

PROYECTO DE GRADO EXCURSIONES CLASE APARTE LTDA

PRESENTADO POR:

NADIA YAMILE ACOSTA BERNAL

LEIDY ESTEFANIA AVILA GONZALEZ

KAREN BOADA WITTINGAM

ROSA NEYER CERON CARDENAS

SONIA ISABEL GONZALEZ MEZA

CORP. UNIVERSITARIA UNITEC

FACULTAD DE AEROLINEAS Y AGENCIAS DE VIAJES

BOGOTA D.C

2008

PROYECTO DE GRADO EXCURSIONES CLASE APARTE LTDA

PRESENTADO POR:

*NADIA YAMILE ACOSTA BERNAL
LEIDY ESTEFANIA AVILA GONZALEZ
KAREN BOADA WITTINGAM
ROSA NEYER CERON CARDENAS
SONIA ISABEL GONZALEZ MEZA*

PRESENTADO A:

MONICA ACERO

**CORP. UNIVERSITARIAI UNITEC
FACULTAD DE AEROLINEAS Y AGENCIAS DE VIAJES
BOGOTA D.C**

2008

INTRODUCCION

Agencia de Viajes Clase Aparte es una empresa dedicada a elaborar paquetes turísticos con proyección a grupos de estudiantes de grados once e instituciones universitarias. Se desarrollara como una empresa mixta ya que contamos con un lugar donde actuamos como operadores buscando redes hoteleras, de alimentación y recreación; a la vez contamos con asesores comerciales que se encargan de visitar a los clientes fijos y potenciales para así aumentar nuestro mercado.

MISION

Agencia de Viajes Clase Aparte tiene como misión satisfacer las necesidades del consumidor ofreciendo diversos paquetes turísticos, ajustables a cada tipo de cliente actuando como gestora de cambios a nivel individual y colectivo, a su vez proyectar valores éticos, morales y culturales.

VISION

Para el año 2010 Agencia de Viajes Clase Aparte será una empresa con amplio énfasis en el desarrollo de excursiones logrando así consolidación y reconocimiento a nivel nacional, a su vez

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Elaborar programas que satisfagan las necesidades de los clientes centrándonos en el costo, servicio y calidad para ello contaremos con personal capacitado en la atención al usuario siempre buscando que el cliente exija y nosotros como empresa cumplamos.

OBJETIVOS A CORTO PLAZO (1 AÑO)

- Darnos a conocer en el mercado.
- Ser una de las principales agencias de excursiones en Bogotá.
- Lograr un posicionamiento en el sector turístico, por ser pioneros en ofrecer variedad en viajes aeroterrestres a nivel nacional.
- Crear una pagina Web donde el estudiante pueda conocer e interactuar con los productos ofrecidos.

OBJETIVOS A MEDIANO PLAZO (3 AÑOS)

- Crear estrategias con el fin de mantenernos vigentes en el mercado turístico mejorando día a día los servicios ofrecidos.
- Ofrecer centros de atención con excelente infraestructura que permita comodidad tanto a consumidores como a empleados.
- Contar con un establecimiento propio que permita realizar las funciones de la empresa y a la vez disminuir costos.
- Sacar al mercado planes para la integración, convocatorias, conferencias y demás reuniones de grupos empresariales donde sus empleados tengan que desplazarse.

OBJETIVOS A LARGO PLAZO

- Ampliar la cobertura por medio de sucursales a nivel nacional.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION.....	1
MISION.....	2
VISION.....	2
OBJETIVOS.....	3

1. ESTUDIO DE MERCADEO

1.1 Justificación.....	4
1.2 Nombre de la Empresa.....	4
1.3 Logo.....	4
1.4 Slogan.....	4
1.5 Tamaño del Mercado.....	4
1.6 Investigación de Mercados.....	4
1.7 Modelo de Encuesta.....	4
1.7.1 Características Principales del Mercado Objetivo.....	5
1.7.2 Tipo de Preguntas que se Van a Manejar.....	5
1.7.3 Ficha Técnica.....	5
1.8 Tabulación.....	5
1.8.1 Primera Pregunta.....	5
1.8.1.1 Análisis.....	5
1.8.2 Segunda Pregunta.....	5
1.8.2.1 Análisis.....	6
1.8.3 Tercera Pregunta.....	6
1.8.3.1 Análisis.....	6
1.8.4 Cuarta Pregunta.....	6
1.8.4.1 Análisis.....	6
1.8.5 Quinta Pregunta.....	7
1.8.5.1 Análisis.....	7
1.9 Análisis e Interpretación.....	7
1.9.1 Análisis de Demanda.....	7
1.9.2 Análisis de Oferta.....	9-12

