

INFORME DEL PRESIDENTE ASAMBLEA COSDECOL MARZO 17, 2023

Ya en nuestro año 32 de existencia oficial, es muy notable la fidelidad de Dios para con COSDECOL. De pronto no mucho ha cambiado al interior de nuestra organización—la estrategia, el personal—pero no es porque no hemos avanzado, sino porque “para que cambiar algo que funciona”, y, además, es un testimonio a nuestra consistencia al llamado a evangelizar y discipular a través del fútbol. ¡Es un mérito que nuestra organización sigue en pie y en tacto después de tantos años!

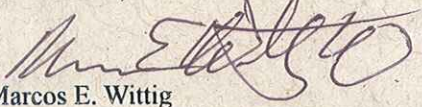
El año 2022 fue un año de recuperación de los estragos de la pandemia. Pudimos renovar completamente nuestro programa. Algunos eventos y logros sobresalientes fueron:

1. El sábado 5 de febrero tuvimos la celebración de la dedicación de la sede Andalucía. Haber terminado la construcción, después de varios contratiempos, fue otra hazaña de nuestro Señor Jesucristo y testimonio a nuestra perseverancia. Para la dedicación nos acompañó el pastor John Tanner y unos delegados de la iglesia Cove de Alabama, EE.UU.
2. Se logró la filmación y publicación del video Dios Transformando Vidas A Través de Un Balón de Fútbol <https://www.youtube.com/watch?v=ogpvireDRK4&t=20s> Este video, sobre la historia de COSDECOL, fue posible por el trabajo de nuestro amigo Caleb Richwine y al apoyo de Jim McCauley.
3. Con el apoyo de la Iglesia Tabernacle Presbyterian de Indianapolis, se adquirió una maquina depositadora Unifiller para la empresa de brownies. Esto fue una importante adquisición para el progreso de la empresa.
4. Pude viajar a Valledupar, Urumita y Maicao y animar los profes y programas que tenemos ahí. Se logró conseguir en préstamo un lote de 5 mil metros cuadrados y adecuarlo para el programa en Maicao.
5. Tuvimos la visita de lideres (y dos pastores), mas jugadores, del Club Storm de Danville, KY, EE.UU. Con ellos acordamos una alianza, y también obtuvimos la invitación para uno de nuestros equipos de fútbol viajar allá este año (2023) en el mes de marzo. Esto será la primera vez que un equipo nuestro viaja internacionalmente.
6. Se hizo un contrato con SwellandGood, una compañía de plataformas de internet, para rehacer nuestra pagina web.
7. Se logró, con la ayuda de Hannah Blankenship, la aceptación y representación de una agencia literaria para con la publicación del libro de la historia de COSDECOL.

Como el Director Deportivo, el Gerente de la Empresa Delclub, y el capellán, estarán dando sus informes, no voy a entrar en otros detalles del año 2022.

Se agradece a Dios y a todo el equipo de trabajo, tanto de lo deportivo como la empresa, y la administración, por su excelente trabajo y desempeño. ¡Esto es de todos!

Bendiciones,



Marcos E. Wittig

Presidente

COSDECOL



CORPORACIÓN SOCIAL Y DEPORTIVA DE COLOMBIA

Sede Bello: Cra. 69 #70-05, Bello, Ant.; PBX: 466-4495

Sede Medellín: Cra. 65 #74-75, Int. 113; Tel. 441-9355

clubdeportivo@une.net.co

A.A. 5238

Nit: 800.148.844-8

Medellín, 17 de Marzo de 2023

Señores

ASAMBLEA GENERAL

Corporación Social y Deportiva de Colombia COSDECOL

ASUNTO: INFORME DE GESTION 2022

Apreciados señores, a continuación, me permito presentar a ustedes los principales resultados y elementos de la gestión desarrollada por la Productora Cristiana De Alimentos Brownies del Club en los siguientes aspectos:

