



**TU CONEXIÓN**

**Plan de Negocios**

**NAYESKY AGUIRRE ESTAPER**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS**

**FACULTAD DE COMUNICACIÓN SOCIAL PARA LA PAZ**

**ÉNFASIS ORGANIZACIONAL**

**UNIDAD DE PROYECCION SOCIAL – PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO**

**BOGOTÁ**

**2012**



**TU CONEXIÓN**

**Plan de Negocios**

**AUTOR**

**NAYESKY AGUIRRE ESTAPER**

**Cód. 2080797**

**Trabajo de grado para optar al título de:**

**Profesional en Comunicación Social para la Paz**

**Directora:**

**OLGA SANTAMARIA**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS**

**FACULTAD DE COMUNICACIÓN SOCIAL PARA LA PAZ**

**ÉNFASIS ORGANIZACIONAL**

**UNIDAD DE PROYECCION SOCIAL – PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO**

**BOGOTÁ**

**2012**

## **INDICE**

|                                      | <b>Página</b> |
|--------------------------------------|---------------|
| <b>INTRODUCCIÓN</b>                  | <b>6</b>      |
| <b>CAPÍTULO I Generalidades</b>      | <b>7</b>      |
| I. Fundamentación humanista          | <b>8</b>      |
| II. Origen y motivación del proyecto | <b>8</b>      |
| III. Planteamiento del problema      | <b>9</b>      |
| IV. Objetivos del proyecto           | <b>10</b>     |
| V. Justificación                     | <b>10</b>     |
| VI. Alcances y Limitaciones          | <b>12</b>     |
| <b>CAPÍTULO II Mercadeo</b>          | <b>13</b>     |
| I. Generalidades                     | <b>14</b>     |
| I.I Descripción de la empresa        | <b>14</b>     |
| I.II Objetivos                       | <b>14</b>     |
| I.III Misión y Visión                | <b>14</b>     |
| I.IV Políticas Institucionales       | <b>15</b>     |

|                                            |           |
|--------------------------------------------|-----------|
| I.V Logo y Slogan                          | 16        |
| II. Servicio                               | 16        |
| III. Zona de Influencia                    | 19        |
| IV. Perfil del Consumidor                  | 20        |
| V. Análisis del Sector                     | 25        |
| VI. Análisis del Mercado                   | 29        |
| VII. Competencia                           | 31        |
| VIII. Estrategia de Distribución           | 38        |
| IX. Estrategia de Precio                   | 39        |
| X. Estrategia de Promoción                 | 40        |
| XI. Estrategia de Servicio                 | 41        |
| <b>CAPÍTULO III Producción y Operación</b> | <b>43</b> |
| I. Ingeniería del Proyecto                 | 44        |
| II. Estado de Desarrollo                   | 45        |
| III. Descripción del Proceso               | 46        |
| IV. Localización                           | 46        |

|                                   |                                         |           |
|-----------------------------------|-----------------------------------------|-----------|
| V.                                | Necesidades y Requerimientos            | 47        |
| <b>CAPÍTULO IV Administrativo</b> |                                         | <b>48</b> |
| I.                                | Estructura Organizacional               | 49        |
| II.                               | Personal a Contratar                    | 49        |
| III.                              | Descripción de Cargos y Funciones       | 50        |
| IV.                               | Proceso de Ingreso y Salida de Personas | 51        |
| V.                                | Tipos de Contratos y Duración           | 51        |
| VI.                               | Aspecto Legal                           | 52        |
| VII.                              | Minuta de Constitución                  | 54        |
| <b>CAPÍTULO V Finanzas</b>        |                                         | <b>59</b> |
| I.                                | Inversión                               | 60        |
| II.                               | Costos y Gastos                         | 61        |
| III.                              | Beneficios                              | 62        |
| <b>CONCLUSIONES</b>               |                                         | <b>63</b> |
| <b>BIBLIOGRAFÍA</b>               |                                         | <b>64</b> |

## INTRODUCCIÓN

Debido a los avances económicos y sociales que ha sufrido Colombia en los últimos cinco años, sumado a los cambios políticos que han sufridos los países hermanos. El país se ha convertido en un punto de importante para la inversión extranjera, incrementado de esta forma la migración de extranjeros al país.

Actualmente Colombia cuenta con aproximadamente 250 mil venezolanos residentes, lo cual ha sido el incentivo para crear la propuesta de Tu Conexión.

Esta, busca brindar un espacio de ayuda y asesoría a todas aquellas personas que residen o desean residir en un futuro en la Ciudad de Bogotá, para de esta forma evitar choques sociales o culturales, que puedan dificultar la llega de personas extranjeras.

Tu Conexión ofrece asesoría en los procesos más importantes al momento de la llegada a un nuevo país como lo es: ubicación inmobiliaria, asesoría legal, educativa, etc.

Con esta propuesta se busca fortalecer los lazos sociales entre dos cultural para incentiva el crecimiento social de una comunidad extranjera.

# **CAPÍTULO I**

## **GENERALIDADES**

## **I. FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA**

Los roces sociales pueden ser causados por diferentes factores tales como: las diferencias de pensamiento, de comportamiento, crianza, económicos o culturales. Estas diferencias pueden resultar en confortamiento y resentimiento entre 2 o más personas.

Junto con el apoyo brindado por las universidades a los jóvenes para la creación de propuestas de emprendimiento, se pretende llevar a cabo la propuesta de Tu Conexión, la cual busca no solo impulsar el crecimiento social a través de una empresa sino también, romper las brechas sociales que existen entre diferentes culturas, para de esta forma incentivar la aceptación y comprensión de dos pensamientos.

Se pretende que a través de la ayuda y asesoría en procesos nacionales a personas extranjeras se rompa con los encuentros que se puedan ocasionar por el desconocimiento, dando como resultado una fácil adaptación y comprensión a una nueva cultura.

## **II. ORIGEN Y MOTIVACIÓN DEL PROYECTO**

La motivación para el desarrollo de este proyecto surgió en primer lugar como una posibilidad de progreso profesional independiente mediante la cual, pudiera desarrollar los conocimientos adquiridos durante mi carrera, y en un segundo lugar después de observar las

dificultades que puede sufrir una persona extranjera al desconocer el funcionamiento de los procesos nacionales para la obtención, de vivienda, estudio, crédito etc.

Estas dificultades me llevaron a plantear la idea de un proyecto que pudiera ayudar a otras personas a movilizarse con mayor facilidad a un nuevo país, en el cual pudieran obtener todos los beneficios necesarios para su desarrollo personas, profesional y económicos.

### **III. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Actualmente existen en la ciudad de Bogotá 3 plataforma informativas online para las personas provenientes de Venezuela residentes en la ciudad de Bogotá, estas se dedican directamente a brindar información sobre los acontecimientos sociales, empresariales y culturales de la comunidad venezolana en Bogotá.

Estas plataformas buscan brindarle a la comunidad un lugar de encuentro y participación social donde pueden compartir sus experiencias e incertidumbres.

A través del seguimiento y observación de estas plataformas se puede identificar las necesidades que presenta esta comunidad, es por esto que se busca crear una asociación o relación directa con estas plataformas para de esta manera crear una red de ayuda y asesoría a las personas que lo requieran.

#### **IV. OBJETIVOS DEL PROYECTO**

##### ***Objetivo General***

- Desarrollar una propuesta de emprendimiento que demuestre la factibilidad de la creación de una empresa orientada a la prestación de servicios de asesoría a una comunidad extranjera en Bogotá.

##### ***Objetivos específicos***

- Elaborar un análisis de mercado que determine que la empresa está dirigida a un target de Hombres o Mujeres solteros, familias madre, padre e hijos, parejas entre 30 y 50 años de edad entre los estratos 4 y 6 en la ciudad de Bogotá.
- Analizar las competencias directas de la empresa para mostrar su campo de acción en el mercado.
- Realizar un estudio administrativo y legal que dé respuesta a los objetivos de la empresa.

#### **V. JUSTIFICACIÓN**

La idea inicial para el plan de negocios, surgió a partir de las dificultades de que tuve que pasar al momento de mi llegada a la ciudad hace cinco años atrás, debido al total desconocimiento de los diferentes procesos y trámites sociales que existen en la ciudad.

Es por eso que con el objetivo de facilitarle estos procesos a la comunidad de venezolanos que viven en Bogotá, he decidido desarrollar el siguiente plan de negocio.

“Tu conexión” es una empresa destinada a la prestación de servicios de asesoría en ubicación, traslado, atención, estudio, trámites notariales, bienes raíces, institución de empresas y cláusulas contractuales leyes e impuestos nacionales, direccionado a personas que deseen llegar a Bogotá.

Aunque para el análisis de la empresa nos enfocaremos en tres servicios únicamente, como lo son la asesoría en búsqueda de vivienda, Conocimiento de cláusulas contractuales, leyes e impuestos para empleados y acompañamiento en búsqueda de instituciones educativas, enmarcando de esta forma a la empresa en el sector de servicios o sector terciario.

“Tu Conexión” busca brindar facilidades a todas aquellas personas provenientes de Venezuela que deseen establecerse en la ciudad, para que su ubicación en un contexto extranjero sea de mayor facilidad, evitando de esta manera choques culturales que pueda causar molestia en los posibles clientes.

Debido a que se busca que el público objetivo, sea extranjero se creará una página Web que contenga la información acerca de los servicios de asesoría que se prestan y los datos generales de Colombia y en especial de Bogotá para que las personas conozcan un poco sobre la ciudad.

También se establecerá un correo institucional y un número de teléfono destinado a la comunicación directa con los clientes.

Por otro lado se diseñará una base de datos de posibles clientes con la comunidad venezolana establecida en Bogotá, de manera tal que la información de la empresa pase a través de un voz a voz.

## **VI. ALCANCES Y LIMITACIONES**

### ***Alcance***

Se pretende que la empresa comience su funcionamiento a partir del año 2013 a través de la página web que se constituirá para la promoción y el manejo de las redes sociales.

### ***Limitaciones***

Una de las limitaciones del proyecto es su dependencia directa a los procesos migratorios entre Venezuela y Colombia.

