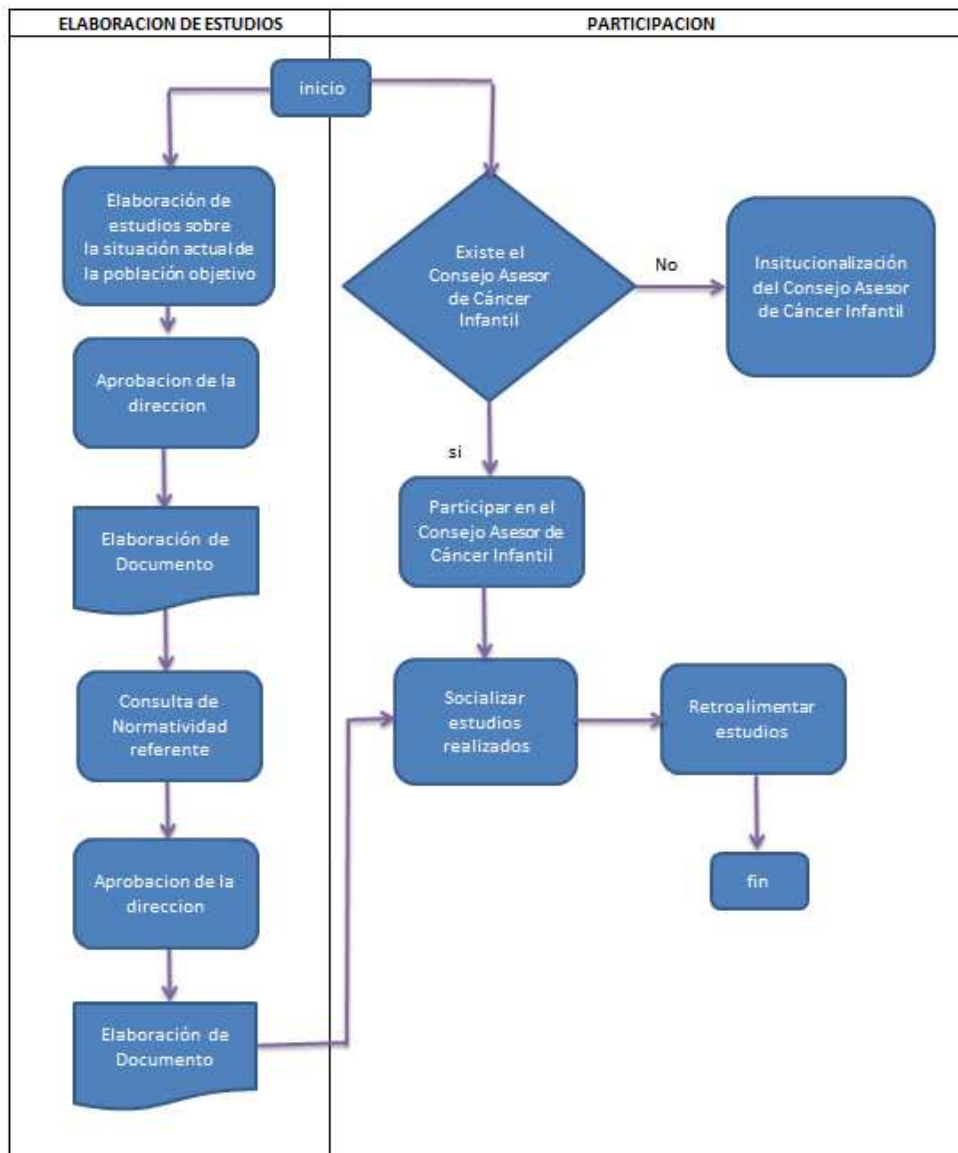




ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------

 <p>fundación mi sueño es colombia</p>	DIAGRAMAS DE FLUJO	SJ-Q-03	
		REVISION	
		1	2010-01-15