1. **Desempeño General:** El resultado general de la organización presenta una contribución neta proyectada de 32 millones que es 220 millones debajo de la presupuestada, de las cuales 78 millones se encuentran en efectivo como menor ejecución del Fondo Ron Ogan debido a la no generación del plan de incentivos de gerencia. El faltante restante obedece a el exceso en costo de materia prima del orden de 260 millones de pesos. 1. Ventas pese al resultado de septiembre y octubre cumplirán 2% por encima del presupuesto.
 - a. **Costos**
 - i. Materia Prima por encima del presupuesto en 260 millones: Por consumo 60 (retraso en el programa de ajuste de equipos) por precio 200 millones
 - ii. Costos de producción diferentes a MP cumplen por debajo del presupuesto debido a la mejor productividad
 - b. **Margen industrial:** Por debajo 230 millones debido a los sobrecostos de materia prima
 - c. **Gastos de operación:** Cumplen por debajo en 91 millones derivado de menor ejecución de Incentivos salariales.
 - d. **Resultado final** 32 millones + 78 millones = 110 millones
2. **Desempeño del plan de negocios:** El plan de negocios proyectado en diciembre 12 de 2021 se cumplió de la siguiente forma con relación a cada iniciativa:
 - a. **Programa mejora continua:** i. Se desarrollaron mediciones clave con control estadístico para el sistema de calidad. FEBRERO; ii. Se implementó piloto de productividad, desarrollando plan de incentivos por productividad. ABRIL a AGOSTO; iii. Se identificaron fuentes de desperdicio y se realizaron las inversiones necesarias para eliminarlas: (Dosificadora de arequipe: JUNIO 5.000.000; Dosificadora de masas: ABRIL A JULIO EN IMPORTACION); iv. Se desarrollaron herramientas de programación, medición, planificación mensual y programación fina que permiten aplicar y revisar las modificaciones. ABRIL; v. Se realizaron cambios en los procedimientos que aumentaron la productividad de la planta; vi. Producto con Mínima desviación
 - b. **Programa de investigación y desarrollo:** i. Se implementó la metodología de avance de productos con costeo y valoración; ii. Se desarrollaron 30 ensayos durante el año con 5 proveed. (Áreas de MATERIAS PRIMAS: Sustituto de azúcar, Sustituto de huevo, Sustituto de grasas); ii. Nuevos productos: (Recetas vs Moldes: RedVelvet, Tres leches, Limón, Coco, Zanahoria, Calabaza. envinada que condujeron a la oferta formal de 8 productos con la respectiva Registro Sanitario a clientes antiguos y nuevos.); iv. Se identificaron nuevos métodos para la toma de pruebas de laboratorio y se tipificaron y erradicaron los problemas. Normativos: Se modificaron y adecuaron los conservantes usados por mala práctica detectada por el Invima. Y actualización de requisitos del Notificación sanitaria, exámenes bromatológicos y norma de etiquetado)
 - c. **Apertura de nuevos canales y clientes:** i. Se llevaron los portafolios de productos inicialmente a JUMBO, MARKET PLACE EXITO, Promotora de Comercio Social, FRISBY, MERCAORGANICO, DOLLARCITY. La información recibida es que nuestro portafolio no se ajusta a sus requerimientos. ii. Se busca en el mes de abril una asesoría en ventas que alcanza aprobación en el mes de septiembre en el que se construye el plan comercial y el mapa de mercadeo. Este ciclo está en cierre y proyecta para 2023 ventas por: 534 millones CONSULTOR MERCI SALES. Valor 9.500.000 de los cuales fueron subsidiados 9,500,000 iii. Modelo plan de mercadeo: En el mes de noviembre se aprueba y financia una renovación del mercadeo y medios digitales para ser entregados en diciembre. 12.000.000 de los cuales son financiados por el gobierno 10.200.000. Se define y avanza en el Canal de VENDING MACHINES, HORECA, RETAIL ORGANIZADO.
 - d. **Profundización del canal de tiendas:** i. Se identifican estrategias comerciales para ser aplicadas en Medellín. No se logra la implementación. ii. Se identifican retos de comunicación, información y método en el canal que están siendo trabajados dentro del plan con MercSales especialmente en la formación y gestión como negocio de la distribución. iii. Se identifican los retos que implica el cambio de tamaño en productos y la familiarización del mismo y el enfoque comercial con el cliente. iv. Se identifican costos y estrategias de llegada a Bogotá y Barranquilla. Se define foco de crecimiento TAT Medellín.Estos proyectos han permitido mitigar el altísimo impacto del costo de materias primas y las difíciles condiciones de un mercado marcadamente recesivo. Se han realizado inversiones programadas por 450 millones en Dosificadora, 35 millones en moldes, 25 millones en adecuaciones de planta (Pisos, nuevos quemadores, nuevo compresor, renovación dosificadora) y 75 millones en Leasing nuevo vehículo. Se han superado los problemas de calidad e inocuidad y se camina por un programa que permite crecimiento y sostenibilidad.
3. **Otras acciones de desarrollo empresarial:** EL plan de ventas es imposible construirlo sin desarrollar competencias y capacidades internas especialmente en el equipo humano, para lo cual se logró obtener una asesoría del programa EMPRESAS EN CRECIMIENTO MEGA con la CCM que nos ha permitido desarrollar entre el mes de Marzo y el mes de Noviembre un modelo de Gestión empresarial desarrollado con el equipo de Gerencia y aplicado con la mentoría de expertos en gestión (Jorge González VP Financiero de Nutresa, Camilo Zapata Gerente General de Omnisalud, Lorena Grajales Gerente Consultora de Marketing.) Los elementos clave son:
 - a. Diagnóstico, tendencias y entorno: Análisis del mercado, desarrollo de capacidades de investigación y referencia para un adecuado análisis del mercado y las oportunidades: **Resultado DOFA Calificado y priorizado.**