## **CAPÍTULO II**

### **FASE DE MERCADEO**

## **I. GENERALIDADES**

### **I.I DESCRPCION DE LA EMPRESA**

Tu Conexión es una empresa enfocada a prestar servicios de asesoría a venezolanos que residan o deseen residir en la ciudad de Bogotá.

### **I.II OBJETIVOS**

#### ***Objetivo General***

- Crea una empresa que facilite los procesos de acoplamiento social de la comunidad de venezolanos en Bogotá, a través de servicios de asesoría personalizados.

#### ***Objetivos Específicos***

- Orientar a la comunidad de venezolanos establecidos en la ciudad de Bogotá, a través de servicios de asesoría personalizados.
- Mejorar el desenvolvimiento de los extranjeros en la ciudad a través de la facilitación de trámites sociales.
- Facilitar el acoplamiento de dos culturas.

### **I.III MISION Y VISON DE LA EMPRESA**

#### ***Misión***

Proporcionar ayuda y asesoría a la comunidad venezolana ubicada en la ciudad de Bogotá, para lograr una unión cultural.

### ***Visión***

Lograr posicionarnos en la ciudad de Bogotá como una página de encuentro y ayuda profesional y confiable a los Venezolanos que residen o desean residir en Bogotá.

## **I.IV POLITICAS INSTITUCIONALES**

Para lograr el cumplimiento de los objetivos planteados, se hace mención de las políticas institucionales en la cuales se basa la empresa:

- Orientar el trabajo de la empresa hacia el aseguramiento continuo de la calidad y el servicio al cliente.
- Desarrollo profesional de los servicios prestado
- Promover el respeto y cumplimiento de los deseos de los clientes
- Procurar la atención personalizada para cada cliente
- Promoción continua de todos los servicios que ofrece la empresa

## I.V LOGO Y SLOGAN

**Slogan:** el punto de enlace

**Logo:**



## II. SERVICIO

El servicio se encuentra determinado en el orden de importancia, para la empresa:

Empresa de asesoría en:

1. Asesoría en búsqueda de finca raíz
  - 1.1 Contacto con empresas profesionales.
  - 1.2 Búsqueda de finca raíz por estrato y valor.
  - 1.3 Acompañamiento al momento de la visita a la finca raíz.
  - 1.4 Acompañamiento al momento del cierre del proceso.
2. Conocimiento de cláusulas contractuales, leyes e impuestos para empleados

Tipos de asesoría

- 2.1 Derecho Civil: contratos, bienes, familia
- 2.2 Derecho Laboral: contrataciones, prestaciones
- 2.3 Derecho Comercial: dinámicas de contratos, pólizas
- 2.4 Validación de tarjetas profesionales
- 3. Asesoría y acompañamiento en búsqueda de Colegios, Universidades y demás instituciones educativas para realizar capacitaciones en Bogotá.
  - 3.1 Delimitación de instituciones educativas según la necesidad del cliente
  - 3.2 Presupuesto mínimo por institución
  - 3.3 Forma de vinculación
  - 3.4 Papeles o trámites necesarios para el ingreso
  - 3.5 Formas de pago
  - 3.6 Acompañamiento en el proceso de vista a las instituciones
- 4. Búsqueda en el aeropuerto al momento del arribo y ubicación de vivienda:

El servicio incluye:

  - 4.1 Búsqueda en el aeropuerto

- 4.2 Servicio telefónico para contactarse con una persona en el país o en el extranjero al momento de su llegada
- 4.3 Acompañamiento para el cambio del dinero a la moneda nacional
- 4.4 Ubicación en el lugar de estadía determinado
- 5. Transporte
  - 5.1 Contacto con la persona capacitada para el traslado
  - 5.2 Arreglos para los diferentes traslados que requiera el clientes
- 6. Ubicación en hoteles, casas o apartamento de alquiler por semana o por mes amuebladas, en espacios culturales.
  - 6.1 Búsqueda y reservación del lugar de estadía de los clientes
  - 6.2 Traslado al sitio de estadía
- 7. Asesoría en sitios turísticos
  - 7.1 Especificación de sitios turísticos en Bogotá
  - 7.2 Traslado por los lugares turísticos
  - 7.3 Profesional en transporte
  - 7.4 Transporte a lugares de diversión

## 8. Asesoría nacionalización del dinero

### 8.1 asesoría en traslado de dinero

### 8.2 proceso para la nacionalización del dinero

## 9. Asesoría en trámites notariales y visas de trabajo

### 9.1 Visas de trabajo

### 9.2 Visas de estudio

### 9.3 Visas conyugales

### 9.4 Legalizaciones

## 10. Asesoría en compra de seguros de vida internacional

### 10.1 Contacto con profesional en el tema

### 10.2 Descripción y especificación entre seguros nacionales e internacionales

### 10.3 Acompañamiento en el proceso de obtención del seguro

## **III. ZONA DE INFLUENCIA**

La zona de influencia de la empresa aquella personas que desean migrar a Bogotá, Colombia con un énfasis en el mercado venezolano, venezolanos ya vivan en Bogotá previamente. Hombres o Mujeres solteros, familias madre, padre e hijos, parejas entre 30 y 50 años de edad entre los estratos 4 y 6.

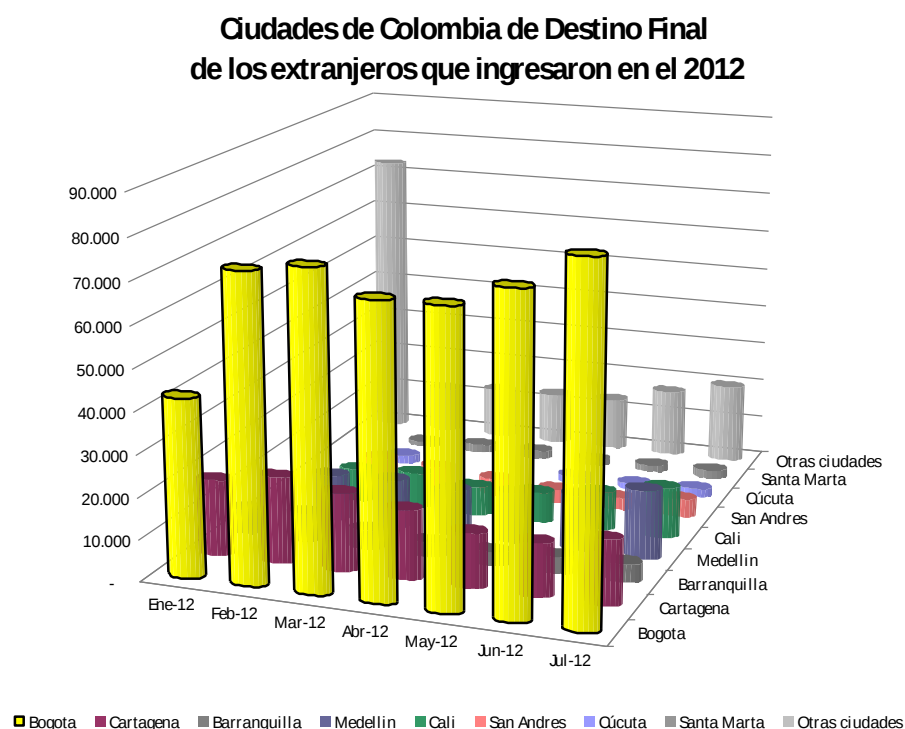
#### **IV. PERFIL DEL CONSUMIDOR**

Para poder realizar una prefilación del consumidor es necesario conocer en primer lugar, que Bogotá como zona de influencia en el target de la empresa, es una ciudad con 8.840,128<sup>1</sup> habitantes, está constituida por 20 localidades y se encuentra ubicada en el centro de este país, es precisamente en Bogotá, donde se presenta mayor cantidad de demanda económica, pues es allí, donde se centra el poder político y administrativo de este país, así como también una cultura cosmopolita característica de una ciudad capital, Catalogada como una de las 4 ciudades con más futuro en Latinoamérica como se menciona en Financial Times, cuenta con la presencia de más de 825 empresas con capital extranjero, entre ellas varias de las de mayor valorización en el mundo.

Como se muestra en la gráfica 1° Bogotá es la primera ciudad de elección de los extranjeros que ingresan en el país.

---

<sup>1</sup> Recuperado de: [http://www.dane.gov.co/files/censo2005/PERFIL\\_PDF\\_CG2005/11001T7T000.PDF](http://www.dane.gov.co/files/censo2005/PERFIL_PDF_CG2005/11001T7T000.PDF)



2

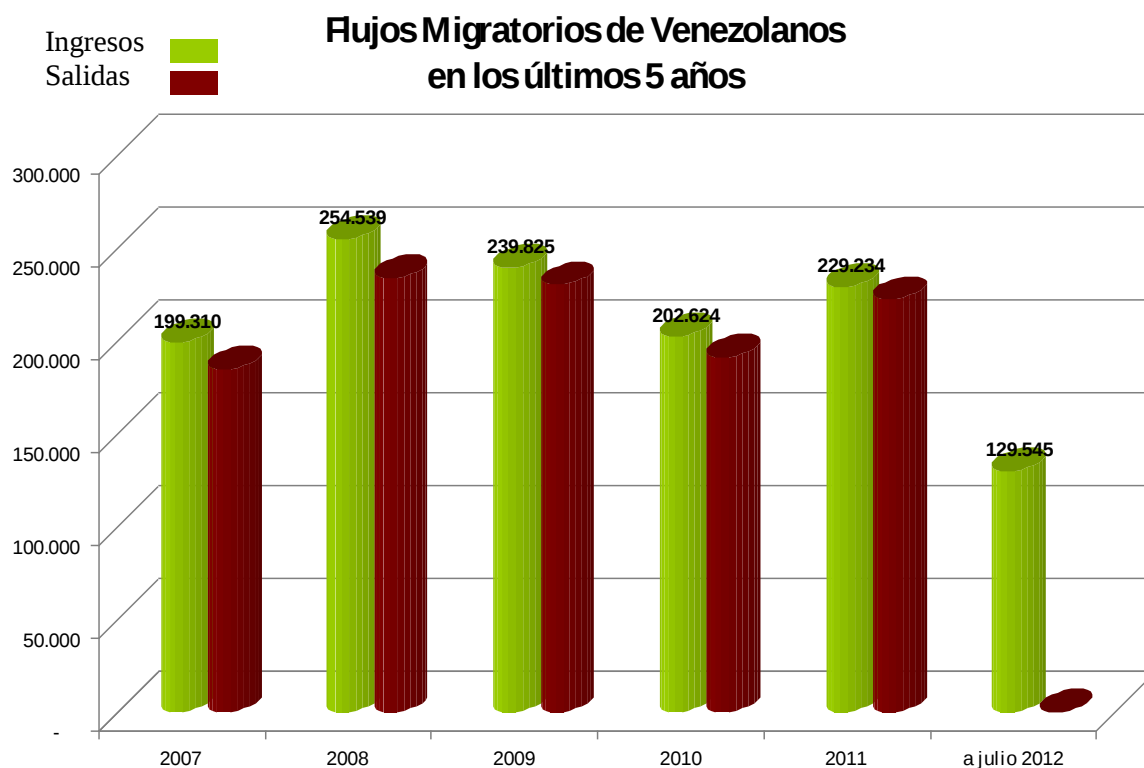
**Gráfica 1°**

Para conocer los alcances de los posibles clientes, tomaremos en cuenta que el ingreso y salidas de extranjeros venezolanos al país entre el 2007 y julio de 2012, tomando como referencia la media de personas que se quedan en el país, como se muestra en la gráfica 2°.