PROCEDIMIENTO: PARTICIPACION POLÍTICA



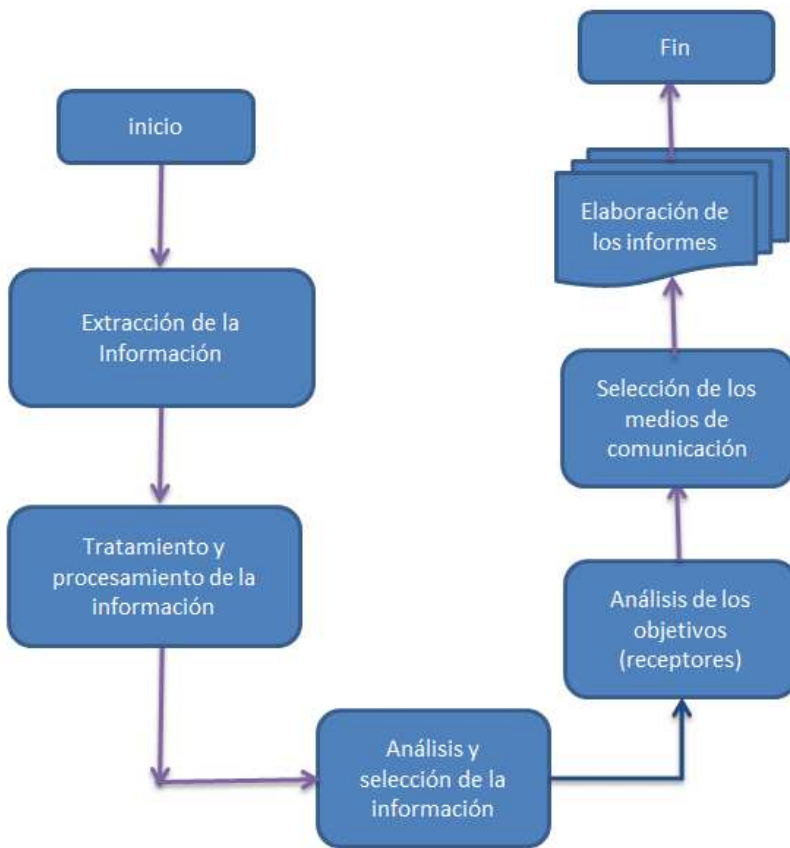


ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------




	DIAGRAMAS DE FLUJO	SJ-Q-03	
		REVISION	
		1	2010-01-15

PROCEDIMIENTO: INFORMACION COMUNITARIA

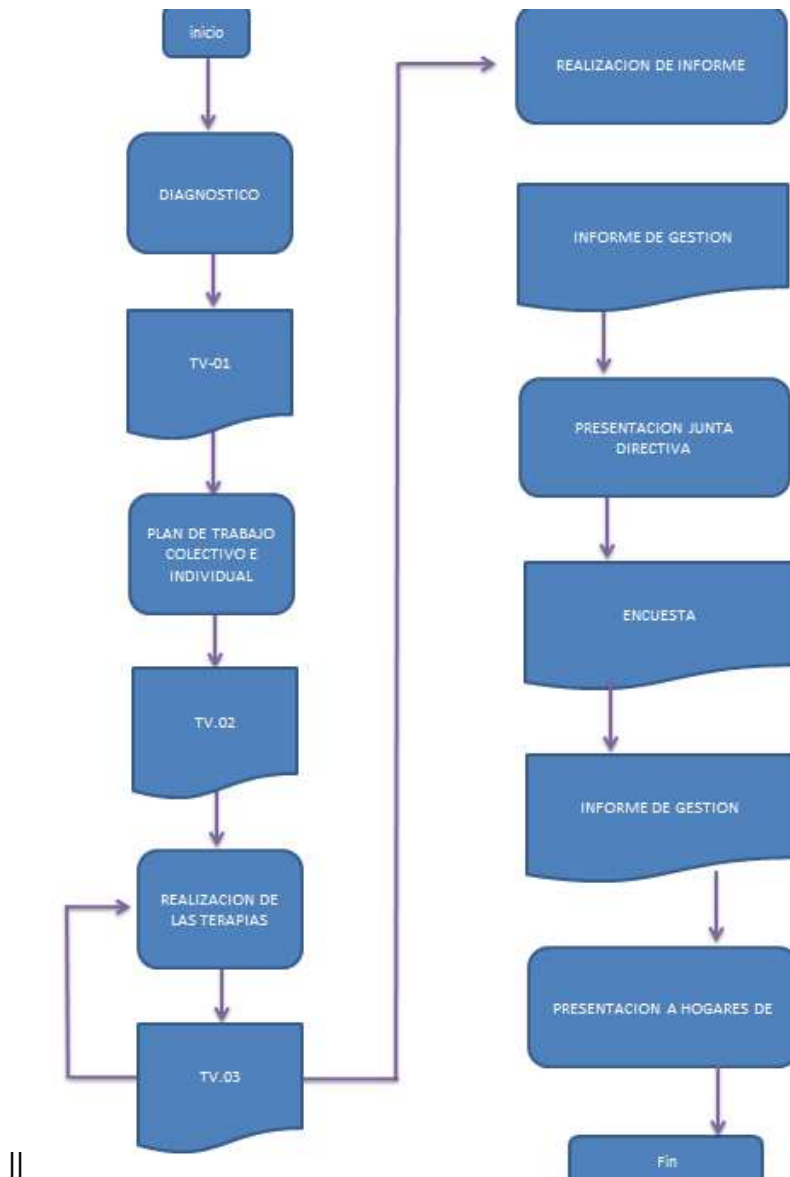


||

ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------

 <p>fundación mi sueño es colombia</p>	DIAGRAMAS DE FLUJO	SJ-Q-03	
		REVISION	
		1	2010-01-15


PROCEDIMIENTO: TALLERES DE VIDA



ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------



--	--	--

 <p>fundación mi sueño es colombia</p>	DIAGRAMAS DE FLUJO	SJ-Q-03	
		REVISION	
		1	2010-01-15

