



PLAN ESTRATÉGICO DIRECTORIO 2024 2028



**Antonio
Alvarez**
Presidente

QUERIDOS SOCIOS

Nuestra prioridad siempre será el bienestar del Barcelona Sporting Club. Durante varios meses, nos hemos enfrentado a una situación compleja e inédita en la historia del club. Esta adversidad nos ha llevado a sufrir pérdidas que superan los USD 2.5 millones en ingresos comerciales, esto y otras adversidades más nos dejaron sin recursos económicos propios.

Con responsabilidad y compromiso, como socios, afrontamos esta difícil realidad asegurando el pago de los sueldos de los jugadores, cuerpo técnico, personal administrativo y demás colaboradores, quienes representan alrededor de 270 personas, en su mayoría cabezas de hogar. Además, hemos cumplido con los pagos relacionados con la pretemporada, servicios básicos, vuelos charter nacionales e internacionales, entre otros rubros.

Ante la gravedad de la situación, no hemos permanecido inactivos, sino que hemos buscado soluciones. Organizamos la primera Noche Amarilla de la historia en Estados Unidos (New Jersey) y realizamos una exitosa Noche Amarilla en Quito, reuniéndonos con nuestros socios e hinchas de la capital, quienes han sido desatendidos durante años.

Durante mis 105 días de gestión, logramos un cambio significativo en la atención que brindamos a nuestros socios. Ahora, cuentan con una amplia gama de beneficios, que incluyen el Tour Monumental sin costo, más de 3000 estacionamientos gratuitos en el estadio, transporte gratuito para socios de otras provincias, vuelos charter gratuitos y entradas gratuitas para los socios de provincias cuando Barcelona juega en su ciudad.

Actualmente, contamos con 2,500 nuevos socios, lo que representa aproximadamente USD 500,000 al año. Este ingreso económico se sitúa como el tercer mejor patrocinador de Barcelona en la actualidad.

Ya tenemos nuestra filial, que comenzará a competir en el campeonato de LigaPro Serie B en marzo de 2025. En este equipo, nuestros jóvenes talentos tendrán la oportunidad de formarse como jugadores y personas íntegras, estando psicológicamente preparados para convertirse en grandes futbolistas que generarán importantes ingresos al club, a través de sus transferencias a equipos en el exterior. BSC, Eutimios y BSCII trabajarán juntos bajo una misma ideología, implementada por la institución y liderada por nuestro Director Deportivo, de manera transversal.

Contamos con un ambicioso plan de trabajo que nos llevará al éxito sostenible del equipo. Nuestra propuesta se basa en cinco ejes: deportivo, institucional, financiero, socios y marketing. Cada uno de ellos se enfocará en fortalecer la organización interna del club, mejorar el rendimiento deportivo del equipo principal y el desarrollo del talento juvenil, así como garantizar la sostenibilidad financiera del club, incluyendo la generación de ingresos y el control de gastos.

Barcelona SC debe ser administrado, con visión y gestión empresarial, respaldado por su presidente, máximo responsable de la gestión. Barcelona SC será manejado como los equipos del primer mundo.

Barcelona SC es de ustedes, los socios. Debemos permanecer siempre cerca de la institución, nunca lejano. ¡Unidos Somos Más!

**Antonio
Alvarez**
Presidente



ÍNDICE DEL PLAN ESTRATÉGICO / 2024 – 2028

INTRODUCCIÓN

Propósito y alcance del plan

VISIÓN Y MISIÓN

Visión a largo plazo para el club
Misión del Barcelona Sporting Club

EQUIPO DE TRABAJO

Presentación de la directiva y el equipo de gestión
Breve perfil de los miembros clave

DIFERENCIACIÓN

¿Qué nos distingue?

METODOLOGÍA DE SEGUIMIENTO

Descripción de la metodología de seguimiento y evaluación
Indicadores clave de desempeño

PRESENTACIONES DE RESULTADOS A LOS SOCIOS

Frecuencia y formato de las presentaciones de resultados
Mecanismos de retroalimentación con los socios

EJE INSTITUCIONAL

Objetivos y estrategias para fortalecer la estructura institucional
Plan de gobierno y gestión

EJE DEPORTIVO

Objetivos y estrategias para el desarrollo deportivo del club
Inversión en la formación de jóvenes talentos
Planificación de fichajes y gestión del equipo principal

EJE FINANCIERO

Estrategias para garantizar la sostenibilidad financiera del club
Generación de ingresos: taquillas, patrocinios, merchandising
Control de gastos y presupuesto a largo plazo

EJE SOCIAL/SOCIOS

Estrategias para aumentar la participación y fidelización de los socios
Programas de responsabilidad social
Relación con la comunidad

EJE DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

Estrategias de marketing para aumentar la visibilidad del club
Plan de comunicación y relaciones públicas
Uso de redes sociales y medios digitales

CONCLUSIONES FINALES

Resumen de los principales puntos del plan
Compromiso con la visión y misión del club
Próximos pasos y hoja de ruta

ANEXOS

Cualquier información adicional relevante, como estadísticas, documentos de apoyo, etc.
SUPERÁVIT

“ No es la fuerza, sino la perseverancia, lo que hace a un campeón.”

Diego Maradona.



Antonio
Alvarez
Presidente



INTRODUCCIÓN

Propósito y Alcance del Plan

En esta sección, se establece el propósito principal del plan estratégico del Barcelona Sporting Club y se delimita el alcance de sus objetivos. Esto proporciona una visión clara de por qué se está desarrollando el plan y qué se espera lograr con él. Aquí se deben abordar los siguientes aspectos:

PROPÓSITO DEL PLAN:

El propósito fundamental de este plan estratégico es trazar una hoja de ruta clara y efectiva para el desarrollo y el éxito sostenible del Barcelona Sporting Club en los próximos 4 años. Esto incluye mejorar la competitividad deportiva, fortalecer la estructura institucional, garantizar la sostenibilidad financiera y fortalecer las relaciones con los socios y la comunidad.



ALCANCE DEL PLAN:

El alcance del plan se refiere a las áreas y los aspectos específicos que se abordarán durante los próximos 4 años. A continuación, se describen los principales componentes incluidos en este plan:

Eje Institucional:

Se enfocará en fortalecer la organización interna del club, incluyendo la gestión, la gobernabilidad y la toma de decisiones.

Eje Deportivo:

Se centrará en mejorar el rendimiento deportivo del equipo principal y el desarrollo de talento juvenil.

Eje Financiero:

Buscará garantizar la sostenibilidad financiera del club, incluyendo la generación de ingresos y el control de gastos.

Eje Social/Socios:

Se orientará hacia la interacción y el compromiso con los socios y la comunidad, promoviendo la identificación con el club.

Eje de Marketing y Comunicación:

Se esforzará en aumentar la visibilidad del Barcelona Sporting Club, atraer patrocinadores y mejorar la comunicación con los aficionados.

BENEFICIARIOS DEL PLAN:

Es importante destacar que los beneficiarios principales de este plan son los socios del Barcelona Sporting Club y la comunidad de seguidores. Además, se espera que este plan contribuya al desarrollo del fútbol en Ecuador y la región, fortaleciendo la imagen y el impacto del club a nivel nacional e internacional.

Enfoque a Largo Plazo:

El plan tiene un horizonte de 4 años, lo que permitirá al club tomar medidas a largo plazo para alcanzar sus objetivos. Se pondrá énfasis en la planificación estratégica, la inversión a largo plazo y la toma de decisiones informadas.

Flexibilidad y Adaptabilidad:

A lo largo de la ejecución del plan, se mantendrá una actitud de flexibilidad y adaptabilidad para enfrentar situaciones cambiantes. El plan se revisará y ajustará de manera periódica para garantizar su eficacia.

El propósito y alcance de este plan estratégico sientan las bases para el desarrollo de un marco de trabajo sólido que guiará todas las acciones y decisiones en los próximos 4 años, con el objetivo de llevar al Barcelona Sporting Club hacia un futuro más exitoso y sostenible.



Antonio
Alvarez
Presidente



VISIÓN Y MISIÓN

Visión a Largo Plazo para el
Barcelona Sporting Club

La visión a largo plazo propuesta por el directorio del Barcelona Sporting Club se centra en consolidar al club como una institución de referencia a nivel nacional e internacional, siendo reconocido por su excelencia deportiva, su contribución a la comunidad y su compromiso con los valores del deporte.

Esta visión se proyecta a un horizonte de

10 AÑOS

Y SE COMPONE DE LOS SIGUIENTES ELEMENTOS CLAVE:

EXCELENCIA DEPORTIVA:

BUSCAMOS SER LIDERES EN LA COMPETICIÓN,

siendo un equipo que constantemente compite por campeonatos nacionales e internacionales. Nos esforzaremos por fomentar el desarrollo del fútbol a través de nuestra cantera y ofrecer un espectáculo de calidad en cada partido.

IDENTIDAD Y PASION:

QUEREMOS MANTENER Y FORTALECER NUESTRA IDENTIDAD,

siendo fieles a nuestros colores y valores, y manteniendo una base de seguidores apasionados que sientan una profunda conexión con el Barcelona Sporting Club.

SOSTENIBILIDAD FINANCIERA:

NOS COMPROMETEMOS A MANTENER UNA SITUACIÓN FINANCIERA SÓLIDA Y SOSTENIBLE,

asegurando que el club no solo sea exitoso en el campo, sino también en términos económicos.

IMPACTO EN LA COMUNIDAD:

BUSCAMOS SER UN REFERENTE EN LA RESPONSABILIDAD SOCIAL,

contribuyendo al desarrollo de la comunidad a través de programas y proyectos que promuevan la educación, la salud y el bienestar.