Teniendo en cuenta que la zona de influencia de la empresa son aquellas personas extranjera que ingresan a Bogotá con énfasis en personas provenientes de Venezuela, se tomó en consideración que 2010 llegaron al país 202.624 venezolanos, en 2011 lo hicieron 229.234, lo que significó el aumento más importante de los últimos dos años. La

<sup>2</sup> Gráfica 1°. Ministerio de Relaciones Exteriores. *Boletín Migratorio*. Recuperado de: [http://www.migracioncolombia.gov.co/index.php?option=com\\_phocadownload&view=category&id=13:boletin-migratorio&Itemid=145](http://www.migracioncolombia.gov.co/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=13:boletin-migratorio&Itemid=145)

proyección es que para el 2014, los flujos migratorios en general crezcan 45%, lo que significa pasar de 8 millones a 11,6 millones”<sup>3</sup>.

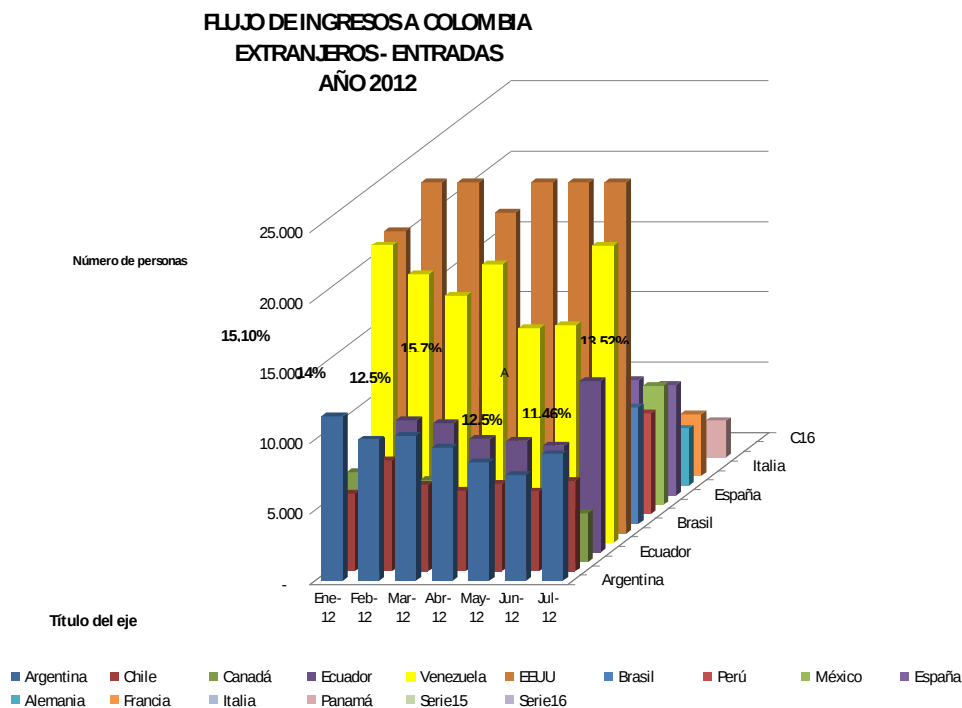


**Gráfica 2°**

Ahora bien, también tomaremos en cuenta que entre julio de 2011 y julio de 2012 se tuvo un comportamiento creciente de ingreso en algunos países destacándose Argentina con un

<sup>3</sup>Llegada de Venezolanos a Colombia creció 22%. [www.dinero.com](http://www.dinero.com). 26 de marzo de 2012. Recuperado de: <http://www.dinero.com/actualidad/economia/articulo/llegada-venezolanos-colombia-crecio-22/147313>

aumento del 36,23%, seguido por Chile con 29,22%, Canadá con 27,51%, Ecuador con 17,43% y Venezuela con el 15,72%<sup>4</sup>

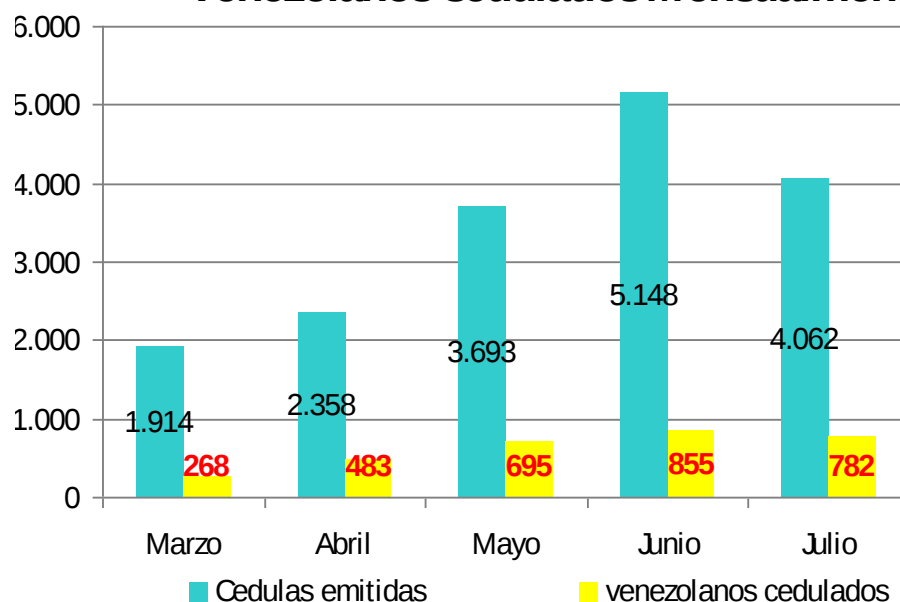


### Gráfica 3º

Aunque en la Gráfica anterior Venezuela está en el 5º país de extranjeros que ingresa al país y representa el 15% de las entradas. Está entre los primeros países de extranjeros con cedula colombiana de extranjería, con mas de 200 cédulas expedidas al mes.

<sup>4</sup> Migración Colombia. Ministerio de Relaciones Exteriores. *Boletín Migratorio julio*. Recuperado de: [http://www.migracioncolombia.gov.co/index.php?option=com\\_phocadownload&view=category&id=13:bolet in-migratorio&Itemid=145](http://www.migracioncolombia.gov.co/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=13:bolet in-migratorio&Itemid=145)

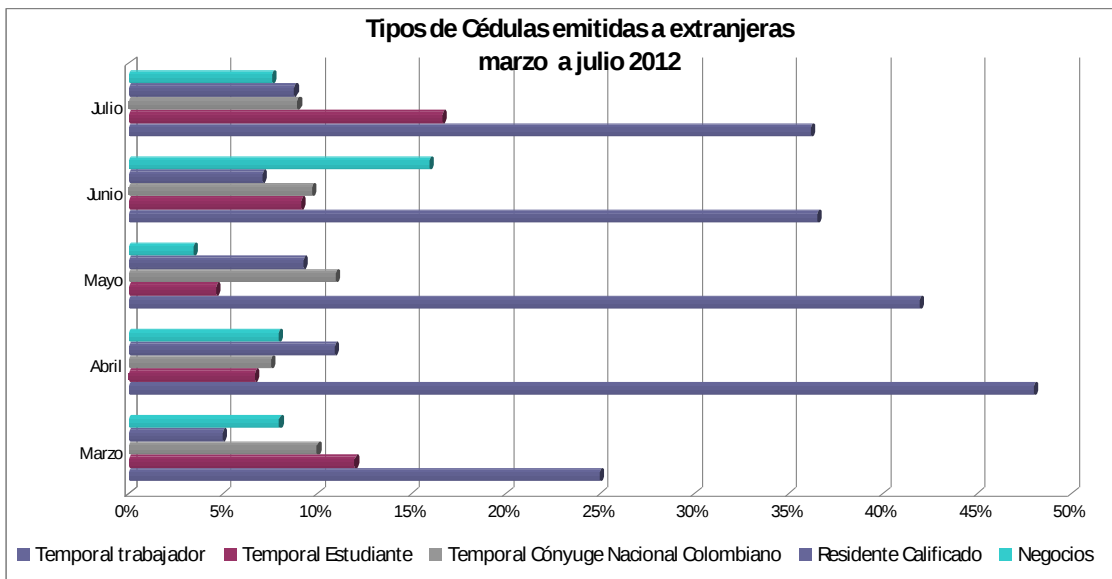
### Cantidad de cédulas extranjeras emitidas Vs Venezolanos Cedulados Mensualmente



**Gráfica 4°**

Se cuenta que hasta el momento de los Venezolanos que han llegado a Colombia, “el 21% llegaron para cargos directivos o administrativos, Cerca del 20% de las personas de esta categoría corresponden a ingenieros, arquitectos y geólogos, el 13% fueron para empleados, 8,3% son profesores y 6% son para las amas de casa que llegan acompañar a los ejecutivos que trasladan al país y el 6% se divide para sectores como salud, construcción y comerciantes”<sup>5</sup>.