2. ESTUDIO FINANCIERO

2.1 Cantidad de Paquetes Vendidos por Mes en el Primer Año.....	13
2.2 Ventas por Mes del Primer Año.....	14
2.3 Costo de Venta Mensual por el Primer Año.....	15
2.4 Nómina.....	16
2.5 Gastos Operativos.....	17
2.6 Presupuesto de Inversión.....	18
2.7 Flujo de Caja Mensual.....	19
2.8 Proyección de Ventas Costos y Gastos.....	21
2.9 Estado de resultados.....	22
2.10 Flujo de Efectivos.....	23
2.11 Balance General.....	24
2.12 Análisis de Rentabilidad.....	25

3. ESTUDIO TECNICO ORGANIZACIONAL

3.1 Ubicación.....	26
3.2 Publicidad.....	26
3.3 Precios.....	26
3.4 Estrategias de Comercialización.....	26
3.5 Organigrama.....	27
3.6 Estructura Organizacional de CLASE APARTE.....	27
3.6.1 Gerente general.....	27
3.6.2 Gerente Administrativo y Financiero.....	27
3.6.3 Gerente Producción.....	28
3.6.4 Asesores Comerciales.....	28-29

4. ESTUDIO LEGAL DE LA EMPRESA

4.1 Escritura de Constitución.....	30-35
------------------------------------	-------

1. ESTUDIO DE MERCADEO

1.1 Justificación

Agencia de Viajes Clase Aparte se crea con el fin de elaborar paquetes para grupos educativos con el fin de culturizar e integrar a los mismos por medio de salidas pedagógicas que contengan material sociocultural y recreativo.

1.2 Nombre de la empresa

Agencia de Viajes Clase Aparte

1.3 Logo



1.4 Slogan

Una empresa de jóvenes para jóvenes

1.5 Mercado Objetivo

Nuestro nicho de mercado esta compuesto por estudiantes de colegio de grado once y estudiantes universitarios sin discriminar los grupos interesados en utilizar nuestros servicios

1.6 Investigación de mercados

La investigación se orienta en conocer cual es y como se encuentra nuestra competencia, analizar el presupuesto con el que los planteles educativos cuentan para el desarrollo de actividades pedagógicas; ubicar nuestro posible mercado y a su vez el mercado potencial para ello se utilizara como mecanismo de investigación un modelo de encuesta y trabajo de campo.

1.7 Modelo encuesta

1.7.1 Características principales del mercado objetivo

Planteles educativos interesados en tener como ayuda de sus labores académicas excursiones de carácter pedagógico.

1.7.2 Tipo de preguntas que se van a manejar

Selección múltiple y pregunta abierta.

1.7.3 Ficha técnica

Fecha de realización: 16, 19 y 20 de mayo de 2008

- Publico Objetivo

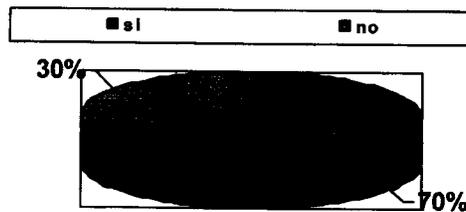
Integrantes de instituciones universitarias encargados de salidas educativas.

Realizada por Nadia Acosta, Leidy Ávila, Karen Boada, Neyer Cerón, Sonia González.

1.8 Tabulación

1.8.1 Primera Pregunta

¿Dentro de su pensum académico se aplican salidas pedagógicas a nivel nacional?

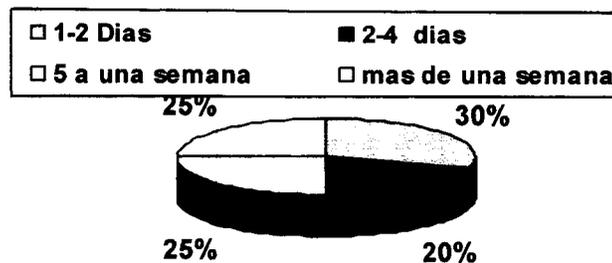


1.8.1.1 Análisis:

De 6 instituciones encuestadas el 30% no hacen salidas pedagógicas dentro de su pensum académico y un 70% si las realizan.