RECONOCIMIENTO INTERNACIONAL:

ASPIRAMOS A SER RECONOCIDOS A NIVEL INTERNACIONAL

como uno de los clubes más importantes de Sudamérica, participando en competencias internacionales de alto nivel y siendo una referencia en la región.



Antonio Alvarez
Presidente



VISIÓN Y MISIÓN

Misión del Barcelona Sporting Club

La misión propuesta por el directorio del Barcelona Sporting Club establece el propósito fundamental de la institución y cómo planeamos alcanzar nuestra visión. Nuestra misión se centra en:

COMPETITIVIDAD DEPORTIVA

NUESTRA MISIÓN PRINCIPAL ES COMPETIR AL MÁS ALTO NIVEL EN EL FÚTBOL ECUATORIANO Y A NIVEL INTERNACIONAL.

Buscamos desarrollar un equipo altamente competitivo que aspire constantemente a los títulos.

FORMACIÓN DE TALENTOS:

ESTAMOS COMPROMETIDOS A INVERTIR EN LA FORMACIÓN DE JÓVENES TALENTOS,

proporcionando las instalaciones y el apoyo necesarios para que puedan desarrollar su potencial y contribuir al club y al país.

ÉTICA Y VALORES

PROMOVEMOS UNA CULTURA DE RESPETO, INTEGRIDAD Y ÉTICA EN TODOS LOS ASPECTOS DEL CLUB,

asegurando que nuestros jugadores, cuerpo técnico y personal reflejen los valores del Barcelona Sporting Club.

INCLUSIVIDAD Y PARTICIPACIÓN DE LA COMUNIDAD:

NOS COMPROMETEMOS A INVOLUCRAR A NUESTRA COMUNIDAD Y A NUESTROS SOCIOS

en las decisiones y actividades del club, garantizando una relación cercana y colaborativa.

DESARROLLO SOSTENIBLE:

BUSCAMOS ADMINISTRAR DE MANERA RESPONSABLE LOS RECURSOS FINANCIEROS Y NATURALES DEL CLUB,

asegurando su sostenibilidad a largo plazo y contribuyendo al bienestar de la comunidad.

“ *En mi carrera, he descubierto que la consistencia es la clave para el éxito* ”

Cristiano Ronaldo



Esta visión y misión representan la base fundamental sobre la cual se construirán todas las acciones y decisiones del Barcelona Sporting Club en los próximos años, guiando nuestro camino hacia un futuro más próspero y exitoso.

Antonio Alvarez
Presidente



EQUIPO DE TRABAJO



Presentación de la Directiva y el Equipo de Gestión

La efectividad de cualquier plan estratégico depende en gran medida de la calidad y el compromiso del equipo de trabajo encargado de llevar a cabo las decisiones y acciones necesarias para alcanzar los objetivos establecidos. En el caso del Barcelona Sporting Club, la directiva y el equipo de gestión desempeñan un papel crucial. A continuación, se presenta una breve presentación de la directiva y los miembros clave del equipo de gestión:

EQUIPO GANADOR:

La directiva es la encargada de liderar y supervisar las operaciones y decisiones estratégicas del club. La actual directiva del Barcelona Sporting Club se compone de un grupo de individuos con experiencia y pasión por el fútbol, comprometidos con la visión y la misión del club.



José Luis
Nogales

Antonio Alvarez
Henriques





DIRECTORIO 2024-2028



Presidente: Antonio Alvarez Henriques.
Vicepresidente Financiero: Miguel Montalvo Arias.
Vicepresidente Administrativo: Galo Roggiero Avilés.
Vicepresidente Deportivo: José Luis Nogales Colmont.
Secretario: Diego Cabezas-Klaere.
Prosecretario: Karla Salas Benavides.
Tesorero: Francisco López Mendieta.
Protesorero: Jorge Rodríguez Fajardo.
Síndico: Jorge Zavala Luque.
Prosíndico: Manuel Viteri Thompson.
Director: Xavier Alvarez Henriques.
Director: Pablo Pita Rendón.
Director: Viviana Zavala Luque.
Director: Karla Escobar Schuldt.
Director: Emilio Vásquez Medina.
Director: César Contreras Enireb.
Director: Washington Silva Vicuña.
Director: David Intriago Williams.
Director: Juan Manuel Puga Gaitán.
Director: Ricardo Stagg Peña.
Director: Eduardo Jairala Lucero.
Director: Daniel Terán Estrada.
Representante: Alfredo Parra Guillén



Antonio
Alvarez
Presidente

DIFERENCIACIÓN DE LA PROPUESTA:

LO QUE DISTINGUE DE MANERA SIGNIFICATIVA NUESTRO PLAN ESTRATÉGICO PARA EL BARCELONA SPORTING CLUB ES UNA COMBINACIÓN ÚNICA DE EXPERIENCIA Y PASIÓN,

un conocimiento profundo del mundo del fútbol, la administración, el marketing y lo deportivo, y la colaboración entre miembros que han formado parte del directorio en períodos anteriores y nuevos miembros que aportarán ideas frescas e innovadoras.

Esta mezcla de experiencia y sangre nueva es de vital importancia para el éxito a largo plazo de la institución. Aquí se destacan algunas de las diferencias clave de nuestro plan:

EXPERIENCIA CONTINUA:

Nuestro plan se beneficia de la valiosa experiencia acumulada durante los cuatro años anteriores en los que hemos liderado el club. Esto significa que conocemos a fondo los desafíos y las oportunidades que enfrenta el Barcelona Sporting Club y estamos en una posición única para abordarlos de manera efectiva.

PASIÓN INQUEBRANTABLE:

Cada miembro de nuestro equipo está profundamente apasionado por el fútbol y por el éxito del Barcelona Sporting Club. Esta pasión se traduce en un compromiso inquebrantable para llevar al club a nuevos niveles de excelencia en cada aspecto

CONOCIMIENTO INTEGRAL:

Contamos con un conocimiento profundo del mundo del fútbol, la gestión deportiva y las complejidades del marketing deportivo. Esto nos permite tomar decisiones informadas y estratégicas en todas las áreas del club.

RENOVACIÓN CON IDEAS FRESCAS:

Reconocemos la importancia de la innovación y la adaptación constante. Por esta razón, hemos incorporado nuevos miembros al directorio que aportarán perspectivas frescas y creativas. La combinación de experiencia y nuevas ideas asegurará que el club siga siendo relevante y competitivo.

CONTINUIDAD Y RENOVACIÓN:

Nuestro plan busca mantener la continuidad de los procesos exitosos desarrollados hasta ahora, al tiempo que implementa propuestas innovadoras reales y concretas en cada uno de los ejes estratégicos. Esto garantiza que se construya sobre las bases sólidas del pasado, al tiempo que se busca el crecimiento y la mejora continua.

COLABORACIÓN Y SINERGIAS:

Fomentamos la colaboración activa y la sinergia entre todos los miembros del equipo de trabajo. Creemos que trabajar juntos de manera eficiente y comprometida es esencial para alcanzar nuestros objetivos.

En este nuevo período de gestión, uno de nuestros enfoques más importantes es el compromiso de potenciar los beneficios y actividades para los socios del Barcelona Sporting Club. Reconocemos que los socios son el corazón y la columna vertebral de nuestro club, y queremos asegurarnos de que se sientan valorados, involucrados y parte fundamental de la familia Barcelona.

En resumen, lo que diferencia nuestro plan es la combinación de experiencia, pasión, conocimiento y la apertura a la innovación. Estamos decididos a llevar al Barcelona Sporting Club a nuevas alturas y a garantizar que el club continúe siendo un referente en el fútbol ecuatoriano y más allá.



Antonio
Alvarez
Presidente



METODOLOGÍA DE SEGUIMIENTO

EL SEGUIMIENTO Y LA EVALUACIÓN SON ELEMENTOS ESENCIALES DE CUALQUIER PLAN ESTRATÉGICO.

La metodología de seguimiento que implementaremos en el Barcelona Sporting Club se basa en la recopilación y análisis de datos, la revisión periódica de nuestros avances y el uso de indicadores clave de desempeño para medir nuestro progreso en cada uno de los ejes estratégicos.

A continuación, se presenta una descripción ampliada de nuestra metodología de seguimiento y los indicadores clave de desempeño:

Descripción de la Metodología de Seguimiento y Evaluación:

● ESTABLECIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS CLAROS:

En primer lugar, definimos metas y objetivos específicos y cuantificables en cada uno de los ejes estratégicos. Estos objetivos son lo que buscaremos alcanzar durante el período de 4 años.

● SEGUIMIENTO PERIÓDICO:

Realizaremos revisiones regulares del progreso de cada uno de los ejes estratégicos. Esto incluirá reuniones de seguimiento con los responsables de cada área, donde se evaluará el avance y se identificarán desafíos y oportunidades.

● RECOPIACIÓN DE DATOS RELEVANTES:

Implementaremos sistemas de recopilación de datos para medir el desempeño en áreas clave. Esto puede incluir datos financieros, estadísticas deportivas, encuestas de satisfacción de socios y otros indicadores relevantes.

● ANÁLISIS DE DATOS:

Los datos recopilados se analizarán en busca de tendencias y patrones. Esto nos permitirá tomar decisiones informadas y ajustar nuestras estrategias según sea necesario.

● REVISIÓN DE INDICADORES CLAVE DE DESEMPEÑO:

Utilizaremos indicadores clave de desempeño (KPIs) específicos para evaluar el progreso en cada eje estratégico. Estos KPIs pueden variar según el área, pero se centrarán en métricas que sean relevantes y significativas para cada uno de los objetivos.