<sup>5</sup>Llegada de Venezolanos a Colombia creció 22%. [www.dinero.com](http://www.dinero.com). 26 de marzo de 2012. Recuperado de: <http://www.dinero.com/actualidad/economia/articulo/llegada-venezolanos-colombia-crecio-22/147313>



**Gráfica 5°**

Tomando como referencia la gráfica 5°, se puede concluir que al menos el 40% de venezolanos que viven en Colombia, se encuentran con una estabilidad económica elevada, por lo que “Tu conexión” le apunta a tender al menos el 5% de venezolanos radicados en Bogotá, ubicados entre los estratos 4 y 6, parejas con o sin hijos.

## **V. ANÁLISIS DEL SECTOR**

Para saber si la empresa tiene posibilidades de desarrollo y sostenibilidad económica, analizaremos el Sector económico en el que se ubica.

Debido a los productos que se ofrecen, la empresa se encuentra enmarcada en el Sector Terciario o Sector de Servicios, este, se asocia a todas aquellas actividades que facilitan y

permiten la relación entre los agentes económicos y sus actividades productivas. Sector que en la actualidad ha estado en aumento en el mercado del país.

Gran parte de la sostenibilidad del comercio mundial depende de “los servicios que representan más del 60% de la producción y el empleo mundial. En términos comerciales, supone más del 20% del comercio total”<sup>6</sup>.

El sector terciario en Colombia se clasifica en cuatro grandes líneas como lo son: los servicios sociales, servicios de distribución, servicios a las empresas y servicios al consumidor, lo cuales incluyen transporte, servicios públicos, servicios a las empresas y a los hogares; servicios de educación, sociales y de salud, comunicaciones, financieras, comerciales y administración pública.

En el país el sector de servicios genera el 70% del PIB y “el 66,9% de fuente de empleo, frente al 18,9% de que otorga la Agricultura y el 13,2% de industria”<sup>7</sup>. Lo cual, ubica al sector de servicios como uno de los de mayor importancia del país y muestra que más de la mitad de la población laboral mente activa se encuentra dentro del sector de servicios.

8

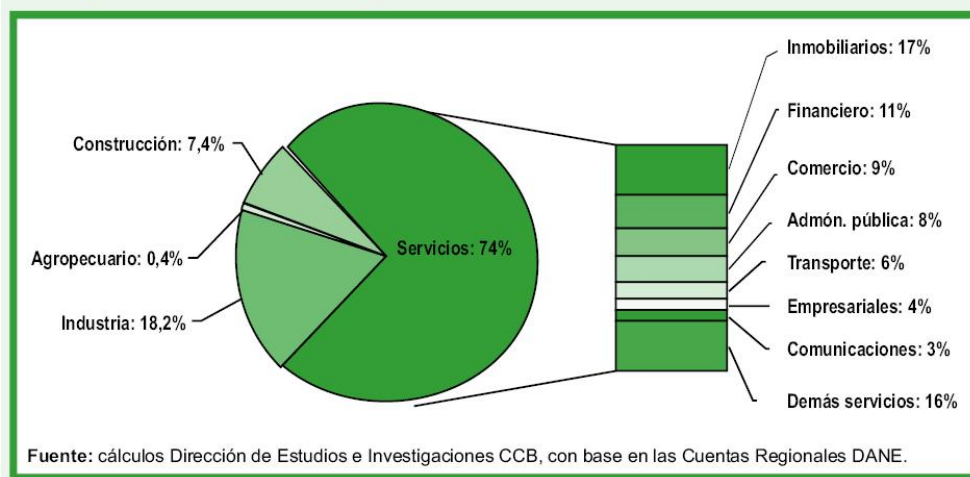
---

<sup>6</sup> Sector Servicios Colombia. Recuperado de: <http://procesosconielec.blogspot.com/2007/10/sector-servicios-colombia.html>

<sup>7</sup> Cámara de Comercio de Colombia. Día consultado 10 de Septiembre de 2012. Recuperado de: [http://camara.ccb.org.co/documentos/6152\\_foroserviciosgabrielduque.pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/6152_foroserviciosgabrielduque.pdf)

<sup>8</sup> Cámara de Comercio de Bogotá. Sector Servicios en la región Bogotá-Cundinamarca. Dinámica Sectorial. Bogotá D.C, Diciembre 2004

## PIB por sectores Bogotá 1990-2001



**Gráfica 6º**

Lo que deja una gran brecha para la creación e institución de nuevos negocios que aumenten la productividad del sector y creen nuevos empleos, adaptándose a los recientes cambios sociales que vive el país gracias a su incremento económico actual.

Dándole la posibilidad a la empresa de desarrollarse un amplio campo de acción y crear al menos 9 empleos indirectos a profesionales en las diferentes áreas de asesoría y acompañamiento que se ofrecen.

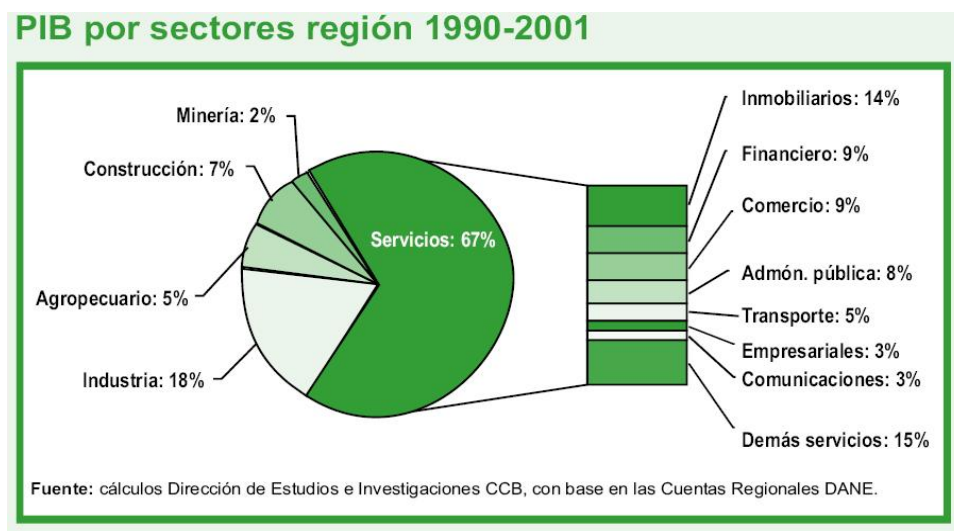
Ya que se tiene previsto que ahora que Colombia ha firmado el Tratado de libre comercio con Estados Unidos y Corea del Sur, la economía del país sufra un incremento mayor al

que se tiene actualmente, gracias al turismo y la inversión en el campo de hidrocarburos, minería, etc.

Ahora bien en la estructura productiva de Bogotá predomina la actividad de servicios, ya que concentra el 33% de la oferta de todo el país, según el informe de la Cámara de Comercio de Bogotá sobre Sector Servicios en la región Bogotá-Cundinamarca<sup>9</sup>.

La ciudad ha fortalecido este Sector ya que representa el 74% del PIB y al menos el 75% del empleo. Lo cual, se debe a la concentración del talento humano capacitado, el poder político y administrativo del país. Concentración, que le ha dado a la ciudad la facultad de ser una de las mejores opciones para la inversión y el trabajo para extranjeros.

**Gráfica 7º**



<sup>9</sup>Cámara de Comercio de Bogotá. Sector Servicios en la región Bogotá-Cundinamarca. Dinámica Sectorial. Bogotá D.C, Diciembre 2004

Tomando en cuenta la división de las actividades del Sector de Servicios en la región de Bogotá, podemos observar las 7 actividades de servicios donde se concentra la mayor fuerza del sector, estas son: inmobiliarias, administración pública, intermediación financiera, comercio, transporte, empresariales y comunicaciones. Lo que da muestra que la incursión de la empresa en las diferentes áreas de asesoría, tiene posibilidades de sostenibilidad y desarrollo económico.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

Teniendo en cuenta que la empresa se enfoca en una comunidad internacional radicada en la Ciudad, analizaremos el crecimiento económico que tiene el país, el cual ha incentivado a otros países a invertir y establecerse en Colombia.

En la actualidad Colombia ha presentado incrementos en su economía, gracias a las nuevas inversiones extranjeras en el país, “la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) considera que la economía colombiana crecerá en 4,5 por ciento en el 2012, según lo reveló en su informe macroeconómico, presentado en Chile y que evalúa el comportamiento de las principales variables en cada país durante el primer trimestre del año, lo mismo que las proyecciones para el resto del año”<sup>10</sup>

Gracias a la inversión extranjera y su reciente crecimiento, el sector económico que más ha obtenido demanda de talento humano es el de petróleo, minería y gaseoducto, es por esta razón que la migración a Colombia ha aumentado en los últimos cinco años como se

---

<sup>10</sup>www.portafilo.co. *Crecimiento económico en Colombia estaría entre 4,5% y 4,8%*. 12 de septiembre 2012. Consulte en: <http://www.portafolio.co/economia/crecimiento-economico-colombia-estaria-45-y-48>

muestra en el artículo Llegaron los Venezolano publicado por la revista Semana, donde se menciona que “lo que está ocurriendo es interesante porque se trata de uno de los pocos casos de migración de alto impacto para Colombia en sus dos siglos de historia republicana”.

El éxodo tuvo un primer quiebre pronunciado a partir de 2005, cuando comenzaron a llegar los expertos del petróleo que habían sido despedidos en masa, sin misericordia, de PDVSA. Pero en realidad, el momento cumbre ha sido 2011, pues cada día hábil el DAS está entregando en promedio 46 cédulas de extranjería a venezolanos para vivir en Colombia”<sup>11</sup>

Este crecimiento reciente de la inversión petrolera en el país sumado el Tratado de Libre Comercio firmado entre Colombia y los Estados Unidos el pasado 21 de octubre de 2011 ha abierto un nuevo mercado para inversionista de diferentes partes del mundo. Dando como resultado un crecimiento y mejora de la ciudad en aspectos económicos y laborales.