PROCEDIMIENTO: GESTION DE MERCADEO




||

ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------

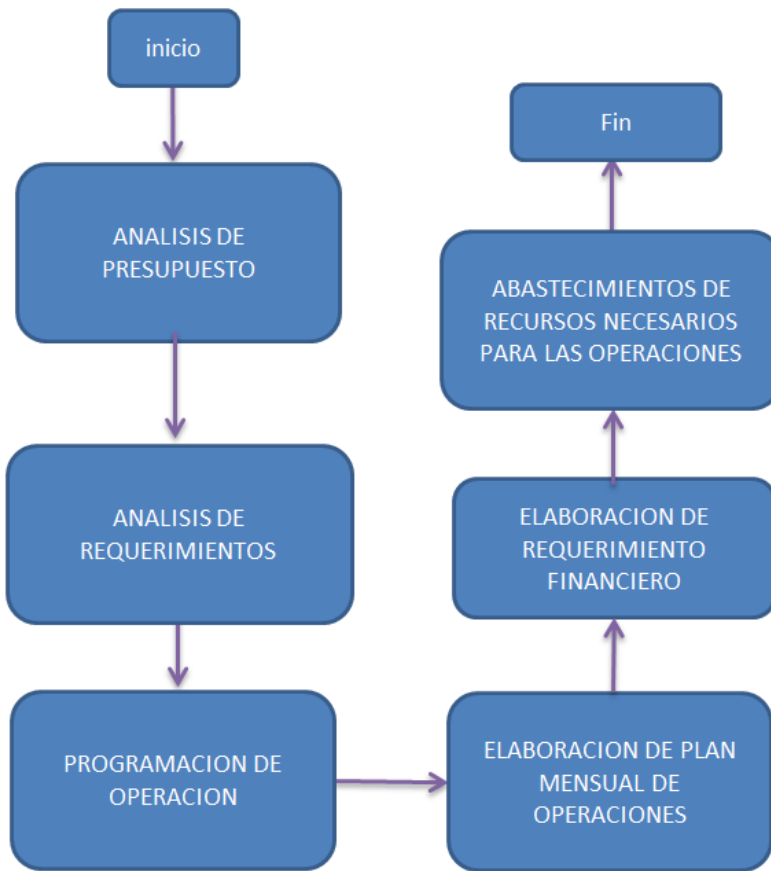


--	--	--



	DIAGRAMAS DE FLUJO	SJ-Q-03	
		REVISION	
		1	2010-01-15


PROCEDIMIENTO: GESTION DE OPERACIONES



||

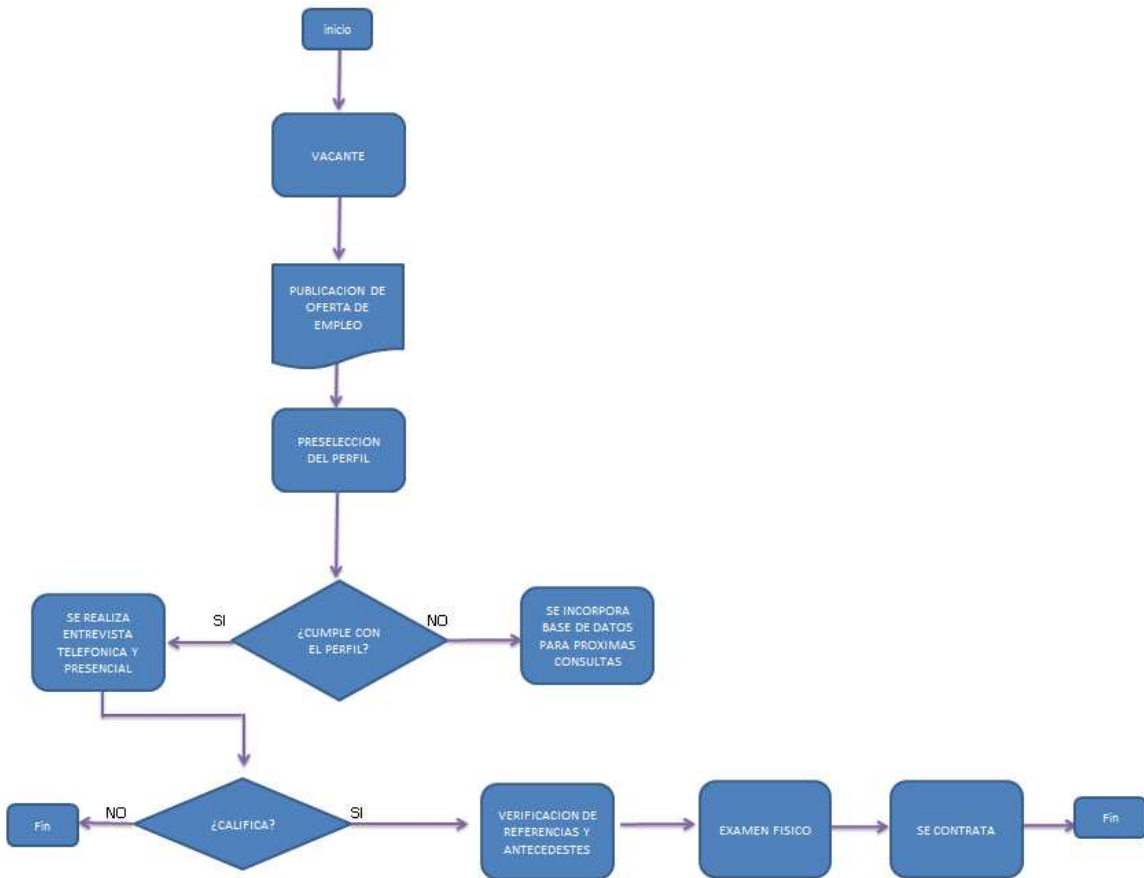
ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------