- b. Escogencias estratégicas, Propósito y MEGA: Definiciones estratégicas sobre como explotar las fortalezas y definitivamente desarrollar las competencias del mercado donde queremos estar. **Resultado: MEGA en el 2030 vender 13.000 millones con un Ebitda del 7,8% para una utilidad de 1000 millones. Propuesta de valor y 13 proyectos para cerrar la brecha.**
- c. Trabajar con Sentido, Liderazgo, Talento y Cambio en cultura: Diagnostico cultural, inventario de competencias clave para desarrollar los 13 proyectos, definición de equipo, plan de formación de competencias. Modelo de cultura MEGA en la empresa. **Resultado: Estructura y modelo de Liderazgo Cosdecol. Plan de desarrollo de personas y líderes.**
- d. **Ejecutar, lograr y aprender:** Modelo de cuadro de mando y control, cronograma de proyectos, modelo de rendición de cuentas, Avance en los procesos, paso a paso para la obtención de la mega. Ciclo de gestión empresarial. **Resultado: Cuadro de mando y control, Indicadores de avance para los próximos 7 años y planeación de objetivos anuales. Modelo de reuniones de gestión y resultados.**
- e. **Desarrollo Sostenible y Buen Gobierno:** Definiciones de grupos de interés, Input y Output, Estado de relacionamiento, Alineación con Objetivos de Desarrollo Sostenible ODS, **Resultado: Validación del modelo e impacto en ODS y Oferta de Asesoría en desarrollo de modelo de gobierno.**

Los resultados más importantes de este proceso, han sido la identificación de talento y conformación del equipo de Gerencia, elaborando un plan conjunto de desarrollo personal y empresarial.

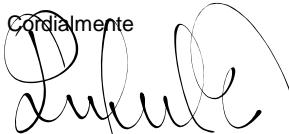
La clara definición de una estructura que dará los pasos de la gestión de Cosdecol y su tránsito en los próximos 7 años a una empresa mediana incluida dentro de las 10.000 primeras del país.

Esta configuración nos da confianza que el próximo año podremos comprometer el incremento de ventas del 50%.