1.8.2 Segunda Pregunta

En que tiempo de estadia oscilan las salidas



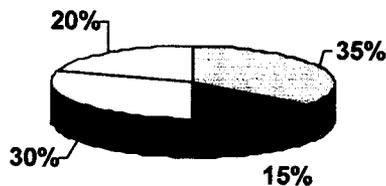
1.8.2.1 Análisis:

De 6 instituciones encuestadas un 30% respondió que sus salidas eran entre 1-2 días, el 25% fue un resultado de 2-4 días y 5 a una semana y un 20% de más de una semana.

1.8.3 Tercera Pregunta

Con que presupuesto en el orden de los días anteriormente mencionados cuentan los estudiantes para sus salidas?

□ 180000 ■ 470000 □ 879000 □ mas...



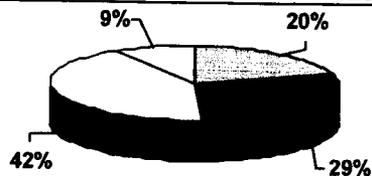
1.8.3.1 Análisis:

De 6 instituciones encuestadas un 35% el presupuesto es de 180.000, el 30% de 470.000, el 20% de 879.000 y el restante 15% podría dar más que los anteriores presupuestos.

1.8.4 Cuarta Pregunta

A la hora de viajar en el orden de las preguntas anteriores que destinos son su preferencia?

□ boyaca y cundinamarca ■ santander y huila
□ costa y amazonas □ misxtas



1.8.4.1 Análisis:

De 6 instituciones encuestadas el tiempo en que oscilan las estadías en sus salidas pedagógicas reflejo que:

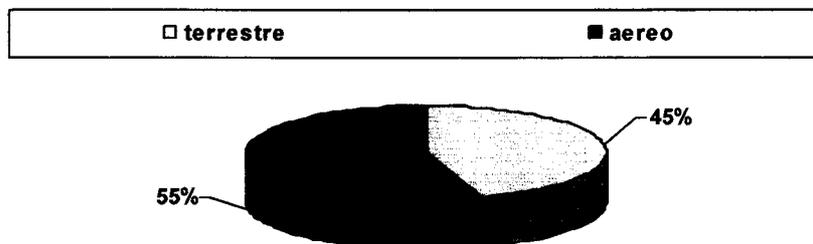
Las salidas entre 1-2 días son hacia municipios de los departamentos de Boyacá y Cundinamarca.

Las salidas entre 2-4 días son hacia municipios de los departamentos de Santander y Huila.

Las salidas de una semana son hacia la costa y amazonas.

1.8.5 Quinta Pregunta

Al realizar dichas salidas la preferencia para ustedes es de tipo?



1.8.5.1 Análisis:

De las 6 instituciones encuestadas, la preferencia a la hora de viajar es similar entre terrestre y aéreo, ya que sus porcentajes fueron 55 y 45 % esto muestra que es necesario implementar salidas terrestres y aéreas.

1.9 Análisis e interpretación

Según la investigación realizada segmentamos nuestra competencia, dando orden de esta manera.

1.9.1 Análisis de Demanda

Para analizar la demanda de nuestro servicio es necesario conocer el tamaño real del mercado objetivo. Para este cálculo, nos basamos en la información suministrada por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo con lo referente al Turismo de excursiones, de igual forma con los datos oficiales de estudiantes de educación superior teniendo en cuenta que nuestro nicho de mercado son estos estudiantes.

El propósito de este análisis es conocer las posibilidades de inserción en el negocio y del mismo modo cuantificar el mercado en el que se piensa incursionar.