● INFORMES DE PROGRESO:

Presentaremos informes periódicos de progreso a la directiva, los socios y otras partes interesadas. Estos informes destacarán los logros alcanzados, los desafíos identificados y las acciones planificadas para el futuro.

● AJUSTE DE ESTRATEGIAS:

En función de la información recopilada y el análisis de datos, estaremos dispuestos a ajustar nuestras estrategias y enfoques según sea necesario. La flexibilidad es esencial para la adaptación a situaciones cambiantes.





METODOLOGÍA DE SEGUIMIENTO

EJE INSTITUCIONAL:

Indicadores como la mejora en la eficiencia de la toma de decisiones, la implementación de mejores prácticas de gobernanza y el aumento en la satisfacción de los empleados y voluntarios.

EJE DEPORTIVO

KPIs relacionados con el rendimiento del equipo, como el número de victorias, puntos en la liga, el rendimiento de la cantera, y la calificación en competencias nacionales e internacionales.

EJE FINANCIERO:

Indicadores financieros, incluyendo ingresos totales, márgenes de beneficio, reducción de deudas y el cumplimiento de presupuestos establecidos.

INDICADORES CLAVE DE DESEMPEÑO (KPIs):

A continuación, se mencionan ejemplos de algunos indicadores clave de desempeño que utilizaremos en cada uno de los ejes estratégicos

EJE SOCIAL/SOCIOS:

Métricas como la tasa de retención de socios, el número de nuevos socios, la satisfacción de los socios y la participación en actividades del club

EJE DE MARKETING Y COMUNICACIÓN:

KPIs relacionados con la visibilidad del club, el alcance en las redes sociales, el aumento en patrocinios y el impacto de campañas de marketing.

La metodología de seguimiento y los indicadores clave de desempeño nos permitirán evaluar nuestro progreso de manera objetiva y tomar decisiones informadas a medida que avanzamos en la implementación de nuestro plan estratégico. Estamos comprometidos a mantenernos enfocados en nuestros objetivos y a ser flexibles para adaptarnos a las cambiantes circunstancias en el mundo del fútbol y en la sociedad





PRESENTACIONES DE RESULTADOS A LOS SOCIOS:

LA TRANSPARENCIA Y LA COMUNICACIÓN EFECTIVA CON LOS SOCIOS SON ELEMENTOS FUNDAMENTALES PARA MANTENER LA CONFIANZA Y LA PARTICIPACIÓN ACTIVA DE LA COMUNIDAD DE SEGUIDORES EN EL BARCELONA SPORTING CLUB. ASÍ LO HEMOS IMPLEMENTADO EN ESTOS 4 AÑOS, LO QUE NOS HA PERMITIDO TENER RESULTADOS IRREPROCHABLES EN LA TRANSPARENCIA Y HONESTIDAD DE ESTA DIRECTIVA Y EL CLUB. PARA CONTINUAR CUMPLIENDO CON ESTE COMPROMISO, HEMOS ESTABLECIDO UN ENFOQUE CLARO EN LA PRESENTACIÓN DE RESULTADOS A LOS SOCIOS.

Para cumplir con este compromiso, hemos establecido un enfoque claro en la presentación de resultados a los socios.

A continuación, se detalla la frecuencia y el formato de las presentaciones de resultados, así como los mecanismos de retroalimentación con los socios:

Frecuencia y Formato de las Presentaciones de Resultados:

REUNIONES PERIÓDICAS CON LOS SOCIOS

Organizaremos reuniones regulares con los socios, que tendrán lugar trimestralmente. En estas reuniones, proporcionaremos actualizaciones sobre el progreso en cada uno de los ejes estratégicos, destacando los logros, desafíos y acciones planificadas. Las reuniones se llevarán a cabo de manera presencial y, cuando sea necesario, en formato virtual para garantizar la accesibilidad a todos los socios, independientemente de su ubicación.

INFORMES ESCRITOS

Además de las reuniones, elaboraremos informes escritos trimestrales que resumirán los resultados y avances en cada eje estratégico. Estos informes se distribuirán a los socios a través de medios electrónicos y estarán disponibles en el sitio web del club para su consulta.

EVENTOS ESPECIALES

Realizaremos eventos especiales anuales dedicados a la presentación de resultados más detallados. Estos eventos ofrecerán a los socios la oportunidad de interactuar directamente con los miembros de la directiva y el equipo de gestión, hacer preguntas y proporcionar retroalimentación en tiempo real.

ASAMBLEAS ESTATUTARIAS

Continuar fomentando la participación de nuestros Socios en las Asambleas establecidas en estatutos, manteniendo las modalidades presencial y virtual, lo que permite al Socio, sin importar en que lugar del país o el mundo resida, conocer la situación institucional, financiera y deportiva del Club. Esto fomenta la transparencia, lo cual ha sido retribuida por los Socios con la aprobación del 100% de Informes presentados.

Mecanismos de Retroalimentación con los Socios

BUZÓN DE SUGERENCIAS

Mantendremos un sistema de buzones de sugerencias en las instalaciones del club y en línea, donde los socios podrán presentar sus comentarios, sugerencias y preocupaciones en cualquier momento.

ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN

Realizaremos encuestas regulares de satisfacción para medir el nivel de satisfacción de los socios con los servicios, beneficios y la gestión del club. Los resultados de estas encuestas se compartirán y se utilizarán para mejorar continuamente.

COMITÉS DE PARTICIPACIÓN DE SOCIOS

Estableceremos comités de participación de socios para involucrar activamente a los socios en la toma de decisiones. Los comités servirán como un canal para discutir asuntos relevantes y proporcionar recomendaciones a la directiva.

FOROS DE DISCUSIÓN EN LÍNEA

Crearemos foros en línea donde los socios puedan debatir temas relacionados con el club, compartir opiniones y expresar sus inquietudes. Estos foros serán moderados por personal del club y brindarán un espacio abierto y seguro para el diálogo.

ATENCIÓN PERSONALIZADA

Mantendremos una línea de comunicación abierta con los socios a través de canales de atención al cliente. Los socios podrán contactar al club para aclarar dudas, plantear inquietudes y obtener asistencia personalizada.



La retroalimentación de los socios es esencial para mejorar y ajustar nuestras estrategias de acuerdo a sus expectativas y necesidades. A través de una comunicación abierta, honesta y regular, buscamos construir una relación sólida con los socios y garantizar que sus voces sean escuchadas y consideradas en la toma de decisiones del Barcelona Sporting Club.

Antonio
Alvarez
Presidente



EJES DE ACCIÓN:

EJE INSTITUCIONAL

Objetivos y Estrategias para Fortalecer la Estructura Institucional:

El eje institucional es fundamental para el funcionamiento efectivo y la sostenibilidad a largo plazo del Barcelona Sporting Club. En este aspecto, nos enfocamos en establecer una base sólida de gobernanza, gestión y estructura organizativa. A continuación, se detallan los objetivos y estrategias para fortalecer la estructura institucional del club:

OBJETIVOS:

GOBERNANZA EFICIENTE

Establecer un sistema de gobernanza que permita la toma de decisiones eficiente y transparente, con una clara definición de roles y responsabilidades.

MEJORA DE PROCESOS INTERNOS

Optimizar los procesos internos para incrementar la eficiencia operativa y la comunicación entre los departamentos y áreas del club.

TRANSPARENCIA Y RENDICIÓN DE CUENTAS

Continuaremos nuestras políticas de transparencia y fortaleceremos la gestión en rendición de cuentas actual con un programa con acciones programadas en el tiempo que garanticen que los socios estén permanentemente al tanto del alcance de los logros y metas del club.

CRECIMIENTO DE LA BASE DE SOCIOS

Implementar estrategias para atraer y retener socios, incrementando la base de seguidores del Barcelona Sporting Club.



Antonio
Alvarez
Presidente



ESTRATEGIAS:

REVISIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE ESTATUTOS

Evaluar y, si es necesario, actualizar los estatutos del club para reflejar las mejores prácticas de gobernanza y garantizar la eficiencia en la toma de decisiones.

PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA

Desarrollar un plan de gobierno y gestión que establezca una visión clara y objetivos estratégicos para el club. Este plan se enfocará en metas a corto, mediano y largo plazo.

CAPACITACIÓN CONTINUA

Ofrecer capacitación y desarrollo a los miembros de la directiva y al personal clave del club para fortalecer sus habilidades y conocimientos en gobernanza y gestión deportiva.

COMITÉS DE SUPERVISIÓN Y AUDITORÍA

Establecer comités independientes de supervisión y auditoría para garantizar una revisión imparcial de las operaciones y las finanzas del club.

PARTICIPACIÓN ACTIVA DE LOS SOCIOS

Fomentar la participación de los socios en la toma de decisiones mediante la elección democrática de representantes en la directiva o comités consultivos.

DESARROLLO DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS CLAROS

Establecer políticas y procedimientos claros y bien documentados en áreas clave, como la adquisición, la gestión financiera y la contratación.

SISTEMA DE COMUNICACIÓN INTERNA

Implementar un sistema de comunicación interna eficiente que permita a los departamentos colaborar y compartir información de manera efectiva.

EVALUACIÓN PERIÓDICA

Realizar evaluaciones regulares de la estructura organizativa y la eficiencia operativa para identificar áreas de mejora.



El fortalecimiento de la estructura institucional del Barcelona Sporting Club es esencial para garantizar la estabilidad y el éxito continuo del club en todos los aspectos. Al mejorar la gobernanza, la gestión y los procesos internos, estamos construyendo una base sólida sobre la cual se pueden implementar con éxito las estrategias en los demás ejes del plan estratégico.