La apertura del mercado ha permitido que la migración del país se eleve, brindado amplitud para el crecimiento de la empresa. Así lo revela Migración Colombia, que afirma que “Los estadounidenses continúan siendo los extranjeros que más visitan a Colombia, los nacionales norteamericanos representan el 17,96% de los inmigrantes extranjeros que llegaron al país, seguidos por los venezolanos, 15,57% y los argentinos con el 7,44%”<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> Semana: *Llegaron los venezolanos. La migración de venezolanos hacia Colombia está disparada y ya se hacen sentir en la industria petrolera, el comercio, la cultura y la farándula*. Sábado 4 de junio de 2011. Recuperado de: <http://www.semana.com/nacion/llegaron-venezolanos/157924-3.aspx>

<sup>12</sup> Migración Colombia. Ministerio de Relaciones Exteriores. *Sigue en aumento flujos migratorios en Colombia*. Martes 22 de Mayo de 2012. Recuperado de: <http://www.migracioncolombia.gov.co/index.php/prensa/comunicados/303-sigue-en-aumento-los-flujos-migratorios-en-colombia.html>

Sabiendo que el público objetivo es extranjero, la fortaleza de la empresa estará en el manejo de las redes sociales y la página de Internet de la misma, ya que como menciona el artículo Tendencias de Mercadeo para 2012, las redes sociales han tenido un incremento de uso para las actividades de mercadeo que es predecible que seguirá creciendo significativamente, por lo que se prevé con certeza que serán cada vez de mayor fuerza de influencia en las decisiones de los mercados<sup>13</sup>.

## **VII. LA COMPETENCIA**

Algunos de los competidores de *Tu Conexión Venezuela* identificados en esta primera instancia fueron los siguientes:

### ***Competencia Directa***

Son aquellas compañías que se dedican a las mismas actividades o prestan los mismos servicios de la empresa, como competencia directa se encontró únicamente a: *Venezolanos en Colombia*

### ***Competencia Indirecta***

Son aquellas empresas que no se dedican exactamente a las mismas actividades de la empresa, pero que guardan relación con los servicios ofrecidos.

“*Tu Conexión Venezuela*” al ser una empresa compuesta por diferentes tipos de asesoría, se presentan como competencia múltiples empresas dedicadas a prestar un servicio a la vez.

---

<sup>13</sup> VILLA GOMEZ, Fernando. *Tendencia de Mercadeo para 2012*. 12 diciembre 2011. Recuperado de: [http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/T/tendencias\\_de\\_mercadeo\\_para\\_2012\\_\(y\\_2\)/tendencias\\_de\\_mercadeo\\_para\\_2012\\_\(y\\_2\).asp](http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/T/tendencias_de_mercadeo_para_2012_(y_2)/tendencias_de_mercadeo_para_2012_(y_2).asp)

Es por eso que la competencia indirecta es definida según el plan de asesoramiento individual que requiera la persona.

Aunque en un primer momento sólo analizaremos la competencia indirecta en los servicios de asesoría en búsqueda de vivienda, Conocimiento de cláusulas contractuales, leyes e impuestos para empleados y acompañamiento en búsqueda de instituciones educativas.

### ***Competencia Directa***

***“Venezolanos en Bogotá”*** es un grupo conformado por nueve venezolanos en Colombia orientados, en prestar ayuda al venezolano y otros extranjeros que están residenciados en Colombia, cuentan con una página manejada por ejecutivos venezolanos y colombianos, radicados en Colombia.

Los servicios que ofrecen son:

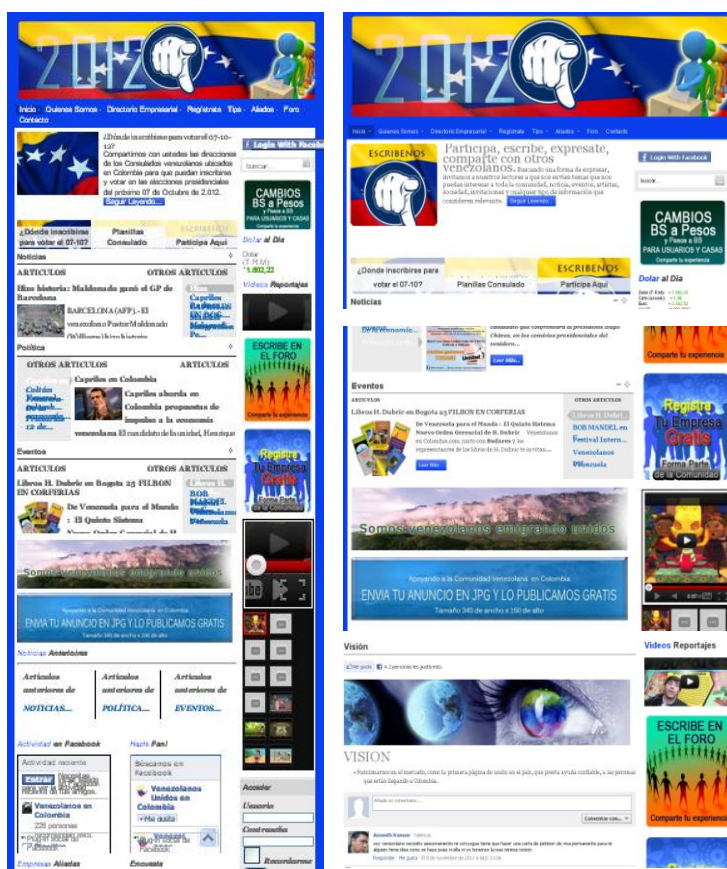
- Apoyar a las empresas Venezolanas con publicidad y una guía de servicios dentro de nuestra Web.
- Asesoría para ubicar a las personas que están llegando, en temas relacionados con: Vivienda, alojamiento, bienes raíces, almacenaje, compra de vehículos, legislación de tránsito.
- Asesoría para clínicas, seguros médicos, seguros en general, EPS, (Empresas Privadas de Salud), Medicina Prepagada.
- Asesorías con abogados, contables y temas relacionados.

- Orientación para conseguir, colegios e instituciones docentes; de acuerdo a
- las exigencias del cliente.
- Asesoría para instalar telefonía, Internet, televisión por cable.
- Reparaciones en general: Plomería, electricidad, gas natural, cerrajería, carpintería, albañilería, etc.
- Contacto y orientación, para asociarse a clubes y entidades sociales.
- Ayuda para conseguir empleadas domésticas, chóferes, con amplias referencias.
- Asesoramiento para inversionistas, con la Cámara de Comercio de Bogotá.
- Asesoramiento, para conocer los diferentes autos mercados, fruterías y sitios para adquirir alimentos.
- Establecimientos relacionados con el hogar como: Hipermercados, electrónicos, ferreterías.
- Sitios de entretenimientos y recreación, como: cines, centros comerciales, teatros, sitios turísticos
- Restaurantes, y orientación de los sitios seguros y confiables.
- Traslados desde y hacia el aeropuerto, en vehículos y conductores confiables y responsables.
- Instituciones bancarias y seguros.

Aunque “*Venezolanos en Colombia*” ofrece gran parte de los servicios de la empresa, su asesoría se inclina más hacia una orientación virtual de los pasos a seguir en cada servicio que ofrecen, lo cual se diferencia del servicio personalizado que ofrece *Tu conexión Venezuela*.

Pero cuentan con una gran ventaja y es que ofrecen sus servicios en todo el país, lo que tal vez les ayuda a abarcar mucho más mercado, pero disminuye su capacidad de manejo total de la información de cada ciudad del país.

Una de las desventajas de “*Venezolanos en Colombia*” es el montaje de su página Web, ya que, si bien dan a conocer todos los servicios que ofrecen, el montaje se encuentra muy sobrecargado y lo que le quita esteticidad y hace la página incomoda al ojo del consumidor.



### ***Competencia Indirecta***

1. En la Asesoría en **búsqueda de vivienda**, tomaremos en cuenta algunas empresas dedicadas a la venta de inmuebles a través de agentes inmobiliarios en la ciudad, ya que cada una de ellas representa una competencia indirecta para la empresa.

La organización cuya actividad económica se limita solamente a Bogotá tiene, en la actualidad, competencias indirectas, estas son:

- Global Inmobiliary S.A.S.
- Tu Inmueble.com
- Metro Cuadrado.com
- Centry 21 Colombia

Estas cuatro agencias entre sí, son competencia directa, todas cuentan con páginas web de fácil acceso, ofrecen los servicios de un agente inmobiliario al momento de la visita al inmueble en la ciudad, durante los procesos de compras y alquiler y mantienen precios similares en el cobro de las comisiones de trabajo. Pero con relación a la empresa son competencia indirecta, ya que ofrece solo un servicio del plan de servicios general.

La diferencia con las empresas de ventas mencionadas como competencia indirecta y Tu Conexión Venezuela es que, estas cobran a partir del proceso de obtención o alquiler del inmueble, pero la empresa cobra solo por el proceso de búsqueda y ubicación del inmueble que el cliente desee.

Separando por completo la comisión del agente de bienes raíces y el asesor de la empresa.

2. En el proceso de asesoría de **Conocimiento de cláusulas contractuales, leyes e impuestos para empleados** de diferente nacionalidad que se encuentran en la ciudad, tendremos en cuenta como competencia indirecta a todas aquellas organizaciones que brindan en la ciudad asesoría legal en diferentes ámbitos como derecho civil, laboral y comercial personalizado.

Para esto se tomó en cuenta las organizaciones más representativas afiliadas a la cámara de comercio de Bogotá, tales como:

- Grupo García Betancur Abogados: Empresa encargada de brindar consejos y acompañamientos jurídicos a en todas las áreas del derecho, especialmente en derecho privado a nivel empresarial.
- Saavedra Becerra abogados S.A.S: empresa encargada de brindar consultoría jurídica en el campo del derecho administrativo y derecho comercial, en el área de la infraestructura, contratación pública y asuntos mercantiles a nivel empresarial.
- Just answer Ley de Colombia: es una plataforma virtual mediante la cual cualquier usuario puede plantear una pregunta relacionada a leyes colombiana, la cual es respondida a través del mismo medio por un profesional en el campo legal sin costo alguno.

- Valor Legal asesoría y consultoría jurídica: es una organización encargada de realizar asesoría en los ámbitos de Derecho Administrativo, Derecho Constitucional, Derecho de familia, Derecho Laboral, Derecho Civil y Comercial.

A diferencia de Just Answer el grupo García Betancur Abogados, Saavedra Becerra abogados y Valor Legal, son organizaciones especializadas en la asesoría legal pero a nivel empresarial, con altos costos por los servicios.