Analizando la demanda de estudiantes de educación superior nos encontramos con el siguiente esquema según la cámara de comercio de Bogotá

Composición de Instituciones de Educación Superior en Bogotá¹

¹ Cámara de Comercio de Bogotá

Carácter Académico	No establecimientos en Bogotá	Participación %
Universidades	27	27%
Instituciones Universitarias	36	36%
Instituciones Tecnológicas	16	16%
Técnicas Profesionales	21	22%
TOTAL	100	100

Según estos datos oficiales, en Bogotá existen alrededor de 100 instituciones certificadas en programas de educación superior. El mercado específico en el que se basa las proyecciones de la empresa en cuestión, son los estudiantes de instituciones Universitarias que corresponden al 36 % del total para Bogotá.

Para determinar la cantidad total de estudiantes inscritos en estas instituciones se consultó en el ministerio de educación Nacional y se encontró que 470.898 estudiantes se encuentran en programas de educación superior y de este total 169.522 corresponden a instituciones universitarias para Bogotá².

En conclusión la demanda potencial del servicio a ofrecer es de 169.522 estudiantes, posibles consumidores de nuestro producto.

Es importante resaltar que para el análisis financiero desarrollado más adelante se tuvo en cuenta esta demanda potencial; no obstante, los resultados obtenidos se fundamentaron en un trabajo de campo sobre una muestra realizada en Instituciones Universitarias, como se refleja en el siguiente cuadro:

Resultados encuesta: Intención de excursión a los departamentos Boyacá y Cundinamarca.

INSTITUCIONES	CURSOS	ESTUDIANTES	TOTAL ESTUDIANTES
INPAHU	2	30	60
CUN	2	25	50
SENA	4	25	100
ECOTEC	1	25	25
POLITECNICO	4	35	140
LOS LIBERTADORES	4	30	120
		TOTAL	83

² Ministerio de Educación Nacional

SKAPE GUIAS TOUR	CLASE APARTE
COSTA \$ 1.200.000	COSTA \$1.444.000
<p>COSTA ATLANTICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visita al CABO DE LA VELA, PILÓN DE AZÚCAR • Visita a las SALINAS DE MANAURE • Tarde de RANCHERÍAS con la comunidad WAYUU, danza típica, charla y almuerzo típico • CITY TOUR por la ciudad de SANTA MARTA • Visita a TAGANGA, desplazamiento a PLAYA GRANDE y SNORKER EN SSIHUACA • Tour Panorámico por la Ciudad de Cartagena (Centro Histórico, Castillo San Felipe de Barajas, Monumento a los Zapatos Viejos). • TOUR NOCTURNO EN CHIVA acompañada de conjunto Vallenato • TOUR A ISLAS DEL ROSARIO <p>AMAZONAS</p> <p>Cena de bienvenida Actividad de pesca artesanal. Visita a Lagos del Tarapoto (delfines rosados y grises). Visita a Puerto Nariño. Charla Eco turístico. Caminatas por alrededores de Leticia.</p>	<p>COSTA ATLANTICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visita cabo de la vela parque Eòlico. • Atardecer en el ojo del agua y el faro • Almuerzo en Ranchería, Charla sobre la Cultura Wayúu, degustación de platos típicos. • Recorrido por la ciudad de Santa Marta. • Visita Acuario y atractivos. • Tour por la ciudad de Cartagena, (visita centro histórico, monumento zapatos viejos, Castillo san Felipe). • Visita Isla del Rosario. <p>AMAZONAS</p> <p>Traslado por el río Amazonas Caminatas por el sendero Nainekumaw y Ceiba Centenaria. Visita a tribus y lago Tarapoto. Visita a la Isla de los Micos. Visita Parque Amacayacu. Vista a los delfines rosados y otras especies.</p>

2. ESTUDIO FINANCIERO

2.1 Cantidad de Paquetes Vendidos por Mes en el Primer Año

EXCURSIONES CLASE APARTE, Es una empresa de servicios de recreación que se dedica a la venta y promoción de planes turístico-educativos, ofreciendo un servicio dedicado exclusivamente a ello.

Que se constituye el Día 10 junio 2008 iniciando operaciones el 10 de Julio de 2008.