Antonio
Alvarez
Presidente

COMISIÓN CENTENARIO BSC

EN EL 2025 BARCELONA SPORTING CLUB, CUMPLIRÁ SUS PRIMEROS 100 AÑOS DE FUNDACIÓN.

Para esto que consideramos algo muy importante para la institución, hemos pensado la creación de una Comisión Centenario, donde vamos a reunir a varios barcelonistas especialistas en varias áreas (historiadores, marketing, comunicación) para trabajar no solo en lo que será una Noche Amarilla muy especial, sino en otros eventos , activaciones y más que queremos realizar.

**CAMISETAS
CONMEMORATIVAS**

**EVENTOS CON
GLORIAS BSC**

**INVITADOS
INTERNACIONALES**



BSC FEST

**2 PARTIDOS
INTERNACIONALES
EN ECUADOR**

**PRODUCTOS
MERCHANDISING
DEL CENTENARIO**



**Antonio
Alvarez**
Presidente

OBJETIVOS:

OBJETIVO DEPORTIVO A NIVEL NACIONAL

Ser Protagonistas absolutos y buscar ser

CAMPEONES TODOS LOS AÑOS EN LOS CAMPEONATOS DE LIGAPRO

y campeonatos de la FEF tanto en el equipo masculino como el femenino y nuestras inferiores.

OBJETIVO DEPORTIVO INTERNACIONAL

Nuestro primer objetivo a corto plazo es la

CLASIFICACIÓN A LOS OCTAVOS DE FINAL DE LA COPA LIBERTADORES DE AMÉRICA.

Una vez que alcancemos esta meta, seguiremos adelante. Históricamente, una vez que se ha superado este objetivo de corto plazo, el equipo se acoraza, se crece y se hace imparable. Este es el camino que debemos seguir para conseguir la Copa Libertadores. Comenzaremos a forjar el sueño de llegar a la final, sabiendo que, con esfuerzo, dedicación y sacrificio, es una posibilidad real.

Esta aspiración internacional es de suma importancia para nuestra directiva. En los 60 años de historia de la Copa Libertadores, muy pocos equipos han tenido el honor de alzar el trofeo. Comprendemos que invertir grandes sumas en jugadores de renombre no garantiza el éxito. En cambio, confiamos en la eficiente gestión de nuestro departamento de scouting a nivel nacional e internacional, nuestra secretaria técnica y el liderazgo de nuestro Cuerpo Técnico. Por eso, es imperativo lograr esta hazaña año tras año, convirtiéndola en nuestra primera meta.

Estamos seguros de que sabemos cómo hacerlo, pues hemos estado muy cerca en el pasado.



**Antonio
Alvarez**
Presidente

FORTALECIMIENTO DE NUESTRAS FORMATIVAS

Nuestro objetivo, tal como se detalló en el plan de trabajo de 2019 que compartimos con nuestros socios, era la creación de un sólido

PROYECTO DE FORMACIÓN DE JÓVENES TALENTOS. HOY, ESE PROYECTO ES UNA REALIDAD.

A pesar de los dos años y medio de pandemia, enfrentamos un desafío económico importante al dejar de percibir \$18 millones en ingresos, lo que nos impidió establecer un centro de alto rendimiento.

Sin embargo, esta adversidad no nos detuvo, y comenzamos a dar vida al proyecto. Hoy, podemos ver los frutos de ese incansable esfuerzo, enfocado en la formación de ídolos y la construcción de seres humanos íntegros., confiamos en la eficiente gestión de nuestro departamento de scouting a nivel nacional e internacional, así como en el liderazgo de nuestro Cuerpo Técnico.



Con gran orgullo, destacamos que figuras como Allen Obando, John Acurio, Pablo Calle y Juan Usma son ejemplos de seres humanos completos. Están forjando su camino hacia convertirse en jugadores de élite, y esta transformación se origina en el corazón mismo de Barcelona Sporting Club.

Contamos con una amplia gama de categorías que abarcan desde los más jóvenes hasta los adolescentes:

SUB 12
SUB 13
SUB 14
SUB 15
SUB 16
SUB 17
SUB 18
SUB 19

Estas categorías reúnen a más de **750 NIÑOS Y JÓVENES,**

un motivo de inmenso orgullo para nosotros. Representan la salud, la integridad y el futuro de nuestra institución, no solo como futuros jugadores de élite, sino como seres humanos integrales.



Antonio
Alvarez
Presidente

NUESTRAS FORMATIVAS YA ESTÁN FORTALECIDAS CON EUTIMIOS

Las formativas se han re estructurado bajo el nombre EUTIMIOS para que los chicos puedan formarse y escalar al primer equipo, pasando por un filtro de tensión en lo futbolístico.

ASÍ ESTARÁN LISTOS PSICÓLOGICAMENTE PARA JUGAR EN EL EQUIPO PRINCIPAL CON EL ADN BARCELONISTA INSTALADO DESDE EL INICIO.

Y ADEMÁS YA SE CUENTA CON LA FILIAL DEL EQUIPO QUE SE LLAMA BSC II Y ESTÁ LISTA PARA JUGAR LA LIGAPRO SERIE B EN MARZO 2025.



**Antonio
Alvarez**
Presidente

COMPLEJO DEPORTIVO INTEGRAL

Fomentar la formación y el desarrollo de jóvenes talentos deportivos a través del COMPLEJO DEPORTIVO INTEGRAL

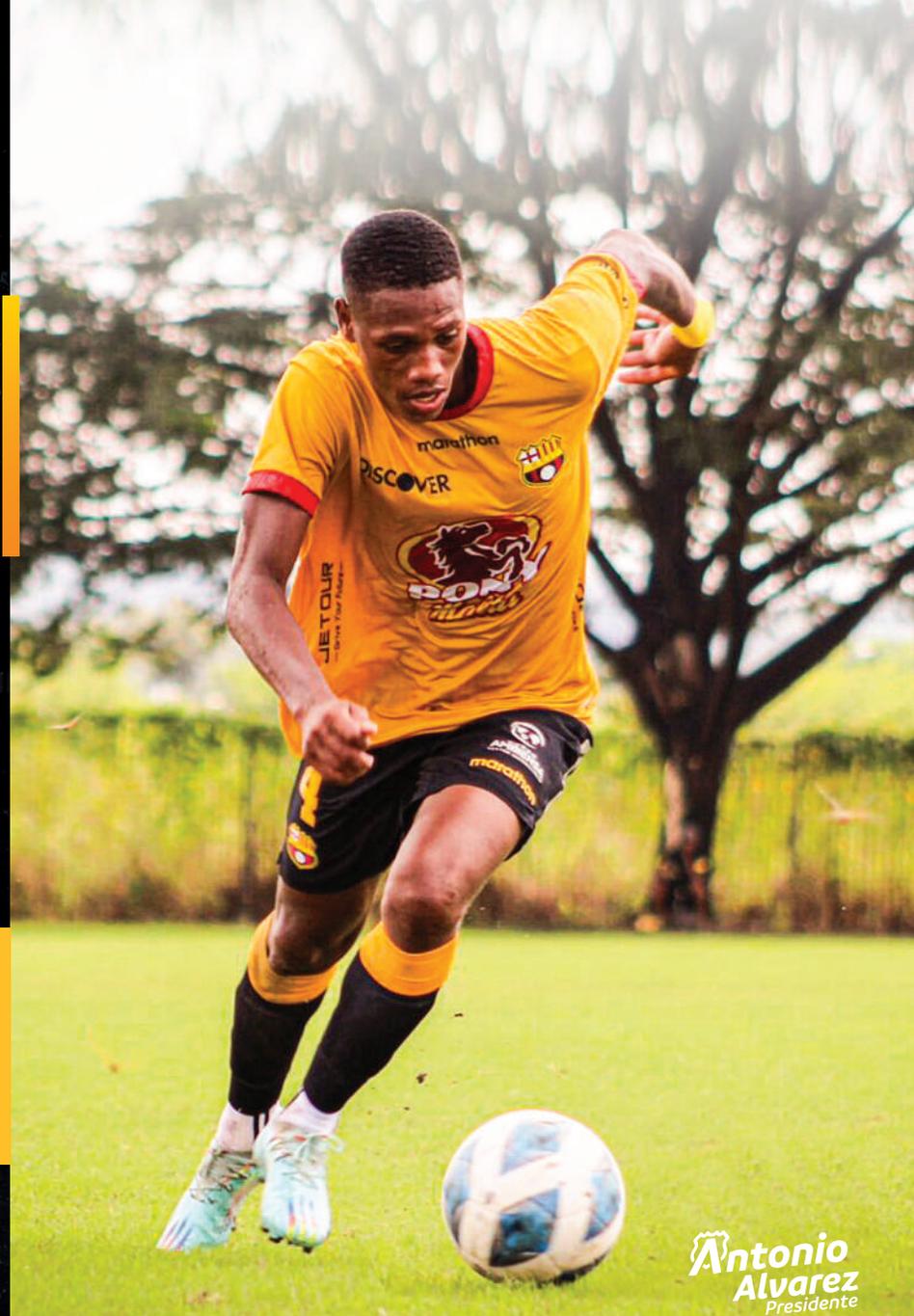
CDI

para potenciar el primer equipo, como las diferentes categorías de formativas.

Hoy, con la implementación de nuestro Complejo Deportivo Integral, una gestión estratégica realizada por esta administración.