	DIAGRAMAS DE FLUJO	SJ-Q-03	
		REVISION	
		1	2010-01-15


PROCEDIMIENTO: GESTION DE RECURSOS HUMANOS

II

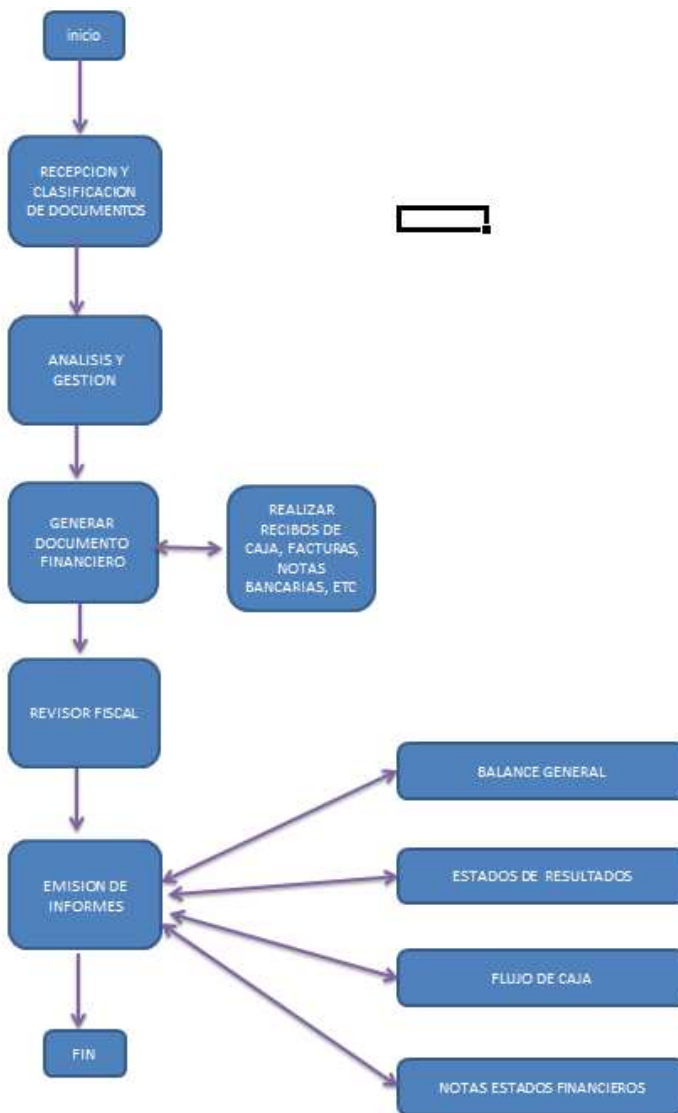


ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------



	DIAGRAMAS DE FLUJO	SJ-Q-03	
		REVISION	
		1	2010-01-15

PROCEDIMIENTO: GESTION FINANCIERA Y CONTABLE




||

ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------



--	--	--


Anexo P. DOCUMENTOS DE PROCESOS

	PROGRAMA SOÑANDO JUNTOS	SJ-01	
		REVISION	
		1	2010-01-15

FECHA DE ELABORACION:
NOMBRE DEL NIÑO:
EDAD:
GENERO:
PERSONA DE CUSTODIA:
LUGAR DE PROCEDENCIA:
DIAGNOSTICO CLINICO:
DESCRIPCION COMPORTAMIENTO DEL NIÑO:


ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------



	PROGRAMA SOÑANDO JUNTOS	SJ-02	
		REVISION	
		1	2010-01-15
FECHA DE ELABORACION:			
NOMBRE DEL NIÑO:			
EDAD:			
GENERO:			
PERSONA DE CUSTODIA:			
LUGAR DE PROCEDENCIA:			
DESCRIPCION DEL SUEÑO:			
ASPECTOS A MEJORAR:			
ASPECTOS A POSITIVOS:			



COSTO DE LA REALIZACION DELSUEÑO:		
ELABORO:	REVISO:	APROBO:

	PROGRAMA SOÑANDO JUNTOS	SJ-03	
		REVISION	
		1	2010-01-15

FECHA DE ELABORACION:
NOMBRE DEL NIÑO:
PERSONA DE CUSTODIA:

A CONTINUACION, POR FAVOR CALIFIQUE SEGÚN SU CRITERIO TENIENDO EN CUENTA QUE 1 ES BAJO Y 5 ES ALTO:

Organización y logística del sueño	1	2	3	4	5
Simulación de la situación real del sueño en el niño	1	2	3	4	5
Impacto en su bienestar emocional	1	2	3	4	5
Impacto en su bienestar físico	1	2	3	4	5
Compromiso de los voluntarios de MI SUEÑO ES COLOMBIA	1	2	3	4	5



ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------

	PROGRAMA TALLERES DE VIDA	TV-01	
		REVISION	
		1	2010-01-15

FECHA DE ELABORACION:
NOMBRE DEL NIÑO:
EDAD:
GENERO:
PERSONA DE CUSTODIA:
LUGAR DE PROCEDENCIA:
DIAGNOSTICO CLINICO:

ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------



	PROGRAMA TALLERES DE VIDA	TV-02	
		REVISION	
		1	2010-01-15

FECHA DE ELABORACION:
NOMBRE DEL NIÑO:
EDAD:
GENERO:
PERSONA DE CUSTODIA:
LUGAR DE PROCEDENCIA:
HERRAMIENTAS TERAPEUTICAS PARA REALIZAR:
CRONOGRAMA



--

ELABORO:	REVISO:	APROBO:
----------	---------	---------

Anexo Q. CERTIFICADO DE DONACION



CERTIFICADO DE RECIBO DE DONACION

LA FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA, entidad sin ánimo de lucro, expide el presente certificado por medio del cual hace constar los siguientes aspectos relacionados con la donación.

1. La Fundación MI SUEÑO ES COLOMBIA identificada con el NIT 900093328-3 se estableció en el año 2006, se encuentra debidamente registrada en la Cámara de Comercio de Bogotá y sometida a vigilancia por parte de la Alcaldía Mayor de Bogotá. Tiene por objeto el desarrollo de programas en beneficio de los niños y las personas de bajos recursos o con enfermedades terminales; a través de jóvenes voluntarios que quieran realizar proyectos que contribuyan al desarrollo social de Colombia y el mejoramiento de la calidad de vida de las personas que atiende.
2. La fundación cumplió con la obligación de presentar la declaración Renta e Ingresos y patrimonio para personas jurídicas por el año gravable 2009 en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN – de Bogotá D.C.
3. Que esta entidad maneja por medio de la cuentas de ahorros No. 4571-0002 4613 de Davivienda los depósitos e ingresos por donaciones.
4. Que en el mes de diciembre de 2010 se recibió a título de donación en dinero, de la empresa AGREGADOS EL TRIANGULO S.A.S identificada con NIT 832.005.060-3 la suma de \$195.000,00 en efectivo
5. Este valor se aplicó en su totalidad a las actividades desarrolladas por la entidad en beneficio de los niños a los que se les cumplieron sueños en el mes de Enero.

Para constancia se expide en Bogotá D.C., a los 25 días del mes de Enero de 2011.

CARLA LÚCIA ALVARADO
Revisora Fiscal
C.C. No. 51.706.835 de Bogotá
T.P. 65.610-T



Anexo R. MANUAL TALLER DE SUEÑOS

Para la realización del Taller de Sueños, para personas naturales o estudiantes de colegio, se debe seguir el proceso que a continuación se describe.

Definición: Es un taller de educación experiencial en el que se brinda a los participantes herramientas útiles para su desarrollo personal teniendo como eje temático los sueños y su realización.

El Taller de Sueños no es:

- El Taller de Sueños no es un taller de educación formal.
- El Taller de Sueños no es ningún tratamiento psicológico ni responde a algún tipo de patología.
- El Taller de Sueños no provee ningún tipo de ayuda económica a sus participantes.

A quién va dirigido: Personas residentes en Bogotá D.C en barrios cuyo estrato socio-económico sea 3, 4 y 5, con grado de escolaridad bachiller o profesional, económicamente activas y empleadas o estudiantes universitarios, con ingresos mensuales entre un SMLV y dos millones de pesos, y con edades entre los 20 y los 46 años. Colegios privados localizados en Bogotá D.C, que sean mixtos, femeninos o masculinos, que realicen procesos de orientación vocacional a sus alumnos de grado décimo y undécimo, administrados por comunidades religiosas o por laicos y que sean de tipo académico.

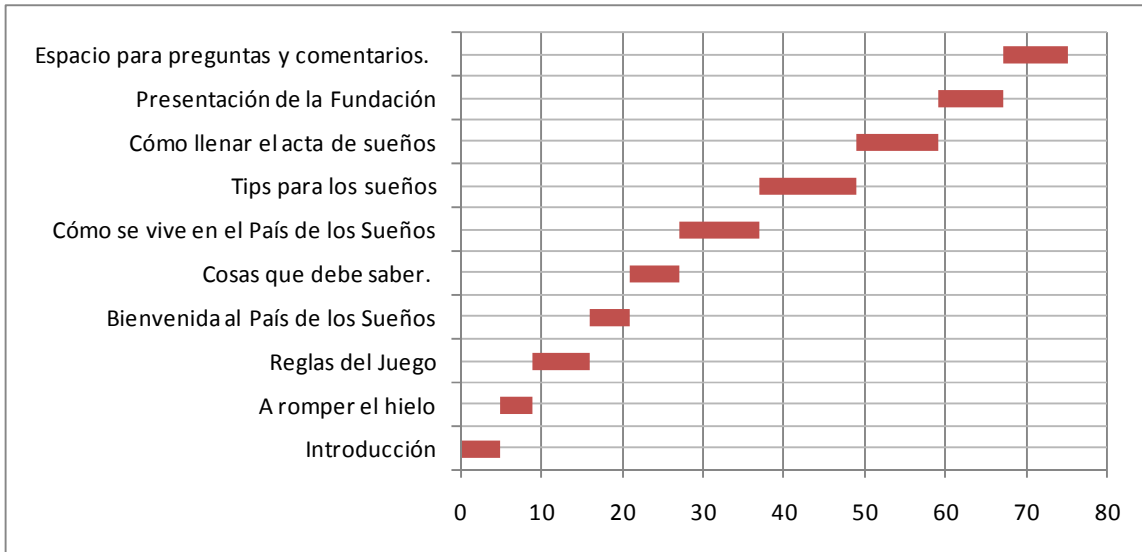
Objetivo del Taller de Sueños: Lograr que los participantes descubran o revivan sus sueños y enfoquen su quehacer en torno a ellos para su realización.