- 4. **Lanzamientos:** Durante el mes de diciembre estaremos lanzando el producto Bites y mini muffins en la presentación de 18 unidades en versión navideña.
Los bites en versión individual para el mercado de Vending y TAT salen hacia el 20 de diciembre por disponibilidad del material de empaque.
La torta envinada con mimos sale en el mes de febrero por proceso de Registro Sanitario de Mimos.
Las mini tortas de Zanahoria, Banano y calabaza salen en enero debido a programación de mercadeo Colanta.
El relanzamiento de la marca está programado para el mes de marzo con la actividad publicitaria, de redes y mercadeo de la asesoría contratada este mes.
- 5. **Planes 2023:** El año 2023 presenta tremendos retos considerando las tasas de inflación general, el índice de precios al productor acumulado y la continuidad de la situación recesiva del mundo. En Colombia el poder adquisitivo de las familias se ve afectado por la disminución del poder adquisitivo de las familias y por lo tanto la reducción marcada en productos de indulgencia y antojo como el nuestro. Por esta razón nuestros objetivos son el crecimiento del mercado alcanzando ventas von un crecimiento del 50% aproximado basados en: A. Reforzamiento del canal TAT con estrategias de exhibición y entrenamiento de los vendedores actuales en Medellín y área metropolitana. B. Crecimiento de nuevas zonas de ventas en Bogotá y/u eje cafetero, ingreso al Retail de grandes superficies y la exploración de los canales vending machines y Horeca. Solo con crecimiento podremos apuntalar nuestras ventas. Estamos enfocados en nuevos productos como tajadas en recetas tradicionales que se antojan cercanas al canal TAT y posiblemente al Retail de grandes superficies.
Continuaremos el fortalecimiento de la estructura de liderazgo de la browneria para alcanzar objetivos organizacionales consolidando las operaciones, Ventas y Mercadeo, Gestión administrativa y financiera.
En lo técnico, luego de la inversión importante de la dosificadora, quedamos en posición de crecer en productos con inversiones menores que pueden ser pagadas con recursos de la operación.

Gracias por el apoyo prestado y el honor de poder servir al ministerio de Cosdecol.

Cordialmente



RAFAEL ENRIQUE ESCOBAR YARA
COSDECOL

Gerencia.delclub@gmail.com

Cel 31046327344



INFORME DEPORTIVO COSDECOL 2022
PERIODO:
ENERO 11 – DICIEMBRE 19
Presentado por: Alex Saldarriaga (marzo 17 de 2023)

Gratitud y gloria a Dios por su amor, fidelidad y misericordia.

El programa deportivo durante el año 2022 comprendió 14 sectores como área de influencia entre las comunas de Medellín y su área metropolitana.

Zona #1: Andalucía, Aranjuez, Granizal, Santo Domingo, Manantial, Popular y Playón.

Zona #2: Castilla, Pajarito y Nueva Jerusalén.

Zona #3: Blanquizal, Olaya.

Zona #4: Espíritu Santo, Bello Primavera.

Durante el año 2022 Cosdecol contó con los siguientes 5 programas:

1. T.C.H.F.

Director: Danilo Valencia.

El torneo durante el año 2022 se desarrolló normalmente y sin contra tiempos.

- Categorías: 8 (8,10,12,14,16,18 y libre F, M)
- Total equipos participantes: 98, 10 equipos más que el año 2021.
- # De equipos participantes Internos: 65, 6 menos comparado con el 2021.
- Total, deportistas beneficiarios: 2.450 (25 Deportistas x equipo Promedio) 250 deportistas más con relación al año anterior.

Nota: Para el año 2023, versión 25 del TCHF, asume la dirección del mismo, el señor Ervin Luis Briasco Tapias, quien sustituye al ya pensionado, señor Danilo Valencia.

Valoro y destaco el significativo trabajo de don Danilo al frente del torneo por más de 10 años y su valioso trabajo a favor de la institución por 24 años.

2. E.C.H.F.

Director: Weyder Márquez (Administrativo)

Jaime Gómez (Deportivo)

160 deportistas inscritos terminaron el 2022 participando del programa.

- Continuamos promoviendo la participación de deportistas en la rama femenina, a la fecha de cierre, solo 2 niñas asistiendo de manera intermitente
- Agradezco Weyder y Jaime por su apoyo administrativo y deportivo a favor de este programa y el crecimiento significativo, especialmente en el último trimestre del año y comparado con el mismo periodo del año 2021.

Nota: Este programa contó con 3 de sus categorías en la final del TCHF, logrando el sub campeonato.



3. PROGRAMA DE EXTENSIÓN.

Este programa tiene como principal objetivo promover nuestro programa de misiones como parte de nuestro plan de extensión a nivel nacional, con el fin de contribuir a la construcción del Reino de Dios a través del deporte y el trabajo socio espiritual.

Actualmente hacemos presencia en 20 lugares geográficos del país, 2 más que el año anterior.