A través de acuerdos con el sector privado potenciaremos un terreno con infraestructura ya existente sin incurrir en el gasto excesivo que representa empezar desde 0. Esto demuestra que, con una gestión efectiva, se minimiza la inversión económica. Quienes lideran el Barcelona Sporting Club deben enfocarse en generar soluciones para la institución en lugar de aumentar los gastos; esa es la responsabilidad de los directivos, y asumimos este compromiso.

Con esta gestión, fortaleceremos aún más nuestras categorías formativas, y nuestro departamento de comunicación se dedicará con mayor intensidad a difundir el valor de nuestro equipo ante el mundo entero



Antonio Alvarez
Presidente



7 CANCHAS PROFESIONALES DE CÉSPED

Estas canchas brindarán un entorno de entrenamiento de primera clase para nuestros equipos de todas las edades



CASA CLUB Donde residirán 100 jóvenes talentos, brindándoles la mejor infraestructura y ambiente para su desarrollo.



DEPARTAMENTO MÉDICO

Bosco Mendoza Alvarado: Un centro de salud y bienestar de última generación para garantizar la salud de nuestros atletas.



INSTITUTO Un lugar donde se fomentará el aprendizaje y el crecimiento personal de nuestros jugadores jóvenes



GIMNASIO Equipado con instalaciones de vanguardia para el acondicionamiento físico y el rendimiento deportivo



EDIFICIO DE SECRETARÍA TÉCNICA

Un espacio dedicado a la toma de decisiones estratégicas y el desarrollo de jóvenes talentos.



DEPARTAMENTO DE NEUROCIENCIAS

Trabajaremos incansablemente, como ya lo hemos aplicado hoy, con nuestro departamento de secretaría técnica en el scouting internacional, para mezclar jerarquía con formativas, algo que siempre ha caracterizado a nuestro amado club.



PASO A PASO PERO CON DECISIÓN Y FIRMEZA

Antonio Alvarez
Presidente



EJE FINANCIERO:

ESTRATEGIAS PARA GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DEL CLUB

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA (MGF) 2024 – 2028

ESTADIO BANCO PICHINCHA

PF
PLANIFICACIÓN
FINANCIERA

Elaboración y control del Presupuesto Institucional

Análisis de Estados Financieros y Flujo de Efectivo

AA
ACUERDO
ACREEDORES

Acuerdos de pago que eviten demandas y costos judiciales

Acuerdos que generen descuentos por pronto pago

S
SUPERÁVIT

Incremento sostenido de ingresos. Revalorizando marca y relación con hinchas y socios

Controlar los gastos acordes a la planificación de ingresos. Invirtiendo con responsabilidad

DP
DISMINUCIÓN
PASIVOS

Cubrir los gastos oportunamente evitando generar pasivos vencido

Investir acorde al Plan Financiero. Financiamientos con Fuentes de Pago



Antonio Alvarez
Presidente

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA 2024 – 2028

OBJETIVO FINANCIERO AL 2028

BARCELONA
SportingClub

Club Referente en Gestión Financiera e
Institucional a nivel nacional y regional.

MGF



Antonio
Alvarez
Presidente

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA

2024 – 2028

MGF

S
SUPERÁVIT

OBJETIVO

AL 2028

Generar \$4 millones de
superávit acumulado



Antonio
Alvarez
Presidente

GENERAR SUPERÁVIT UTILIDADES

2024 – 2028

INCREMENTO INGRESOS

- Comerciales – Incremento sostenido de ingresos
- Socios – Diversificar Membresías y sus beneficios
- Premios por Torneos CONMEBOL
- Venta Jugadores – Proyecto Formativas y Deportivo

INGRESOS PRINCIPALES

| | 2019 | 2023 | VARIACIÓN |
|-----------|--------|--------|-----------|
| COMERCIAL | 10.1 M | 14.6 M | 34% |
| PREMIOS | 504 K | 3.9 M | 664% |
| SOCIOS | 2.4 M | 2.5 M | 3% |

GASTOS CONTROLADOS

- Primer Plantel – Presupuesto Competitivo
- Formativas y Otras Categorías – Inversión con visión
- Programación y Logística – Acorde a competencias
- Operativos y Administrativos – Eficiencia con austeridad (eliminar comisiones agencia, disminuir multas y costas judiciales, incrementar canjes)

GASTOS PRINCIPALES

| | 2019 | 2023 | VARIACIÓN |
|-------------|--------|--------|-----------|
| 1ER PLANTEL | 14.8 M | 12.1 M | -18% |
| ADM. OP. | 1.1 M | 932 K | -14% |
| COSTAS J.M. | 1.6 M | 913 K | -44% |

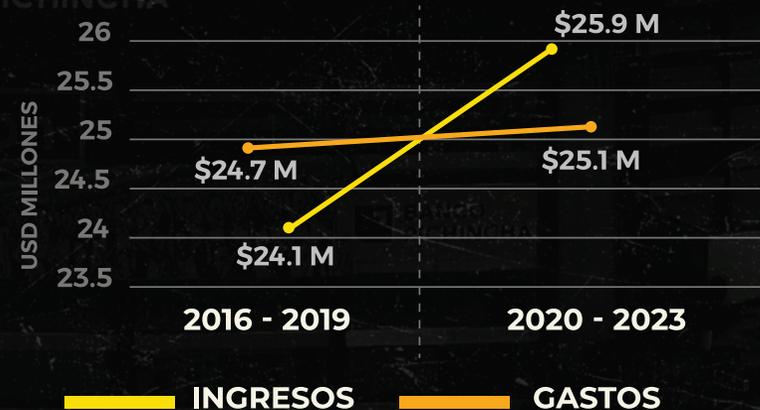


GENERAR SUPERÁVIT UTILIDADES

2024 - 2028

| ESTADO DE RESULTADOS | | | VARIACIONES | |
|----------------------|----------------------------|----------------------------|---|--------------|
| GASTOS | PROM. ANUAL 2016 - 2019 | PROM. ANUAL 2020 - 2023 | PROM. ANUAL 2020 - 2023 VS 2016 - 2019 | |
| DETALLE DE CUENTAS | | | CUANTITATIVAS | % |
| TOTAL INGRESOS | 24.2 M | 25.9 M | 1.7 M | 7% |
| TOTAL GASTOS | 24.7 M | 25.1 M | 351 K | 1% |
| TOTAL SUPERÁVIT | -569 K | 760 K | 1.3 M | -233% |

INGRESOS Y GASTOS
(PROMEDIO AUNAL)
2019 - 2020 VS 2023 - 2027



GENERANDO
incremento sostenido de los ingresos y controlando los gastos, se proyecta Utilidades anuales de **\$1 MILLON** /PROMEDIO

ALCANZANDO
\$4 MILLONES de SUPERÁVIT acumulado



Antonio Alvarez
Presidente

GENERAR SUPERÁVIT UTILIDADES 2024 – 2028

HASTA JUNIO DEL 2023

| INGRESOS DEPORTIVOS | | | | |
|------------------------|----------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| | PREMIOS | VENTA DE JUGADORES | TAQUILLA | TOTAL POR AÑO |
| 2020 | \$ 5.250.000 | \$ 2.752.710 | \$ 1.315.542 | \$ 9.318.521 |
| 2021 | \$ 7.720.000 | \$ 100.000 | \$ 353.827 | \$ 8.173.827 |
| 2022 | \$ 2.812.500 | \$ 5.288.960 | \$ 3.446.979 | \$ 11.548.438 |
| 2023 | \$ 3.800.000 | \$ - | \$ 508.920 | \$ 4.308.920 |
| TOTAL POR RUBRO | \$ 19.582.500 | \$ 8.141.669 | \$ 5.625.267 | \$ 33.349.436 |

DURANTE EL 2020 - 2023

los ingresos generados por el Primer Plantel fueron:

33

MILLONES

Los mismos que cubren el **75%** del costo del Primer Plantel.

| COSTO PRIMER PLANTEL | | | | | |
|----------------------------------|---------------------|---------------------|----------------------|---------------------|----------------------|
| | 2020 | 2021 | 2022 | *2023 | PROMEDIO 2021 - 2023 |
| PRIMAS Y DERECHOS | \$ 13.115.099 | \$ 9.351.852 | \$ 10.899.136 | \$ 9.968.195 | \$ 10.073.061 |
| PREMIOS | \$ 2.593.362 | \$ 2.116.161 | \$ 1.013.649 | \$ 892.000 | \$ 1.653.793 |
| COSTO + PREMIOS | \$ 15.708.461 | \$ 11.468.013 | \$ 11.912.785 | \$ 10.860.195 | \$ 11.726.854 |
| INGRESOS NO DEPORTIVOS | \$ 9.318.251 | \$ 8.173.827 | \$ 11.548.438 | \$ 6.308.920 | \$ 8.837.359 |
| COBERTURA COSTO / INGRESO | 59% | 71% | 97% | 58% | 75% |

*2023 Proyección al 31. diciembre 2023

PARA EL 2024 - 2028

se mantendrá esta estructura y relación en los ingresos y el costo del Primer Plantel.