Los accionistas de **EXCURSIONES CLASE APARTE** tienen como meta las siguientes ventas mensuales

PAQUETES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
BOYACA Y CUNDINAMARCA		53,00	53,00	53,00	53,00	
SANTANDER Y HUILA		95,00	95,00	95,00	95,00	
COSTA Y AMAZONAS		41,00	41,00	41,00	41,00	
TOTAL		189,00	189,00	189,00	189,00	-

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
53,00	53,00	53,00	53,00	53,00			
95,00	95,00	95,00	95,00	95,00			
41,00	41,00	41,00	41,00	41,00			
189,00	189,00	189,00	189,00	189,00	-	TOTAL AÑO 1	1.701,00

El valor por unidad que **EXCURSIONES CLASE APARTE** tendrá en el primer año para sus planes es el siguiente:

VALOR POR UNIDAD	VENTAS	COSTO	MARGEN
BOYACA Y CUNDINAMARCA	198.000	113.000	85.000
SANTANDER Y HUILA	435.000	278.000	157.000
COSTA Y AMAZONAS	1.444.000	1.188.000	256.000

2.2 Ventas por Mes del Primer Año

De acuerdo a la cantidad proyectada anteriormente y los valores por cada plan, el total de ventas por mes en el primer año será de la siguiente manera para un total en el primer año de 999.207.000

VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
BOYACA Y CUNDINAMARCA		10.494.000,00	10.494.000,00	10.494.000,00	10.494.000,00	-
SANTANDER Y HUILA		41.325.000,00	41.325.000,00	41.325.000,00	41.325.000,00	-
COSTA Y AMAZONAS		59.204.000,00	59.204.000,00	59.204.000,00	59.204.000,00	-
TOTAL		111.023.000,00	111.023.000,00	111.023.000,00	111.023.000,00	-

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
10.494.000,00	10.494.000,00	10.494.000,00	10.494.000,00	10.494.000,00	-		
41.325.000,00	41.325.000,00	41.325.000,00	41.325.000,00	41.325.000,00	-		
59.204.000,00	59.204.000,00	59.204.000,00	59.204.000,00	59.204.000,00	-	TOTAL AÑO 1	999.207.000,00
111.023.000,00	111.023.000,00	111.023.000,00	111.023.000,00	111.023.000,00	-		

2.3 Costo de Venta Mensual por el Primer Año

CLASE APARTE para la operación de sus ventas tendrá un costo en el mes de la siguiente manera para un total en el primer año de 729.963.000

COSTO DE VENTA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
BOYACA Y CUNDINAMARCA		5.989.000,00	5.989.000,00	5.989.000,00	5.989.000,00	-
SANTANDER HUILA		26.410.000,00	26.410.000,00	26.410.000,00	26.410.000,00	-
COSTA Y AMAZONAS		48.708.000,00	48.708.000,00	48.708.000,00	48.708.000,00	-
TOTAL		81.107.000,00	81.107.000,00	81.107.000,00	81.107.000,00	-

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
5.989.000,00	5.989.000,00	5.989.000,00	5.989.000,00	5.989.000,00	-		
26.410.000,00	26.410.000,00	26.410.000,00	26.410.000,00	26.410.000,00	-		
48.708.000,00	48.708.000,00	48.708.000,00	48.708.000,00	48.708.000,00	-	TOTAL AÑO 1	729.963.000
81.107.000,00	81.107.000,00	81.107.000,00	81.107.000,00	81.107.000,00	-		

2.4 Nómina

CLASE APARTE cuenta con una nómina de 8 empleados de los cuales 3 de ellos son socios, en un total para el primer año la empresa gastara \$8.915.513 en nomina con sus respectivas prestaciones sociales.

NOMINA	TOTAL	PRE. SOCIALES	TOTAL
GERENTE	1.100.000,00		
DIR. ADMINISTRATIVO	900.000,00		
DIR. COMERCIAL	900.000,00		
CONTADOR	700.000,00		
	-		
MENSAJERO	518.500,00		
ASESOR	600.000,00		
VENDEDORAS (2)	1.100.000,00		
TOTAL NOMINA	5.818.500,00	3.097.013,00	8.915.513,00

2.5 Gastos Operativos

CLASE APARTE contará con unos gastos mensuales discriminados de la siguiente manera para tener un total de gastos incluyendo NOMINA de 133.806.155,94 en el primer año

Y sus gastos preoperativos son los siguientes que al balance general pasan como activos intangibles.