Preparación previa a la presentación del Taller de Sueños: Para la presentación de un Taller de Sueños, se deben completar la siguiente lista de chequeo.

Lista de chequeo - Taller de Sueños		Completado	
Ítem	Descripción	SÍ	NO
Preparación del Taller	El presentador u orador del Taller de Sueños debe preparar el discurso y conocer toda la presentación.		

Ayudas Audiovisuales	Se debe garantizar la disponibilidad y funcionamiento de video beam, PC, sonido y telón.		
Material Didáctico	Debe haber un Pasaporte de los Sueños para cada uno de los asistentes, más el 10% de seguridad.		
Presentación personal.	El presentador debe estar formalmente vestido para el Taller. (Camisa y pantalón para hombres y pantalón o falda para mujeres).		
Auditorio	Se debe garantizar la disponibilidad de un auditorio con capacidad para los asistentes al Taller más un 10% de margen de seguridad.		
Duración	El auditorio y las ayudas audiovisuales deben estar disponibles para, por lo menos, 2 horas.		
Asistentes	Se debe confirmar que, por lo menos, el 60% de los asistentes que pagaron por la entrada anticipadamente, vayan al Taller.		

Presentación del Taller de Sueños: Para la presentación del Taller de Sueños, se debe seguir el siguiente proceso.



Proceso del Taller de Sueños		
Sub proceso	Descripción	Duración (Minutos)
Introducción	Se debe dar una introducción al Taller de Sueños en donde se mencione su definición y objetivo. Igualmente, se hace una introducción a la Fundación en donde se describa su Objeto Social. Por último, se agradece la asistencia de las personas.	5
A romper el hielo	Con el objetivo de romper el hielo entre los participantes, se cuenta la siguiente historia: Un niño, que viajaba por la Antártida, de repente vio una cara de una niña hermosa debajo del hielo que se estaba ahogando y pidiendo ayuda. Desesperadamente, fue en busca de algo para romper el hielo, pero le fue imposible. Busco una sierra, pero tampoco funcionó. Fue a su casa en busca de fuego seguro de que eso haría derretir inevitablemente al hielo, pero cuando llegó al sitio donde estaba la hermosa niña, ya se había ahogado. Intentó derretir el hielo y lo consiguió. Sin embargo, la niña ya no estaba allí. Perdió la oportunidad de conocer y salvar la niña más hermosa que jamás hubiera podido conocer y todo por... No saber romper el hielo!	4

Reglas del Juego	Se presenta a los asistentes, con los videos respectivos, las cinco reglas del juego (para cada regla hay un video que se reproduce una vez se explique la regla, no antes). Las reglas son: No se puede decir pero, sólo se puede decir y. Ningún sueño nos puede dar vergüenza. Todos los sueños se pueden hacer realidad. Nunca dejes que alguien te diga que no. Nadie es adulto, todos somos niños.	7
Bienvenida al País de los Sueños	Se invita a los participantes a que se introduzcan en el País de los Sueños y se les explica que para que puedan entrar, es necesario un Pasaporte. Se les hace una pequeña ceremonia de entrega de los Pasaportes a cada uno. Se les explica cómo funciona el acta de sueños.	5
Cosas que debe saber.	Se les explica a los asistentes los conceptos del SER, HACER y TENER. El SER es la esencia nosotros, lo que define nuestra manera de pensar, lo que nos hace únicos y lo que determina nuestra manera de actuar. El SER es la esencia nosotros, lo que define nuestra manera de pensar, lo que nos hace únicos y lo que determina nuestra manera de actuar. El TENER son todas las cosas que haya adquirido y que posea.	6
Cómo se vive en el País de los Sueños	Se exponen los casos de Felipe Marsiglia, quien cumplió el sueño de ser piloto y de Johana Martínez, número uno en Suramérica en tenis en silla de ruedas. Con estas sensibilizaciones (para cada una hay un video), hay una pequeña reflexión, donde los participantes contestarán estas preguntas: ¿Qué tienen en común Felipe y Johana? ¿Por qué consiguen lo que sueñan?	10
Tips para los sueños	Se presentan los siguientes tips, cada uno acompañado de un video: Ojo a su lenguaje, confíe en su corazón, No a la zona de confort y déjese sorprender de las cosas pequeñas.	12
Cómo llenar el acta de sueños	Entre todos los participantes llenan sus actas de sueños, con la guía del ponente.	10