Antonio Alvarez
Presidente

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA

2024 – 2028



MGF



AA

ACUERDO ACREEDORES

OBJETIVO

AL 2028

Ahorro por descuento en
Deudas por \$4millones



Antonio
Alvarez
Presidente

ACUERDO ACREEDORES

2024 - 2028

PAGO DE DEUDA 2020

5.4M

| | |
|-----------------------|--------------|
| Deudas Deportivas | \$ 3.828.099 |
| Entidades Financieras | \$ 864.426 |
| Entidades Públicas | \$ 491.804 |
| CxP Administrativo | \$ 127.142 |
| Proveedores | \$ 90.655 |

PAGO DE DEUDA 2021

6.7M

| | |
|--------------------|--------------|
| Deudas Deportivas | \$ 5.843.954 |
| Entidades Públicas | \$ 866.659 |
| Proveedores | \$ 53.383 |
| CxP Administrativo | \$ 33.299 |

PAGO DE DEUDAS 2020 - 2021 - 2022

16.9
MILLONES

4.7M

PAGO DE DEUDA 2022

| | |
|-----------------------|--------------|
| CxP Administrativo | \$ 31.463 |
| Deudas Deportivas | \$ 617.841 |
| Entidades Privadas | \$ 2.137.085 |
| Entidades Públicas | \$ 469.332 |
| Entidades Financieras | \$ 1.407.470 |
| Proveedores | \$ 48.170 |

4.5

MILLONES

AHORRO POR DCTOS. EN DEUDA

| | |
|---------------|---------------------|
| 2020 | \$ 3.518.514 |
| 2021 | \$ 76.384 |
| 2022 | \$ 858.157 |
| TOTAL: | \$ 4.453.057 |

DURANTE EL 2024 AL 2028

con el Crédito de

\$10 MILLONES

se negociará pagos de deudas con descuentos.

Manteniendo la política aplicada en el 2020 - 2023.



Antonio Alvarez
Presidente

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA

2024 – 2028

MGF

DP

DISMINUCIÓN PASIVOS

OBJETIVO

AL 2028

Reducir \$10 millones el pasivo.

Mantener una estructura de pasivos vencidos menor al 50%.



Antonio Alvarez
Presidente

DISMINUIR EL PASIVO

2024 – 2028

78-90-2-0-0-0

JUNTA DE
BENEFICIENCIA

A: 253.213 m²
VALOR DE LA PROPIEDAD
\$46.148.107,52



78-90-1-0-0-0

EST. MONUMENTAL
"ISIDRO ROMERO CARBO"

A: 170.209 m²
VALOR DE LA PROPIEDAD
\$68.966.047,34

78-90-4-0-0-0

JUNTA DE
BENEFICIENCIA

A: 9.595,75 m²
VALOR DE LA PROPIEDAD
\$1.748.825,44

LA LEGALIZACIÓN DE LOS TERRENOS A NOMBRE DEL CLUB

cuyo valor catastral asciende

\$48 MILLONES

GENERA UN INCREMENTO DE SUS ACTIVOS A

+ DE \$120 MILLONES

Este incremento patrimonial y de sus Activos **permitirá al Club contar con Garantías para poder gestionar Financiamiento** para cubrir deudas y promover inversiones.



Antonio
Alvarez
Presidente

DISMINUIR EL PASIVO

2024 - 2028



Comprometiendo los ingresos de auspicios del Banco Pichincha y con Garantía real de terrenos,



se podrá generar un crédito de hasta \$10 millones para reducir el pasivo.

PARA REDUCIR EL PASIVO

SE PLANIFICA

gestionar financiamiento considerando que se cuánto Garantías por:

\$48 MILLONES

y Flujos de Efectivo de Ingresos Comerciales futuros por más de

\$12 MILLONES

POR EJEMPLO

solo con el contrato de auspicio con **Banco Pichincha** vigente hasta el 2028 de cuenta con **\$12 Millones;**

adicionalmente de cuenta con otros Auspicios a largo plazo como Cerveceria Nacional y Marathon (hasta 2029).



Antonio Alvarez
Presidente

DISMINUIR EL PASIVO 2024 – 2028

| ANALIS DE VARIACIONES PERIODO 2019 VS 2023 PROYECTADO | | | | |
|---|-----------------------|----------------------|------------------------|--------------|
| | 2019 (Informe PKF) | 2023 (Proyección) | Variación 2023-2019 | % |
| ACTIVOS | 55.554.965 | 111.925.533 | 56.370.568 | 101% |
| Activo Corriente | 4.501.288 | 6.758.638 | 2.257.350 | 50% |
| Activo No Corriente | 51.053.677 | 105.166.896 | 54.113.218 | 106% |
| PASIVOS | 52.585.260 | 44.820.274 | (7.764.987) | -15% |
| Pasivo Corriente | 50.207.956 | 30.864.306 | (19.343.650) | -39% |
| Pasivo No Corriente | 2.377.304 | 13.955.968 | 11.578.664 | 487% |
| PATRIMONIO | 2.969.704 | 67.105.260 | 64.135.555 | 2160% |
| Otros Resultados Integrales | 50.965.410 | 104.361.232 | 53.395.823 | 105% |
| Resultados Acumulados hasta 2019 | (4.901.868) | (4.029.523) | 3.606.344 | -8% |
| Resultados Acumulados 2020-2022 | - | 1.591.509 | 1.591.509 | 100% |
| Resultado Del Ejercicio Actual | (4.093.837) | 1.448.042 | 5.541.879 | -135% |
| TOTAL PASIVO y PATRIMONIO | 55.554.964 | 111.925.534 | 56.370.568 | 101% |

Durante 2024-2028 se mantendrá una estructura de pasivos vencidos menor al 40%, tomando como base lo que se generó hasta el 2023.

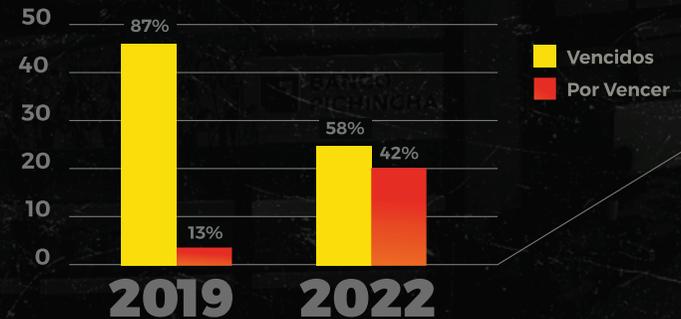
**DURANTE
LA DIRECTIVA 20-23**
se logró disminuir el pasivo en
\$7 MILLONES

e incrementar el patrimonio a

\$67+ MILLONES

Esta estructura permitirá al Club mejorar su posición financiera ante instituciones financieras.

PASIVOS VENCIDOS VS POR VENCER 2019 VS 2022



**Antonio
Alvarez**
Presidente

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA

2024 – 2028

PF

PLANIFICACIÓN FINANCIERA

OBJETIVO

AL 2028

ESTADIO BANCO PICHINCHA

Sostener la imagen institucional de transparencia y cumplimiento



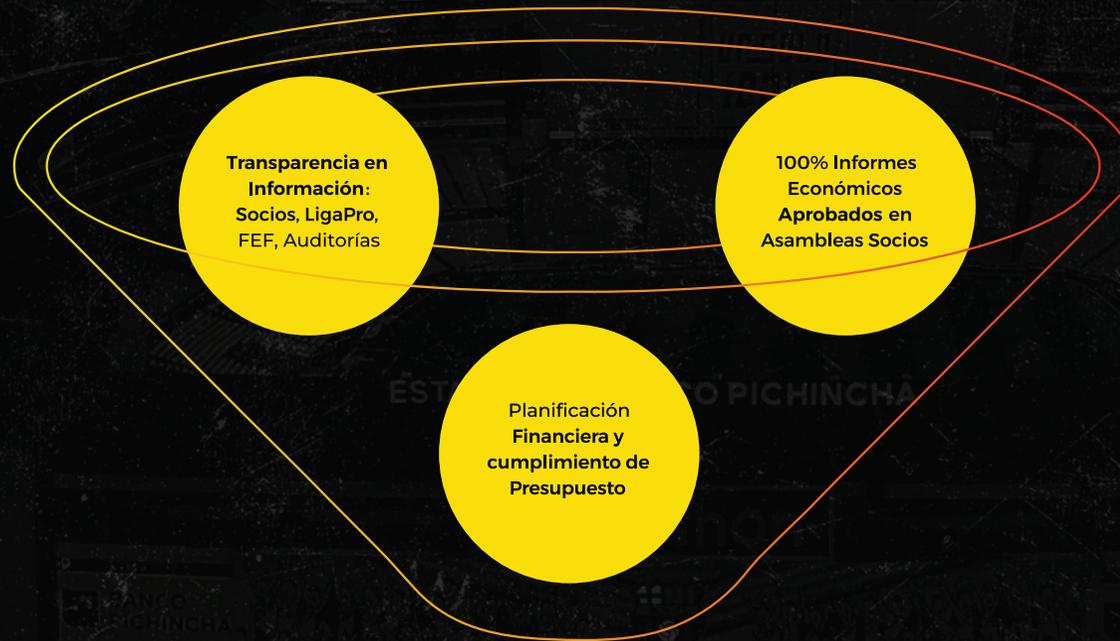
MGF



Antonio
Alvarez
Presidente

PLANIFICACIÓN FINANCIERA

2024 – 2028



BSC

CLUB MODELO GESTIÓN FINANCIERA



Antonio Alvarez
Presidente



EJE SOCIAL/SOCIOS

ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA PARTICIPACIÓN Y FIDELIZACIÓN DE LOS SOCIOS

Para continuar con este crecimiento societario se plantea para la gestión 2024-2028 fortalecer la relación y experiencia exclusiva de los socios con el Club y buscar incluir más hinchas al mundo BSC a través de su inscripción como Socios del Club.