GASTOS	MES	AÑO
NOMINA	8.915.513,00	106.986.155,94
ARRIENDO	1.000.000,00	12.000.000,00
Servicios Públicos	275.000,00	3.300.000,00
Servicios Aseo	240.000,00	2.880.000,00
UTILES Y PAPELERIA	120.000,00	1.440.000,00
Materiales Aseo	50.000,00	600.000,00
Publicidad Impresa	550.000,00	6.600.000,00
TOTAL GASTOS	11.150.513,00	133.806.155,94

GASTOS PREOPERATIVOS	
Escritura De Constitución	\$ 185.000
Libros Contables	\$ 42.000
Inscripción Libros Oficiales	\$ 21.000
Registro Cámara De Comercio	\$ 24.000
Transportes	\$ 77.300
Bomberos	\$ 35.700
Registro Nacional Turismo (RNT)	\$ 0
GDS (Reservas)	\$ 0
Otros Tramites	\$ 50.000
Fotocopias	\$ 15.000
Total Gastos Preoperativos	\$ 450.000

2.6

PRESUPUESTO DE INVERSION			
ACTIVOS FIJOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MUEBLES Y ENSERES			
escritorios	6,00	150.000,00	900.000,00
sillas	9,00	30.000,00	270.000,00
TOTAL MUEBLE Y ENSERES			1.170.000,00
EQUIPOS DE COMPUTO			
Computadores	6,00	920.000,00	5.520.000,00
Impresora	1,00	210.000,00	210.000,00
TOTAL EQUIPOS COMPUTO			5.730.000,00
EQUIPOS DE OFICINA			
Fax	1,00	220.000,00	220.000,00
Teléfonos	2,00	40.000,00	80.000,00
TOTAL EQUIPO DE OFICINA			300.000,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS			
ACTIVOS INTANGIBLES			
SOFTWARE		250.000,00	250.000,00
TOTAL ACT INTANGIBLES			

2.7 Flujo de Caja Mensual

Ya después de tener todos los datos de VENTAS INVERSION COSTO Y GASTOS, HACEMOS UN FLUJO DE CAJA MENSUAL para saber como va a ser la utilidad de nuestro año 1 y de ahí en adelante como se trabajara.

FLUJO DE CAJA MENSUAL	AÑO 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
INGRESOS							
Efectivo Inicial							
Aporte Socios	25.000.000						
Ventas		0	111.023.000	111.023.000	111.023.000	111.023.000	0
Efectivo Mínimo							
TOTAL INGRESOS	25.000.000	0	111.023.000	111.023.000	111.023.000	111.023.000	0
EGRESOS							
Inversión en Activos	7.450.000						
GASTOS PREOPERATIVOS	450.000						
COSTO DE VENTA							
nomina		8.915.513	8.915.513	8.915.513	8.915.513	8.915.513	8.915.513
ARRIENDO		1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Servicios Públicos		275.000	275.000	275.000	275.000	275.000	275.000
Servicios Aseo		240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000
UTILES Y PAPELERIA		120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
Materiales Aseo		50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Publicidad		550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000
TOTAL EGRESOS	7.900.000	11.150.513	92.257.513	92.257.513	92.257.513	92.257.513	11.150.513
Diferencia	17.100.000	(11.150.513)	18.765.487	18.765.487	18.765.487	18.765.487	(11.150.513)
Acumulado	17.100.000	5.949.487	24.714.974	43.480.461	62.245.948	81.011.435	69.860.922
Nuevo Acumulado	17.100.000	5.949.487	24.714.974	43.480.461	62.245.948	81.011.435	69.860.922

MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	total 1 año
							0
							0
							0
0	111.023.000	111.023.000	111.023.000	111.023.000	111.023.000	0	999.207.000
							0
0	111.023.000	111.023.000	111.023.000	111.023.000	111.023.000	0	999.207.000
							0
							0
0	81.107.000	81.107.000	81.107.000	81.107.000	81.107.000	0	729.963.000
8.915.513	8.915.513	8.915.513	8.915.513	8.915.513	8.915.513	8.915.513	106.986.156
1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	12.000.000
275.000	275.000	275.000	275.000	275.000	275.000	275.000	3.300.000
240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	2.880.000
120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	1.440.000
50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	600.000
550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	6.600.000
							0
11.150.513	92.257.513	92.257.513	92.257.513	92.257.513	92.257.513	11.150.513	863.769.156
11.150.513	18.765.487	18.765.487	18.765.487	18.765.487	18.765.487	11.150.513	
69.860.922	88.626.409	107.391.896	126.157.383	144.922.870	163.688.357	152.537.844	
69.860.922	88.626.409	107.391.896	126.157.383	144.922.870	163.688.357	152.537.844	1.070.587.986