Rionegro Huila, Maicao y Urumita en la Guajira, San Bernardo del viento en Córdoba, Cartagena Bolívar, Santa Marta Magdalena, Pereira en Risaralda, en Antioquia contamos con Porce, Ciudad Bolívar, Guadalupe, San Pedro de Urabá, Salgar.

Puerto López Meta, San Diego y Chinchiná en el departamento de Caldas, Bogotá, la Unión Panamericana y Quibdó en el chocó, Monteria y la unión en el departamento del Valle.

Contamos en la actualidad con 60 líderes en dichas regiones, 8 más que el año anterior.

+ 820 beneficiarios directos en representación de Cosdecop en estos lugares.

+Como meta para el 2023 hemos decidido establecer 5 sectores más.

4. BABY FÚTBOL.

Este programa contó con la dirección técnica de Diana Sánchez.

Se jugaron 7 partidos en la fase pre preselectiva, de los cuales se ganaron 4, se empató 2 y se perdieron 1, lo que nos alcanzó para avanzar a la segunda fase selectiva donde se jugaron 9 partidos de los cuales solo se ganaron 2 quedando por fuera de las finales nacionales de la cancha marte #1.

5. SELECCIONES COSDECOP LIGA ANTIOQUEÑA.

Categorías: sub 12, 14, 1B, femenina libre.

En medio del contraste y frustración en las demás categorías de la meta no alcanzada, Cosdecop logra ganar el campeonato de la categoría sub 14 B, demostrando ser el mejor club entre 36 equipos participantes.

Resalto y valoro el excelente trabajo de nuestros educadores y el respaldo de la institución en cabeza de su presidente, a favor del desarrollo deportivo y social de nuestros beneficiarios y la metodología de enseñanza establecida a favor del desarrollo social y de nuestra población.

Sin duda, este importante logro pone en alto el buen nombre de nuestra institución y abre puertas en pro de la proyección de nuestros deportistas al fútbol profesional.



OTROS ASPECTOS PARA RESALTAR DURANTE EL AÑO 2022

Intercambio Deportivo.

Entre el 26 y el 30 de junio, Cosdecol viajó al municipio de Sahagún Córdoba y Cartagena Bolívar, con 3 categorías, con el fin de llevar a cabo una actividad de intercambio deportivo con la escuela de fútbol Efusa.

La actividad fue un éxito y se logra ser campeón del certamen en las 3 categorías.

Programa de proyección Cosdecol

Algunos deportistas, en su mayoría se mantienen en calidad de préstamo ó figura de convenio con algunos clubes.

- Andrés Mena, Envigado FC
- Juan Esteban Ospina se mantiene en el club Belén la Nubia Arco Zaragoza
- Samuel Ramírez, Samuel Zapata, y Juan David Parra se mantienen en Leones FC.

Nota: Terminando la temporada 2022, Samuel Castro es proyectado al club Atlético Nacional.

Y Samuel Bedoya al club Arco Zaragoza.

RECONOCIMIENTO ESPECIAL

Marcos Wittig:

Por su espíritu visionario y apoyo a los programas establecidos por Cosdecol.

Educadores:

Ustedes son el alma de nuestro programa, sin Dios y sin ustedes no podríamos llevar a cabo nuestra labor, ni cumplir con la tarea que Dios nos ha llamado a desarrollar como sus buenas herramientas a favor de la construcción del Reino de Dios, ustedes y nuestros beneficiarios **¡NUESTRA PRINCIPAL RAZÓN DE SER!**

Grona Sidan – Ankar:

Valoro y celebro el convenio entre Cosdecol y Grona Sidan, como una manera de fortalecer nuestro trabajo conjunto a favor de nuestra población beneficiaria, educandos y sus familias.



PROYECCIÓN COSDECOL 2023

COSDECOL decidió participar en el torneo Liga Antioqueña de fútbol para el año 2023 con las categorías Sub 11 B, Sub 13 B, Sub 15 B, 1B Departamental y Baby fútbol.

TEXTO DE REFLEXIÓN

Por lo tanto, mis queridos hermanos, manténganse firmes e incommovibles, progresando siempre en la obra del Señor, conscientes de que su trabajo en el Señor no es vano.

1 Corintios 15:58

Atentamente.

Alexander Saldarriaga
Diretor Deportivo Cosdecop 2022