ESTRATEGIA

La estrategia cumplir para esta meta se basa en dos ejes que se han venido fortaleciendo: Fidelización y Captación. Para cada eje se han definido las siguientes acciones:

CAPTACIÓN

- Incrementar la masa societaria a 30k afiliados
- Oficina en Quito
- Captación en provincias con la BSC Van
- Transporte para Socios en partidos de local
- Red laboral entre Socios
- Compra en bares con recargo a membresía
- Sorteos semanales de premios
- Camiseta conmemorativa exclusiva para Socios codificada
- Buses para viajes de Socios a partidos fuera de provincia
- Torneos en las instalaciones del estadio de diferentes disciplinas
- Parqueo GRATIS en el Estadio y en otros sectores aledaños, con transporte ida y vuelta



FIDELIZACIÓN

- Día del Socio
- Tour Socio Monumental
- Tener el 90% de Socios bancarizados
- La automatización de la atención
- Actividades mensuales con el club (socio Cumpleañero . barcefest)
- Mínimo 500 establecimientos afiliados con descuento
- Carnetización con foto
- Reconocimientos a domicilio con jugadores por antigüedad de Socios
- Eventos gratuitos exclusivos (pedida de mano, matrimonios, etc)
- Tour Monumental GRATIS
- Vuelos charter a disposición para acompañar GRATIS al equipo en el campeonato local y partidos internacionales



Antonio Alvarez
Presidente



EJE SOCIAL/SOCIOS

LOS SOCIOS AHORA TIENEN MÁS BENEFICIOS, PUES SON LOS DUEÑOS DEL CLUB. HOY ESTÁN MÁS CERCA DE LA INSTITUCIÓN, COMO DEBE SER.



Gracias a la ejecución del proyecto de socios, en Enero de 2024, a pesar de las dificultades vividas de conocimiento público, no paramos y logramos en tan solo:

3 MESES Y MEDIO

2,500
NUEVOS SOCIOS

el **25%** de todo lo logrado en 4 años en administraciones anteriores.

2,500 socios nuevos son
\$500,000
en ingresos adicionales al año para el club.



**BARCELONA SC ES DE SU GENTE, DE SUS SOCIOS.
A BARCELONA SC LO SACARÁ ADELANTE SU GENTE, UNIDOS TODOS.**

Antonio
Alvarez
Presidente

ESTRATEGIAS A SOCIOS

EL MEJOR SOCIO BSC DE TODOS LOS TIEMPOS

El fortalecimiento de la relación entre el club, los socios y la comunidad local es vital para garantizar la sostenibilidad y el éxito a largo plazo del Barcelona Sporting Club. Las estrategias mencionadas buscan no solo aumentar la participación y la fidelización de los socios, sino también fortalecer los lazos del club con la comunidad, promoviendo una relación mutuamente beneficiosa y duradera.

El programa **"EL MEJOR SOCIO BSC DE TODOS LOS TIEMPOS"** se diseñó para honrar y recompensar a nuestros fieles socios. Aquí se resumen los puntos principales y acciones que se llevarán a cabo:

BIENVENIDO A LA FAMILIA. PROGRAMA DE NUEVOS SOCIOS

Los nuevos socios recibirán un cálido mensaje de bienvenida de nuestros jugadores a través de Whatsapp y correo electrónico.

Se otorgará una carta de bienvenida, un diploma y un sticker adhesivo de SOCIO BSC.

Los nuevos socios recibirán un kit de bienvenida, que incluirá una camiseta de SOCIOS BSC y productos de los principales auspiciantes del equipo.

ANIVERSARIO DE PASIÓN AMARILLA

En cada aniversario como socio del club, se enviará un mensaje especial de nuestros jugadores.

Los socios que cumplan aniversarios en múltiplos de 5, desde 10 años en adelante, recibirán una placa conmemorativa.

También se otorgarán 2 entradas para el Tour Monumental.

FIESTA DE CUMPLEAÑOS AMARILLA

En el cumpleaños de los socios, recibirán un mensaje de felicitación de nuestros jugadores, así como un saludo genérico a través de Whatsapp y correo electrónico

BSC DESCUENTOS DORADOS

Se ofrecerá un 10% de descuento adicional en la BSC Store durante la semana de su cumpleaños (para compras superiores a \$30).

Los socios también recibirán 2 entradas para el Tour Monumental.

EXPERIENCIA MONUMENTAL TOUR LUZ Y NOCHE

Se ofrecerán tours guiados al estadio con precios especiales para los socios y promociones exclusivas para sus acompañantes.



Antonio
Alvarez
Presidente

ESTRATEGIAS A SOCIOS

EL MEJOR SOCIO BSC DE TODOS LOS TIEMPOS

SOCIOS ON THE ROAD

ENTRADAS FUERA DE GUAYAQUIL

Los socios fuera de Guayaquil serán reconocidos con un sorteo de entradas para la Noche Amarilla y otros partidos que se jueguen en el Monumental.

El club facilitará la obtención de entradas a los socios registrados fuera de Guayaquil cuando se jueguen partidos en su ciudad de residencia.

GENERACIÓN AMARILLA FUTUROS ÍDOLOS

Los hijos de socios nacen automáticamente como socios si los padres están al día con sus aportaciones.

Los padres recibirán la credencial y el kit de inscripción para sus hijos.

Los hijos de socios que aún no son socios recibirán un 50% de descuento en la inscripción.

Los niños tendrán la oportunidad de saltar a la cancha con jugadores en un partido y disfrutarán de un 50% de descuento en las Escuelas BSC (Samanes).

CAMISETA DE LEALTAD ACCESO VIP

Se lanzará una camiseta exclusiva para los socios, con un diseño anual, que permitirá el acceso al estadio a los socios al día con sus aportaciones.

Además, los socios disfrutarán de beneficios en lugares afiliados, como Marathon y otros

FIESTA DE SOCIOS EVENTO ESPECIAL (AUSPICIANTES)

Un evento especial en el estadio o en un complejo, donde los socios podrán interactuar con el plantel, cuerpo técnico y dirigentes en un ambiente distendido.

Las marcas auspiciantes también participarán, enriqueciendo el evento y reconociendo a los socios como los verdaderos dueños del club.

BSC CONNECT TU RUTA SEGURA

Se promoverán paradas de Buses BSC en distintos puntos estratégicos de la ciudad para recoger socios de manera ágil y segura en colaboración con cooperativas de transporte.



Antonio
Alvarez
Presidente

ESTRATEGIAS A SOCIOS

EL MEJOR SOCIO BSC DE TODOS LOS TIEMPOS

BARCELONA SHARK TANK

IDEAS DORADAS

Se brindará a los socios un espacio para exponer ideas y propuestas de mejora para el club, incluyendo beneficios para los socios y propuestas de negocio en favor del club.

Este espacio también se utilizará como contenido para BSC.tv, creando contenido atractivo y enriquecedor

SOCIOS SOLIDARIOS VOLUNTARIADO AMARILLO

Los socios interesados podrán colaborar como pasabolas voluntarios, boleteros y en otros cargos de menor responsabilidad, generando un beneficio mutuo para el club y los socios.

Esta colaboración permitirá a algunos cumplir un sueño y al club reducir costos operativos.

ESCUDO DORADO SEGURIDAD TOTAL

Se iluminará la explanada del Estadio y la Avenida Barcelona para garantizar un ambiente seguro.

Se brindarán garantías para que la familia Barcelonista pueda acceder al estadio de manera pacífica y segura en coordinación con diversas instituciones de soporte.

Se implementará un operativo eficiente para acceder al estadio los días de partido, tanto en partidos de asistencia normal como en los de mayor interés.

También se abordará la gestión de estacionamiento para evitar congestiones en la Avenida Barcelona debido a estacionamientos improvisados.

RED ÍDOLO

LA APP DE LOS VERDADEROS AFICIONADOS

El app oficial se relanzará con una sección dedicada a los socios, ofreciendo una tarjeta de socio virtual para acceder a beneficios en establecimientos afiliados.

Los socios podrán utilizar códigos QR para acceder a las diferentes secciones del estadio a las que tengan derecho como socios.

La aplicación proporcionará información exclusiva y oficial directamente a los socios, incluyendo mensajes por cumpleaños, aniversario de socios y valores acumulados para el BSC Store.

Para aquellos que aún no son socios, la aplicación ofrecerá un proceso simplificado de registro.



Antonio Alvarez
Presidente

ESTRATEGIAS A SOCIOS

EL MEJOR SOCIO BSC DE TODOS LOS TIEMPOS

CUMPLEAÑOS DE ESTRELLAS

SOCIOS VIP

Los socios que cumplan años en el mes tendrán la oportunidad de disfrutar de un "Meet & Greet" con 3 a 5 jugadores del primer plantel en un espacio designado en el Estadio Monumental.

Durante este evento, los socios recibirán un cupcake por invitado, podrán tomar una foto personal con las estrellas del equipo y participarán en sorteos de entradas, camisetas y souvenirs

ENTRENAMIENTO DE ÉLITE

VIVE BARCELONA DESDE ADENTRO

Los socios podrán presenciar un entrenamiento del primer plantel en la cancha alterna o principal del Estadio Monumental.

Tendrán la oportunidad de tomar fotos, obtener autógrafos de los jugadores y participarán en el sorteo de una camiseta. También se tomará una foto grupal en el borde de la cancha para enriquecer la experiencia

CHARTER DE CAMPEONES VIAJA CON BARCELONA

Se ofrecerá la oportunidad a los socios de viajar junto al equipo como parte de la delegación del club, lo que les permitirá vivir una experiencia única como jugadores de nuestra amada institución.

El paquete incluirá el boleto, transporte, refrigerios, entrada al partido y alojamiento si es necesario.

BANCA DE ORO

OBSERVA EL PARTIDO COMO UN ÍDOLO

Los socios disfrutarán de la oportunidad de vivir un partido al borde de la cancha desde la banca de Socios BSC, lo que les brindará una vista privilegiada y la oportunidad de dar indicaciones como un entrenador.