2.8. Proyección de Ventas Costos y Gastos

Nuestra proyección de ventas para los próximos 7 años será de un 2, 4, 6, 8, 1,0 y 12% y se verán reflejados así:

PROYECCIÓN DE VENTAS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
INCREMENTO EN VENTAS		0,02	0,04	0,06	0,08	0,1	0,12
VENTAS	999207000	1019191140	1059958786	1123556313	1213440818	1334784900	1494959087

Con una proyección para costos y gastos de la siguiente manera

PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS								
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
COSTO DE VENTA (73% de la venta)	0,73	729963000	744562260	774344750,4	820805435,4	886469870,3	975116857,3	1092130880
Gastos operacionales								
Arriendo			0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Servicios Públicos			0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Servicios Aseo			0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
UTILES Y PAPELERIA								
Materiales Aseo			0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
Publicidad			0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
GASTO DE VENTA	0,14	139888980	142686759,6	148394230	157297883,8	169881714,5	186869885,9	209294272,2

2.9 Estado de Resultados

De acuerdo a lo anterior el estado de resultados de nuestro proyecto CLASE APARTE tendría el siguiente resultado proyectado a 7 años.

2.9 ESTADO DE RESULTADOS							
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
VENTAS	999.207.000	1.019.191.140	1.059.958.786	1.123.556.313	1.213.440.818	1.334.784.900	1.494.959.087
COSTO DE VENTA	729.963.000	744.562.260	774.344.750	820.805.435	886.469.870	975.116.857	1.092.130.880
UTILIDAD BRUTA	269.244.000	274.628.880	285.614.035	302.750.877	326.970.947	359.668.042	402.828.207
GASTOS OPERACIONALES							
nomina	106.986.156	112.549.436	118.402.007	124.558.911	131.035.974	137.849.845	145.018.037
ARRIENDO	12.000.000	12.600.000	13.230.000	13.891.500	14.586.075	15.315.379	16.081.148
Servicios Públicos	3.300.000	3.465.000	3.638.250	3.820.163	4.011.171	4.211.729	4.422.316
Servicios Aseo	2.880.000	3.052.800	3.235.968	3.430.126	3.635.934	3.854.090	4.085.335
UTILES Y PAPELERIA	1.440.000	1.526.400	1.617.984	1.715.063	1.817.967	1.927.045	2.042.668
Materiales Aseo	600.000	636.000	674.160	714.610	757.486	802.935	851.111
Publicidad	6.600.000	6.996.000	7.415.760	7.860.706	8.332.348	8.832.289	9.362.226
DEPRECIACION	1.563.000	1.263.000	1.263.000	1.263.000	1.263.000	117.000	117.000
AMORTIZACION	700.000						
UTILIDAD OPERACIONAL	133.174.844	132.540.244	136.136.906	145.496.799	161.530.993	186.757.731	220.848.367
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	133.174.844	132.540.244	136.136.906	145.496.799	161.530.993	186.757.731	220.848.367
IMPUESTO DE RENTA	51.272.315	51.027.994	52.412.709	56.016.268	62.189.432	71.901.726	85.026.621
UTILIDAD NETA	81.902.529	81.512.250	83.724.197	89.480.532	99.341.561	114.856.004	135.821.746