Por otra parte Just Answer aunque representa una competencia indirecta de igual forma para la organización, tiene la ventaja de ser accesible a cualquier persona en cualquier momento sin ningún costo, pero cuenta con la desventaja de no tener un respaldo de total seguridad en la respuesta que se obtiene, debido a la relación tan distante del cliente con la organización.

### 3. Acompañamiento en búsqueda de instituciones educativas

Debido a que las personas oriundas de Bogotá conocen los diferentes tipos de instituciones educativas y los trámites que se deben realizar para ingresar, no se tiene conocimiento hasta el momento de una organización que oriente a jóvenes o padres extranjeros que deseen continuar su proceso de educación en la ciudad, en la búsqueda, selección y proceso de vinculación.

Esto, le da la ventaja a la empresa de no contar con una competencia indirecta que pueda perjudicar este servicio.

## **VIII. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN**

Dado que el cliente meta de la empresa es extranjero se tiene planteado como estrategias ofrecer acompañamiento personalizado en todos los servicios, para que de esta forma el cliente se sienta respaldado durante todo el proceso, brindado de esta forma una sensación de seguridad.

Junto con precios accesibles de acuerdo con el paquete de servicios de asesoría que necesite cada cliente.

Para poder promocionar el negocio se tiene planteado como estrategia de comercialización la creación de una página web, por medio de la cual todos los futuros clientes podrán encontrar información sobre la empresa, las empresas venezolanas en la ciudad, las nuevas posibilidades de inversión extranjera y los diferentes servicios que ofrece en la ciudad.

La página contará con una plataforma interactiva en la cual, las personas que ingresen podrán dejar comentarios y dudas sobre la ciudad, sus apreciaciones y comentarios.

Para realizar la promoción de la página se contactará al community manager de las redes sociales de “*Venezolanos en Bogotá*” Carlos Martinez, que cuenta con 4.885 seguidores en su página de facebook y 13.726 en twitter, para de esta forma crear una red de promoción que permita que la empresa llegue a mayor número de personas.

Para promocionar la página, también se realizará un proceso de mailing a los contactos que se logren establecer con empleados Venezolanos en Colombia y ejecutivos de Venezuela.

Al igual, se creará un correo empresarial, el cual estará destinado únicamente a contestar dudas y a establecer los servicios a contratar por parte de los futuros clientes.

## **IX. ESTRATEGIAS DE PRECIO**

Se busca que el cobro de los servicios se realice en dólares, ya que brinda mayor facilidad para el cliente al momento del pago internacional, ya que evita todo el proceso de conversión de la moneda extranjera a la nacional.

En primer lugar hay que tomar en cuenta los precios que se establecen para la Asesoría en **búsqueda de vivienda**. Se sabe que las inmobiliarias en su gran mayoría realizan un cobro del 10% sobre el valor del inmueble por la promoción, presentación y acompañamiento durante el arrendamiento o venta del inmueble.

Es por esta razón que el cobro de este servicio se realizará exclusivamente por el tiempo que lleva el proceso de búsqueda, el proceso administrativo que se refiere a la adquisición del inmueble será exclusivo entre el cliente y la agencia asociada.

Para el establecimiento de la tarifa se tiene en cuenta:

- el tiempo de dispuesto para la búsqueda del inmueble
- el transporte a los diferentes inmuebles a visitar

Teniendo en cuenta que la inversión de tiempo y movilidad requerida para la búsqueda de un inmueble es al menos una semana, se dispondrá de ese tiempo como base, el cual tendrá un costo de 100\$

En segundo lugar tenemos el proceso de asesoría de **Conocimiento de cláusulas contractuales, leyes e impuestos para empleados**, para este punto se tuvo en cuenta que el costo por hora de un profesional en derecho está alrededor de los 20.000 pesos. Se planea hacer el cobro del 10% sobre la tarifa que cobre el asesor.

Por último se tiene en cuenta en el proceso de **Acompañamiento en búsqueda de instituciones educativas**, para el cobro de este proceso se tiene en cuenta:

- La disposición de tiempo para la búsqueda
- El tipo de institución que se busca
- La especificación de lugar para la institución
- Inversión en movilidad

Tomando como referencia estos puntos se estableció como mínimo para la prestación de servicio de búsqueda, asesoramiento, acompañamiento y vinculación a la institución educativa seleccionada, un costo de 450\$

## **X. ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN**

Se busca que la promoción del servicio se haga en un comienzo únicamente a través de la creación de un perfil del negocio en redes sociales y acciones de mailing, ya que actualmente son estos medios los que más llaman la atención de los usuarios porque desde las páginas de Facebook o de Twitter podemos mantener informados, compartir opiniones y promover la relación entre varias personas, permitiéndonos fortalecer nuestras relaciones.

Gracias a su fácil acceso las redes sociales representan un espacio de encuentro no solo para las personas sino también para las empresas y sus clientes, también es un medio por el cual se pueden publicar noticias recientes, publicitar la empresa, aumentar las visitas a la página web de la empresa, etc.

Entre los beneficios que se brindarán se tiene contemplado que los 5 primeros clientes de la empresa tengan un descuento del 20% sobre el total de los servicios que contraten, por otro lado aquellas personas que lleguen por recomendación tendrán la posibilidad de contar con un descuento del 10% en el valor total.

Debido al tipo de promoción del negocio, en un comienzo no se tendrá ninguna inversión de dinero directa, ya que no se utilizarán equipos físicos como banners y flayers

Como se mencionó anteriormente la atención de los clientes será únicamente en la ciudad de Bogotá.

## **XI. ESTRATEGIAS DE SERVICIO**

Para realizar una buena conexión con el cliente, se realizará el primer contacto por vía email mediante la cual los clientes podrán responder todas sus dudas e inquietudes sobre el proceso.

Después de haber aclarado la incertidumbre con el cliente y establecido el servicio a contrata, se realizarán en su mayoría los contactos con los clientes extranjeros por medio telefónico para de esta manera tratar de romper con la brecha espacial entre el cliente y la empresa y darle mayor seguridad al cliente.

Luego que el cliente arribe a la ciudad se pautará un encuentro directo con el mismo, en un espacio preseleccionado, para reforzar la imagen de la empresa y brindarle mayor apoyo al cliente.

Para asegurar el proceso de asesoría se le solicitará al cliente realizar la mitad del pago del (os) servicio (o) antes de comenzar el proceso y la otra mitad al finalizar. En caso tal que el cliente decida retirar la solicitud del servicio se le retendrá el 25% del cobro inicial y se realizará la devolución del dinero restante.

El pago por el servicio se realizará a través de una cuenta en un banco extranjero por medio del cual los clientes podrán realizar las transacciones.

Si se presentara una situación en la cual cualquiera de los asesores externos contratados faltara a una cita con un cliente, se ubicaría al cliente con un nuevo asesor sin costos extras.

## **CAPÍTULO III**

### **PRODUCCIÓN U OPERACIÓN**

## **I. INGENIERÍA DEL PROYECTO**

### ***Ficha técnica del servicio***

Los servicios están destinados a personas extranjeras que residan o van a residir en Bogotá. Estos, buscan brindarles mayores facilidades de adaptación a las personas en una cultura diferente a través de la realización y asesoramiento de actividades nacionales que tienen diferentes procesos de desarrollo.

Para lograr brindar un servicio de asesoría de calidad al cliente, la empresa dispondrá en un comienzo de una persona encarga, la cual, estará directamente relacionada con cada proceso y una persona de apoyo que colaborará con la actualización la página web y el acompañamiento de algunos servicios.

La capacidad de atención de correo y respuesta a preguntas virtuales puede ser de 20 personas diarias, pero la atención personalizada de cada servicio dependerá del cliente, ya que si se requiere únicamente transporte se contará con un servicio de automóviles para atender a quienes lo requieran.

Si por el contrario el servicio requiere un acompañante para la realización de diferentes actividades solo podrán ser atendidas 2 o máximo 3 personas, se estima la atención de al menos 8 personas mensuales.

Parte de los servicios que se ofrecen, están diseñados para brindar soluciones al cliente que en un primer momento no requieran la presencia del mismo, facilitando de esta forma los

proceso de adaptación y los choques culturales, dándole la posibilidad al cliente de evitar confusiones y dobles tramitaciones por desconocimiento de los procesos nacionales.