Presentación de la Fundación	Por medio del video institucional, se presenta la Fundación Mi Sueño es Colombia, invitándolos a ser parte del staff.	8
Espacio para preguntas y comentarios.	Se deja que, libremente, los asistentes expresen sus opiniones.	8

Ponente: El ponente del Taller de Sueños debe cumplir las siguientes condiciones para poder dictar el Taller de Sueños:

- Haber pertenecido a la Fundación por lo menos por seis (6) meses.
- Tener las habilidades de oratoria necesarias para expresarse en público. (Fluidez, claridad, vocalización, entonación, manejo del espacio y expresión corporal).
- Haber dictado el Taller de Sueños piloto a los integrantes de la Fundación.

Normas generales para la presentación del Taller de Sueños:

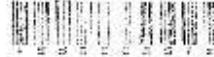
- Se debe permitir y promover, permanentemente, la participación de los asistentes.
- El tiempo promedio de duración del Taller es de 75 minutos.
- Siempre que se hable, se debe hacer en todo de sensibilización.
- Los participantes podrán consumir algún refrigerio que el Restaurante Carambolo les ofrezca. En el caso del Taller de Sueños para los colegios, no se permite el consumo de bebidas.
- Todas las personas, antes de ingresar a la presentación del Taller, deben haber cancelado el valor del mismo, según sea el caso.
- Siempre, el ponente debe entregar un comprobante de ingreso a la Aux. Contable junto al dinero recaudado producto de cada Taller de Sueños.
- Al finalizar cada Taller, se le pedirá a los asistentes que diligencien el siguiente formulario de evaluación:

Formato de evaluación - Taller de Sueños					
Por favor, califique de 1 a 5 cada uno de los siguientes aspectos, siendo 1 la mas baja calificación y 5 la más alta.					
El contenido de la presentación del Taller de Sueños llenó mis expectativas.	1	2	3	4	5
Considero que el contenido del Taller de Sueños aportará significativamente a mis sueños y mi proyecto de vida.	1	2	3	4	5
Calidad de los recursos audiovisuales	1	2	3	4	5
Desempeño del ponente del Taller de Sueños	1	2	3	4	5



Después del Taller de Sueños, deseo vincularme a la Fundación.	1	2	3	4	5
Comentarios o sugerencias					

Anexo S: Certificado de Cámara de Comercio



01

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE SALITER

5 DE FEBRERO DE 2007

ACRA : 08:51:22

00730005001

HOJA : 1 DE 2

* * * * *

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL DE LA ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO: FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA. NUMERO: 80027886

N.T.T. : 90003328-3 ADMINISTRACION: BOGOTA PERSONAS JURIDICAS

EL SUSCRITO SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, EN EJERCICIO DE LA FACULTAD CONFERIDA POR LOS ARTICULOS 43 Y 144 DEL DECRETO NUMERO 2156 DE 1995.

CERTIFICA :

DOMICILIO: BOGOTA D.C.

DIRECCION: 2R / NO. 89 67 P 3

E MAIL : macolombias@gmail.com

TELÉFONO: 2113319 FAX: NO REPORTE

CERTIFICA :

QUE POR DOCUMENTO PRIVADO NO. 0030001 DEL 27 DE MARZO DE 2005, OTORGADO(A) EN EMPREGARIO, INSCRITA EN ESTA CAMARA DE COMERCIO EL 5 DE JULIO DE 2005 BAJO EL NUMERO: 00102547 DEL LIBRO 1 DE LAS ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO, FUE CONSTITUIDA LA ENTIDAD DENOMINADA: FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA.

CERTIFICA :

ENTIDAD QUE EJERCE LA FUNCION DE INSPECCION, VIGILANCIA Y CONTROL: ALCALDIA MAYOR DE BOGOTA

CERTIFICA :

VIGENCIA: QUE EL TERMINO DE DURACION DE LA ENTIDAD ES INDEFINIDO

CERTIFICA :