**Antonio
Alvarez**
Presidente

ESTRATEGIAS A SOCIOS

EL MEJOR SOCIO BSC DE TODOS LOS TIEMPOS

BARCELONA EMPRESARIAL TU EMPRESA DORADA

Se fomentará la afiliación de socios en empresas con al menos 100 empleados, ofreciendo un atractivo descuento del 75% en la inscripción y sorteando camisetas entre los nuevos afiliados.

COPA AMARILLA TORNEO DE CAMPEONES

Se llevará a cabo un torneo de fútbol de 6 semanas entre los socios, con un formato similar a una copa del mundo con 32 equipos.

Los partidos se disputarán cuando el club juegue en casa en la primera etapa del campeonato.

Se ofrecerá transporte a los socios de provincia con un mínimo de 2 equipos (30 socios).

FIESTA DORADA DE SOCIOS

Se organizará un evento llamado Socio Fest, que permitirá a los socios disfrutar de partidos de nuestro equipo en un ambiente amigable y compartir con otros aficionados.

Se sortearán entradas dobles y se brindará una bebida de cortesía, además de souvenirs y premios.

Se habilitará un bar para el consumo de los asistentes.



Antonio
Alvarez
Presidente



EJE DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

ESTRATEGIAS DE MARKETING PARA AUMENTAR LA VISIBILIDAD DEL CLUB

El eje de marketing y comunicación es esencial para la promoción de la imagen del Barcelona Sporting Club y la creación de una base de seguidores comprometidos. Aquí, se detallan las estrategias que implementaremos para aumentar la visibilidad del club:

ESTRATEGIA

DESARROLLO DE LA MARCA

Reafirmar la Identidad del club: Mantendremos y reforzaremos la identidad visual del club a través de la continuidad en los mensajes consistentes que sean fácilmente reconocibles y mantenga los valores de marca y los maximice y aumente para la adaptación de nuevos hinchas y socios.

Narrativa de Marca Fuerte: Desarrollaremos una narrativa de marca sólida que destaque la historia y los valores del club, creando una conexión emocional con los seguidores.

PROMOCIÓN DE EVENTOS Y EXPERIENCIAS

Eventos Especiales: Organizaremos eventos especiales, como presentaciones de jugadores, días de aficionados y actividades relacionadas con partidos, para involucrar a los seguidores.

Experiencias Inolvidables: Ofreceremos experiencias únicas, como la oportunidad de conocer a jugadores y entrenadores, recorridos exclusivos por el estadio y la posibilidad de ver entrenamientos en vivo.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS:

Patrocinios y Colaboraciones: Buscaremos alianzas estratégicas con marcas y empresas que compartan nuestros valores y estén dispuestas a promocionar conjuntamente productos y eventos.

Patrocinio de Eventos: Exploraremos oportunidades para patrocinar eventos deportivos y culturales que aumenten la visibilidad del club.

MARKETING DIGITAL:

Redes Sociales Activas: Mantendremos una presencia activa en redes sociales, compartiendo noticias, contenido exclusivo, historias de jugadores y detrás de escena para mantener a los seguidores comprometidos.

Sitio Web Atractivo: Rediseñaremos el sitio web del club para que sea atractivo, fácil de usar y proporcione información actualizada y oportunidades de participación.

CAMPAÑAS DE EMAIL MARKETING

Implementaremos campañas de email marketing efectivas para mantener a los seguidores informados sobre noticias, ofertas y eventos.



Antonio Alvarez
Presidente

PLAN DE COMUNICACIÓN Y RELACIONES PÚBLICAS

COMUNICADOS DE PRENSA Y CONFERENCIAS DE PRENSA

Realizaremos comunicados de prensa regulares para mantener a los medios de comunicación informados sobre las actividades y logros del club. Organizaremos conferencias de prensa para proporcionar actualizaciones sobre el equipo, la gestión y otros asuntos relevantes.

RELACIONES CON MEDIOS

Mantendremos relaciones sólidas con medios de comunicación locales, nacionales e internacionales para garantizar una cobertura positiva y extensa del club. Brindaremos acceso a los medios a jugadores y entrenadores para entrevistas y perfiles.

COMUNICACIÓN INTERNA

Fomentaremos la comunicación efectiva dentro del club, garantizando que todos los miembros del equipo estén alineados con la estrategia de marketing y comunicación. Mantendremos una cultura de transparencia y colaboración.

USO DE REDES SOCIALES Y MEDIOS DIGITALES

ESTRATEGIA DE CONTENIDO

Desarrollaremos una estrategia de contenido sólida que incluya publicaciones regulares en redes sociales, blogs, videos y otros formatos multimedia.

El contenido destacará la historia del club, la vida de los jugadores, la pasión de los seguidores y los logros del equipo.



INTERACCIÓN Y PARTICIPACIÓN

Fomentaremos la interacción activa con los seguidores en las redes sociales, respondiendo a comentarios, preguntas y retroalimentación.

Realizaremos encuestas y concursos para involucrar a los seguidores y recopilar sus opiniones.

3. TRANSMISIÓN EN VIVO Y CONTENIDO EXCLUSIVO

Utilizaremos plataformas de transmisión en vivo para compartir eventos y entrenamientos en vivo, permitiendo a los seguidores una visión única detrás de escena.

Ofreceremos contenido exclusivo a través de plataformas digitales para mantener a los seguidores comprometidos y recompensar su lealtad.

El uso efectivo de estrategias de marketing y comunicación, incluyendo el desarrollo de la marca, la promoción de eventos y experiencias, alianzas estratégicas, marketing digital, relaciones públicas y redes sociales, será fundamental para aumentar la visibilidad del Barcelona Sporting Club y fortalecer la conexión entre el club y sus seguidores. Esto contribuirá significativamente al éxito a largo plazo del club.



Antonio
Alvarez
Presidente





CONCLUSIONES FINALES

EL PLAN ESTRATÉGICO PROPUESTO PARA EL BARCELONA SPORTING CLUB ABARCA LOS PRÓXIMOS 4 AÑOS DE GESTIÓN Y SE CENTRA EN VARIOS EJES CLAVE PARA ASEGURAR EL ÉXITO CONTINUO DEL CLUB. A CONTINUACIÓN, SE RESUMEN LOS PUNTOS MÁS IMPORTANTES DEL PLAN:

1. PROPÓSITO Y ALCANCE DEL PLAN

Este plan tiene como objetivo establecer una visión clara y una dirección estratégica para el club durante los próximos 4 años, abordando los ejes institucional, deportivo, financiero, social/socios, marketing y comunicación.

2. VISIÓN Y MISIÓN

La visión del club es convertirse en un referente nacional e internacional, destacando por su compromiso con la excelencia en el fútbol y la comunidad. La misión es promover la pasión por el fútbol, la formación de jóvenes talentos y la responsabilidad social.

3. EQUIPO DE TRABAJO

La directiva y el equipo de gestión están compuestos por profesionales con amplia experiencia en administración y marketing deportivo, combinando la sabiduría de miembros anteriores con la frescura de nuevas incorporaciones.

4. DIFERENCIACIÓN

La combinación de experiencia y pasión, junto con un enfoque en la continuidad de los éxitos pasados y la implementación de propuestas innovadoras, distingue a nuestra propuesta. Se promete un compromiso renovado con los socios y una ambiciosa expansión en diferentes áreas

5. METODOLOGÍA DE SEGUIMIENTO

Se establecerá una metodología de seguimiento sólida que incluye indicadores clave de desempeño para evaluar el progreso en cada eje del plan.

6. PRESENTACIONES DE RESULTADOS A LOS SOCIOS

Se llevarán a cabo reuniones trimestrales, informes escritos y eventos especiales para mantener a los socios informados y fomentar la retroalimentación continua.

7. EJE INSTITUCIONAL

El foco estará en la eficiencia de la gobernanza, el desarrollo de líderes capacitados, la transparencia y la base de socios en crecimiento

8. EJE DEPORTIVO

Se buscará competir al más alto nivel, desarrollar jóvenes talentos, innovar en tácticas y estrategias, y gestionar eficazmente la plantilla

9. EJE FINANCIERO

La sostenibilidad financiera se logrará a través de la diversificación de ingresos, el control de gastos y la inversión en infraestructura.

10. EJE SOCIAL/SOCIOS

Se fomentará la participación y fidelización de los socios a través de programas de membresía, comunicación activa, eventos sociales y responsabilidad social corporativa.

11. EJE DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

La visibilidad del club se aumentará a través del desarrollo de la marca, la promoción de eventos, alianzas estratégicas, marketing digital y relaciones públicas.

“ *En el fútbol, como en la vida, la continuidad y el trabajo constante son las claves para alcanzar tus metas* ”

Pelé.



Antonio Alvarez
Presidente

En conclusión, este plan estratégico se basa en un compromiso inquebrantable con la visión y la misión del Barcelona Sporting Club, buscando asegurar el éxito en el ámbito deportivo, la sostenibilidad financiera y el fortalecimiento de los lazos con los socios y la comunidad. Los próximos pasos incluyen la implementación de las estrategias propuestas, el monitoreo constante y la adaptación a las condiciones cambiantes. Esta hoja de ruta traza un camino claro hacia un futuro brillante para el club, asegurando su posición como un líder en el mundo del fútbol ecuatoriano y más allá.

**Antonio
Alvarez**
Presidente



“

*Nunca me conformo con lo que he logrado; quiero más y más.
Eso es la ambición y la persistencia, y eso me ha ayudado a tener éxito*

”

Lionel Messi





Antonio
Alvarez
Presidente

Antonio
Alvarez
Presidente