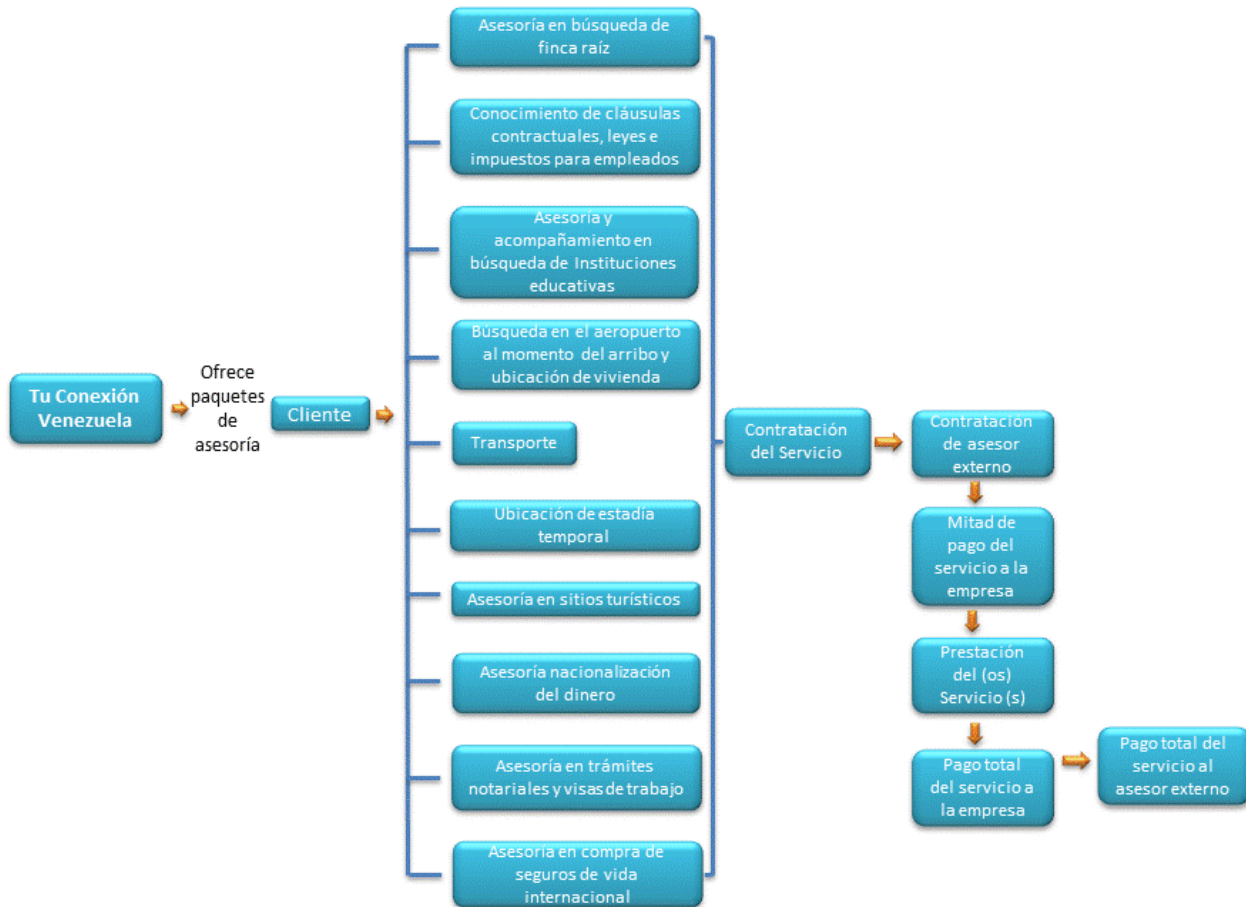
## **II. ESTADO DE DESARROLLO**

Debido a los avances que han surgido en la modernidad tanto las empresas como las personas han tenido la necesidad de reinventarse, mejorar y cambiar con la sociedad, es por esta razón que los servicios de asesorías y consultorías personalizadas han crecido.

Estas agencias les han dado oportunidad a las empresas de tener un observador externo, un profesional especializado en los temas que requieren transformación.

Es debido a estos cambios sociales y económicos que sufre el país que la empresa se encuentra enfocada directamente a los servicios de asesoría personalizada que requieren los extranjeros al momento de su llegada a Bogotá.

### III. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO



### IV. LOCALIZACIÓN

Debido a que la empresa ofrece sus servicios de forma online y el contacto principal con el cliente se realiza de forma telefónica en un primer momento se establecerá el lugar de trabajo en mi residencia personal, en un segundo momento en el que se requiera el encuentro directo con el cliente, se realizará una reunión en una oficina la cual será alquilada mensualmente en la calle 76 n° 14 – 53, por un precio de 80.000 pesos por 10 horas mensuales.

## **V. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS**

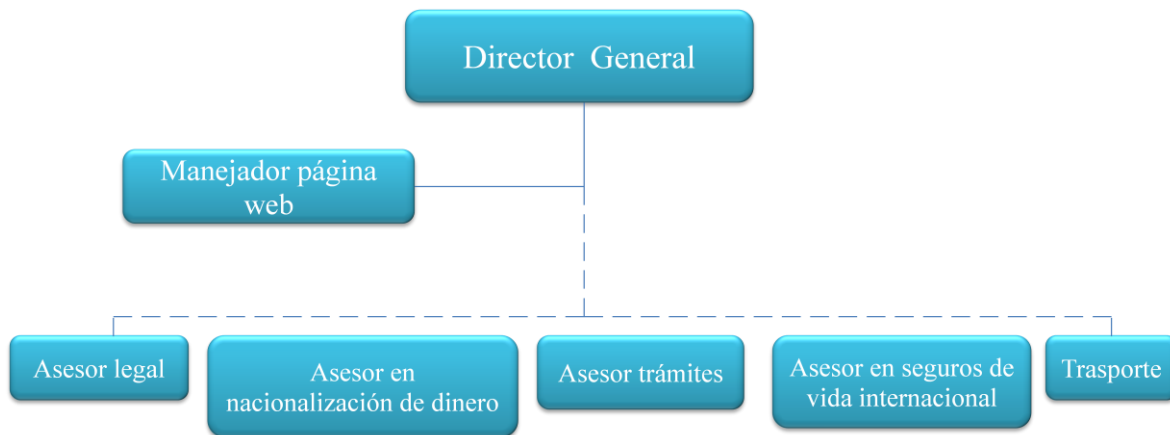
Debido a que Tu Conexión es una propuesta de negocio internacional la cual será trabajada a través de medios electrónicos, requiere inicialmente de un Computador con conexión a internet y Dominio en internet para la página web de la empresa.

Al igual que también necesita profesionales especializados en derecho, legalizaciones, transporte, seguros de vida internacionales, etc. Para el desarrollo de los servicios que se ofrecen.

## **CAPÍTULO IV**

### **ADMINISTRATIVO**

## **I. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**



## **II. PERSONAL A CONTRATAR**

- Manejador de páginas web
- Conductor
- Asesor legal
- Asesor en nacionalización de dinero
- Asesor en trámites notariales y visas
- Asesor en seguros de vida internacional

### III. DESCRIPCION DE CARGOS Y FUNCIONES

| CARGO                                          | FUNCIONES                                                                                                                               |
|------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Community Manager</b>                       | Diseño, manejo y actualización de la página web                                                                                         |
| <b>Conductor</b>                               | Encargado de traslados a los clientes                                                                                                   |
| <b>Asesor legal</b>                            | Encargado de asesorías en derecho civil, laboral y comercial para extranjeros en Bogotá                                                 |
| <b>Asesor en nacionalización de dinero</b>     | Encargado de asesorar a la comunidad venezolana en Bogotá cómo transferir el dinero de CADIVI para hacerlo efectivo en Colombia         |
| <b>Asesor en trámites notariales y visas</b>   | Encargado de asesorar y tramitar los procesos que existen en la ciudad para cualquier tipo de trámite notarial y visa                   |
| <b>Asesor en seguros de vida internacional</b> | Encargado de asesorar y vender seguros de vida internacionales junto con una cuneta de ahorros en el extranjero a venezolanos en Bogotá |

#### **IV. PROCESO DE INGRESOS Y SALIDAS DE PERSONAS**

##### ***Requerimiento para la selección del talento humano***

Al haber identificado los cargos y las funciones se realizará la selección de profesionales especializados para crear una red de trabajo enfocada a los servicios estipulados por la empresa.

Esta red de profesionales se establecerá con personas conocidas por el Director de la empresa, quienes llevan más de un año realizando las labores de asesoría ya mencionadas. Debido a esto no se realizará ningún proceso de selección que requiera entrevistas u hojas de vida.

#### **V. TIPOS DE CONTRATOS Y DURACIÓN**

Los contratos que se establecerán con los asesores externos son:

- Contrato por honorarios:

Este tipo de contrato le brinda la posibilidad a la empresa de establecer un vínculo con los asesores externos sin necesidad de que esta relación se convierta en un gasto constante para la economía de la misma.

Estableciendo de esta forma una relación de trabajo en la cual la empresa y el asesor directamente deciden las normas del trabajo, sin necesidad de establecer horarios de trabajo estrictos.

## **VI. ASPECTO LEGAL**

### ***Tipo de Empresa***

Se tiene prevista enmarcar la empresa como Sociedad por Acciones Simplificadas, este tipo de sociedad contempla los beneficios de:

- Poder establecer las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad
- La creación de la misma se puede establecer a través de un documento privado que posibilita el ahorro de dinero.
- No se requiere establecer una duración determinada. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.
- Por regla general no exige revisor fiscal. La SAS solo estará obligada a tener revisor fiscal cuando los activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior, sean o excedan el equivalente a tres mil salarios mínimos.
- La SAS no estará obligada a tener junta directiva.
- El trámite de liquidación es más ágil. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades.

La creación de la SAS se hace por medio de un documento privado, que debe autenticarse por quienes participan en su suscripción e inscribirse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio. Los tres pasos son:

Redactar el contrato o acto unilateral constitutivo de la SAS. Este documento debe incluir: nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; razón social o denominación de la sociedad (seguida de la palabra Sociedad por Acciones Simplificada); el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales; el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones; y la forma de administración y el nombre de sus administradores, especificando sus facultades.

Autenticar las firmas de las personas que suscriben el documento de constitución. La autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio.

Inscribir el documento privado en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio.

Adicionalmente, ante la Cámara de Comercio se diligencian los formularios del Registro único Empresarial (RUE), el Formulario de inscripción en el RUT y el pago de la matrícula mercantil, el impuesto de registro y los derechos de inscripción<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup> Finanzaspersonales.com.co. *Inteligencia Tributaria*. Consultado en: <http://www.finanzaspersonales.com.co/impuestos/articulo/por-que-vale-pena-constituir-sas/37888>

## **VII. MINUTA DE CONSTITUCIÓN**

### **TU CONEXIÓN SAS**

#### **ACTO CONSTITUTIVO**

**NAYESKY DAMARIS AGUIRRE ESTAPER**, de nacionalidad **COLOMBIANA**, identificado con CC **1127577092**, domiciliado en la ciudad de **BOGOTÁ**, declara - previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos-, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada **TU CONEXIÓN**, para realizar cualquier actividad civil o comercial lícita, por término indefinido de duración, con un capital suscrito de \$ **5.000.000,00**, dividido en **20** acciones ordinarias de valor nominal de \$ **100.000,00** cada una, que han sido liberadas en su *(totalidad o en el porcentaje correspondiente)*, previa entrega del monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado y que cuenta con un único órgano de administración y representación, que será el representante legal designado mediante este documento.

Una vez formulada la declaración que antecede, el suscrito ha establecido, así mismo, los estatutos de la sociedad por acciones simplificada que por el presente acto se crea.

#### **ESTATUTOS**

## Capítulo I

### Disposiciones generales

**Artículo 1°. Forma.-** La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará **TU CONEXÓN SAS**, regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: “sociedad por acciones simplificada” o de las iniciales “SAS”.