OBJETO : PROMOVER UNA NUEVA GENERACION DE COLOMBIANOS, LIDRES, EMPRENDEDORES Y SOCIALMENTE RESPONSABLES QUE LOGREN CAMBIOS POSITIVOS EN LA SOCIEDAD. A TRAVES DE PROYECTOS O PROGRAMAS DIRIGIDOS AL BENEFICIO DE PERSONAS DE BAJOS RECURSOS O CON ENFERMEDADES TERMINALES. EN DESARROLLO DE SU OBJETO FUNDACION MI SUEÑO ES COLOMBIA PODRA: FACILITAR UN ESPACIO ADECUADO A SUS JOVENES VOLUNTARIOS QUE QUIERAN REALIZAR PROYECTOS QUE CONTRIBUYAN AL DESARROLLO SOCIAL DE COLOMBIA ENCAMINADOS AL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA Y A LA GENERACION DE PROGRESO Y DESARROLLO, DONDE SE LES PUEDA BRINDAR UNA ADECUADA CAPACITACION Y SEGUIMIENTO. DESARROLLAR CUALQUIER TIPO DE PROYECTO ENCAMINADO A GENERAR CAPITAL SOCIAL, GENERAR CONCIENCIA Y COMPROMISO SOCIAL ENTRE LOS JOVENES, PROMOVER EL VOLUNTARIADO ENTRE LOS JOVENES COMO MEDIO PARA GENERAR CONCIENCIA SOCIAL. LOGRAR UNA INTERACCION FRATERNAL ENTRE SUS MIEMBROS, EX MIEMBROS Y DISTINTOS ACTORES DE LA SOCIEDAD, PARA FACILITAR EL DESARROLLO DEL LIDERAZGO EN LAS ACTUALES Y FUTURAS GENERACIONES DE DIRIGENTES. CELEBRAR CONVENIOS Y CONTRATOS Y CUANDO SEA EL CASO ASOCIARSE, DENTRO DE LOS LIMITES Y TERMINOS DE LOS PRESENTES ESTADUTOS. PARAGRAFO : LAS ACTIVIDADES DE FORMACION O CAPACITACION A QUE SE REFIERE EL OBJETO SOCIAL SON DE CARACTER INFORMAL.

CERTIFICA :

ANEXO T: Lista Maestra de Indicadores de Gestión

Código	Proceso	Indicador	Orientación	Lím.Inf. %	Lím.Sup. %	Lím.Inf. Valor	Lím.Sup. Valor	Meta	Real	Cumplimiento	Periodicidad
1	Planeación estratégica	Factor de logro	↑	90%	105%	81%	95%	90%	25%	27,78%	Trimestral
2	Relaciones públicas	Alianzas estratégicas con hogares de paso	↑	90%	105%	81%	95%	90%	75%	83,33%	Mensual
3	Relaciones públicas	Eficiencia estrategias de difusión	↑	90%	105%	27%	32%	30%	21%	70,71%	Mensual
4	Relaciones públicas	Nuevas alianzas estratégicas	↑	90%	105%	2,70	3,15	3	1	33,33%	Trimestral
5	Proceso de Desarrollo y ejecución de programas para el mejoramiento de calidad de vida de los niños	Innovación de actividades y/o metodología	↑	90%	105%	2,70	3,15	3	4	133,33%	Trimestral
6	Proceso de Desarrollo y ejecución de programas para el mejoramiento de calidad de vida de los niños	Tiempo de ejecución	↑	90%	105%	63,00%	73,50%	70%	50%	71,43%	Trimestral
7	Proceso de Desarrollo y ejecución de programas para el mejoramiento de calidad de vida de los niños	Satisfacción de hogares de paso	↑	90%	105%	76,50%	89,25%	85%	88%	103,53%	Trimestral
8	Proceso de Desarrollo y ejecución de programas para el mejoramiento de calidad de vida de los niños	Ejecución	↑	90%	105%	72,00%	84,00%	80%	60%	75,00%	Trimestral
9	Gestión del voluntariado	Satisfacción del voluntariado	↑	90%	105%	72,00%	84,00%	80%	85%	106,25%	Trimestral
10	Gestión del voluntariado	Eficiencia de estrategias de convocatoria	↑	90%	105%	18,00%	21,00%	20%	0%	0,00%	Trimestral
11	Gestión del voluntariado	Rotación de voluntarios.	↓	105%	90%	1,26	1,08	1,2	1	120,00%	Trimestral
12	Gestión del voluntariado	Movilidad del voluntariado	↑	90%	105%	0,9	1,05	1	1	100,00%	Trimestral
13	Gestión administrativa	Mejoramiento continuo	↑	90%	105%	36,00%	42,00%	40%	20%	50,00%	Trimestral
14	Gestión financiera y contable	Ejecución presupuestal	↓	105%	90%	84,00%	72,00%	80%	67%	120,00%	Mensual
15	Gestión financiera y contable	Sostenibilidad	↑	90%	105%	1,17	1,365	1,3	2,65625	204,33%	Mensual
16	Desarrollo de programas para la sostenibilidad	Innovación	↑	90%	105%	90,00%	105,00%	1	1	100,00%	Trimestral
17	Desarrollo de programas para la sostenibilidad	Rotación de benefactores	↓	105%	90%	0,84	0,72	0,8	1	80,00%	Trimestral
18	Desarrollo de programas para la sostenibilidad	Asistencia a Talleres de Sueños	↑	90%	105%	81,00%	94,50%	90%	83%	91,67%	Mensual
19	Desarrollo de programas para la sostenibilidad	Donación per cápita	↑	90%	105%	31500	36750	35000	30000	85,71%	Mensual
20	Desarrollo de programas para la sostenibilidad	Nivel de ingresos	↑	90%	105%	1,08	1,26	1,2	1	83,33%	Mensual
21	Desarrollo de programas para la sostenibilidad	Ejecución de eventos	↑	90%	105%	54,00%	63,00%	60%	100%	166,67%	Trimestral
22	Gestión del voluntariado	Compromiso del voluntariado	↑	90%	105%	72,00%	84,00%	80%	63%	78,75%	Mensual