**Artículo 2°. Objeto social.-** La sociedad tendrá como objeto principal de facilitar los procesos de acoplamiento social de la comunidad de venezolanos en Bogotá, a través de servicios de asesoría personalizados. Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

**Artículo 3°. Domicilio.-** El domicilio principal de la sociedad será la ciudad de **Bogotá D.C.** y su dirección para notificaciones judiciales será la **CALLE 152 B N° 55-45.**

**Artículo 4°. Término de duración.-** El término de duración será indefinido

**Artículo 5°. Sociedad devenida unipersonal.-** La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se le confieren a los diversos órganos sociales, incluidos las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo.

Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas debidamente asentadas en el libro correspondiente de la sociedad.

## **Capítulo II**

### **Disolución y Liquidación**

**Artículo 6°. Disolución.-** La sociedad se disolverá:

- 1° Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;
- 2° Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;
- 3° Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;
- 4° Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;

5° Por orden de autoridad competente, y

6° Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

**Parágrafo primero.-** En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

#### **DETERMINACIONES RELATIVAS A LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD**

1. **Representación legal.-** El accionista que constituye de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a **NAYESKY AGUIRRE ESTAPER**, identificado con el documento de identidad No. **1127577092**, como representante legal de **TU CONEXIÓN SAS**, por el término de 1 año.

**NAYESKY AGUIRRE ESTAPER** participa en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de **TU CONEXIÓN SAS**.

2. **Actos realizados por cuenta de la sociedad en formación.-** A partir de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, **TU CONEXIÓN SAS** asume la totalidad de los derechos y obligaciones derivados de los siguientes actos y negocios jurídicos, realizados por cuenta de la sociedad durante su proceso de formación:

3. **Personificación jurídica de la sociedad.-** Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, **TU CONEXIÓN SAS** formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2º de la Ley 1258 de 2008.

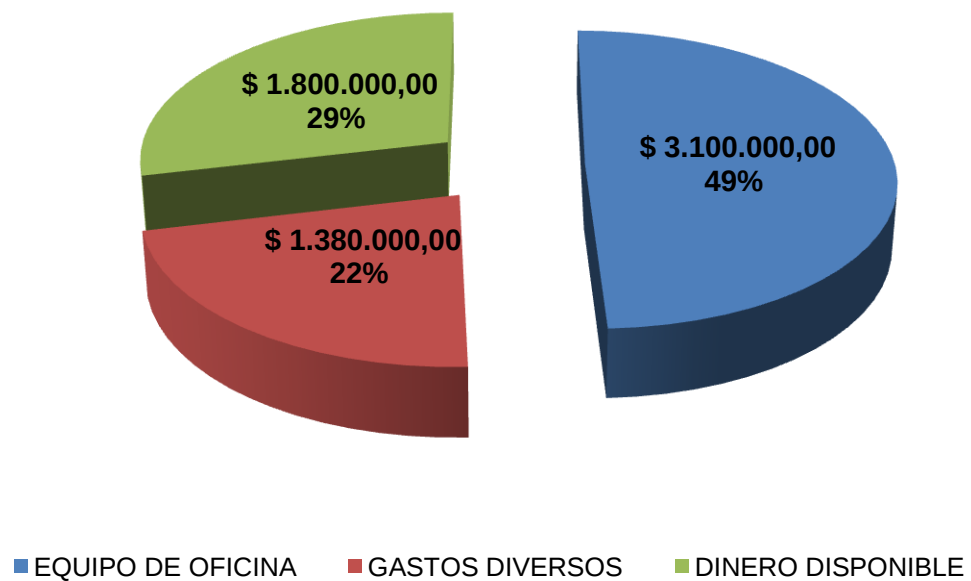
## **CAPÍTULO V**

### **FINANZAS**

## I. INVERSIÓN

La inversión inicial para el comienzo de la empresa es de **6.280.000,00 \$** divididos entre equipos de oficina, gastos diversos y dinero disponible como se observa en la gráfica.

### PLAN DE INVERSIÓN

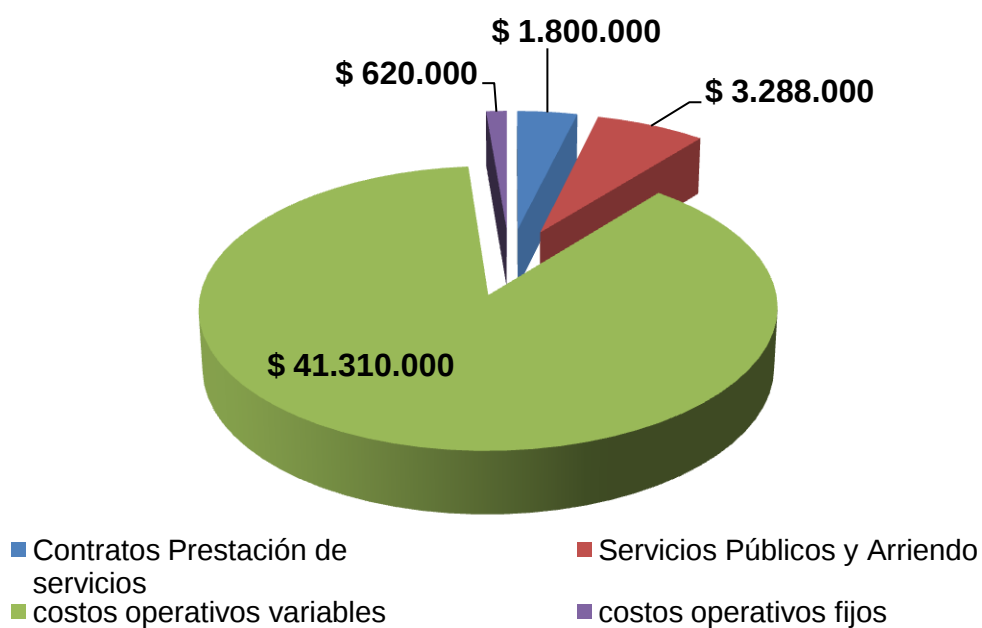


Vea Anexo II

## II. COSTOS Y GASTOS

Se tiene previsto tener como gastos administrativos del primer año los contratos por prestación de servicios y los servicios públicos y arriendos en cuanto a los costos mensuales se contemplaron los costos operativos variables y los costos operativos fijos.

### PROYECCIÓN DE EGRESOS PRIMER AÑO DE OPERACIÓN



Vea Anexos V y VI

### III. BENEFICIOS

Para poder proyectar los beneficios del primer año se realizó un flujo de caja que permitió hacer visible las posibles ganancias de la empresa (vea Anexo III y IV). Junto con el flujo de caja se realizó una proyección de ventas anuales en un lapso de 5 años.



## **CONCLUSIONES**

El proyecto de TU CONEXIÓN se realizó con la finalidad de facilitar los procesos de adaptación cultural y social de una comunidad extranjera en la ciudad de Bogotá.

Este proyecto busca romper con los choques que se presentan comúnmente durante el encuentro de dos pensamientos y culturas a través de la asesoría y realización de actividades sociales comunes que puedan resultar complicadas o exasperantes para personas ajenas a los procesos sociales internos del país. Esto por medio de una pequeña inversión y costos manejables para cualquier persona.

Para su funcionamiento adecuado la empresa depende de un trabajo en sinergia entre profesionales venezolanos y colombianos que conozcan, manejen y entiendan los procesos de cada país para de esta forma poder brindar un servicio de calidad.

## BIBLIOGRAFÍA

- DANE. Recuperado de:  
[http://www.dane.gov.co/files/censo2005/PERFIL\\_PDF\\_CG2005/11001T7T000.PDF](http://www.dane.gov.co/files/censo2005/PERFIL_PDF_CG2005/11001T7T000.PDF)
- Ministerio de Relaciones Exteriores. *Boletín Migratorio*. Recuperado de:  
[http://www.migracioncolombia.gov.co/index.php?option=com\\_phocadownload&view=category&id=13:boletin-migratorio&Itemid=145](http://www.migracioncolombia.gov.co/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=13:boletin-migratorio&Itemid=145)
- *Llegada de Venezolanos a Colombia creció 22%*. [www.dinero.com](http://www.dinero.com). 26 de marzo de 2012. Recuperado de: <http://www.dinero.com/actualidad/economia/articulo/llegada-venezolanos-colombia-crecio-22/147313>
- Sector Servicios Colombia. Recuperado de:  
<http://procesosconielec.blogspot.com/2007/10/sector-servicios-colombia.html>
- Cámara de Comercio de Colombia. Día consultado 10 de Septiembre de 2012.  
Recuperado de:  
[http://camara.ccb.org.co/documentos/6152\\_foroserviciosgabrielduque.pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/6152_foroserviciosgabrielduque.pdf)
- Cámara de Comercio de Bogotá. Sector Servicios en la región Bogotá-Cundinamarca. *Dinámica Sectorial*. Bogotá D.C, Diciembre 2004
- [www.portafilo.co](http://www.portafilo.co). *Crecimiento económico en Colombia estaría entre 4,5% y 4,8%*. 12 de septiembre 2012. Recuperado de:

<http://www.portafolio.co/economia/crecimiento-economico-colombia-estaria-45-y-48>

- Semana: *Llegaron los venezolanos. La migración de venezolanos hacia Colombia está disparada y ya se hacen sentir en la industria petrolera, el comercio, la cultura y la farándula.* Sábado 4 de junio de 2011. Recuperado de:  
<http://www.semana.com/nacion/llegaron-venezolanos/157924-3.aspx>
- Migración Colombia. Ministerio de Relaciones Exteriores. *Sigue en aumento flujos migratorios en Colombia.* Martes 22 de Mayo de 2012. Recuperado de:  
<http://www.migracioncolombia.gov.co/index.php/prensa/comunicados/303-sigue-en-aumento-los-flujos-migratorios-en-colombia.html>
- VILLA GOMEZ, Fernando. *Tendencia de Mercadeo para 2012.* 12 diciembre 2011. Recuperado de:  
[http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/T/tendencias\\_de\\_mercadeo\\_para\\_2012\\_\(y\\_2\)/tendencias\\_de\\_mercadeo\\_para\\_2012\\_\(y\\_2\).asp](http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/T/tendencias_de_mercadeo_para_2012_(y_2)/tendencias_de_mercadeo_para_2012_(y_2).asp)