2.10 Flujo de Efectivo

2.10 FLUJO DE EFECTIVO		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
INGRESOS									
CAPITAL SOCIAL	25.000.000,00								
TOTAL DE INGRESOS	25.000.000,00	999.207.000,00	1.019.191.140,00	1.059.958.785,60	1.123.556.312,74	1.213.440.817,75	1.334.784.899,53	1.494.959.087,47	
EGRESOS									
ACTIVOS FIJOS	7.200.000,00								
pre int	700.000,00								
COSTO DE VENTA		729.963.000,00	744.562.260,00	774.344.750,40	820.805.435,42	886.469.870,26	975.116.857,28	1.092.130.880,16	
GASTOS OPERACIONALES		133.806.155,94	140.825.636,05	148.214.128,72	155.991.077,89	164.176.954,65	172.793.311,68	181.862.840,54	
IMPUESTO			51.272.314,96	51.027.993,92	52.412.708,99	56.016.267,78	62.189.432,24	71.901.726,27	
TOTAL EGRESOS	7900000	863769155,9	936660211	973586873	1029209222	1106663093	1210099601	1345895447	
INGRESOS MENOS EGRESOS	17100000	135437844,1	82530928,99	86371912,56	94347090,43	106777725,1	124685298,3	149063640,5	
ACUMULADO (CAJA BANCOS)	17100000	152537844,1	235068773	321440685,6	415787776	522565501,1	647250799,4	796314439,9	

2.11 Balance General

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
ACTIVOS								
CAJA	17.100.000	152.537.844	235.068.773	321.440.686	415.787.776	522.565.501	647.250.799	796.314.439,92
ACTIVOS FIJOS								
(-)DEPRE. ACUMULADA OFICINA		- 117.000,00	234.000,00	351.000,00	468.000,00	585.000,00	702.000,00	819.000,00
EQUIPOS DE COMPUTO	5.730.000,00	5.730.000,00	5.730.000,00	5.730.000,00	5.730.000,00	5.730.000,00	-	-
(-)DEPRE. ACUMULADA EQ. COMPT		- 1.146.000,00	2.292.000,00	3.438.000,00	4.584.000,00	5.730.000,00	-	-
EQUIPOS DE OFICINA	300.000,00							
(-)DEPRECIACION ACUMULADA EQ. OFICINA		- 300.000,00	-	-	-	-	-	-
ACTV DIF E INT	700.000,00	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS	25.000.000,00	158.174.844,06	239.442.773,05	324.551.685,60	417.635.776,03	523.150.501,10	647.718.799,42	796.665.439,92
PASIVOS								
IMPUESTOS POR PAGAR		51272314,96	51027993,92	52412708,99	56016267,78	62189432,24	71901726,27	85026621,21
TOTAL PASIVOS	0	51272314,96	51027993,92	52412708,99	56016267,78	62189432,24	71901726,27	85026621,21
PATRIMONIO								
CAPITAL SOCIAL	25000000	25000000	25000000	25000000	25000000	25000000	25000000	25000000
UTILIDAD DEL EJERCICIO						99341560,6	114856004,3	135821745,6
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES			81902529,1	163414779,1	247138976,6	336619508,3	435961068,9	550817073,1
TOTAL PATRIMONIO	25000000	106902529,1	188414779,1	272138976,6	361619508,3	460961068,9	575817073,1	711638818,7
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	25000000	158174844,1	239442773	324551685,6	417635776	523150501,1	647718799,4	796665439,9
PRUEBA ACTIVOS - (PASIVO + PATRIMONIO)	0	0	0	0	0	0	0	0

2.12 Análisis de rentabilidad

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
UTILIDAD NETA		\$ 81.902.529	\$ 81.512.250	\$ 83.724.197	\$ 89.480.532	\$ 99.341.561	\$ 114.856.004	\$ 135.821.746
Depreciación		\$ 1.563.000	\$ 1.263.000	\$ 1.263.000	\$ 1.263.000	\$ 1.263.000	\$ 117.000	\$ 117.000
Pago Dividendos			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Flujo Caja Neto	-\$ 25.000.000	\$ 83.465.529	\$ 82.775.250	\$ 84.987.197	\$ 90.743.532	\$ 100.604.561	\$ 114.973.004	\$ 135.938.746

Tasa Oportunidad	20%
VPN	\$ 311.854.126
TIR	334%

Tenemos en cuenta que el valor presente neto (VPN) a nuestra inversión con una tasa de oportunidad a futuro en 7 años nos representa 311.854.126 de pesos de hoy.

Lo cual obtenemos una Tasa Interna de retorno (TIR) de nuestra inversión en nuestro negocio un 334 por ciento?

Es decir que nuestro proyecto SI ES RENTABLE!! !...

3. ESTUDIO TECNICO ORGANIZACIONAL

Con referencia a la estructura organizacional, Clase Aparte busca establecer una excelente y adecuada distribución de actividades y responsabilidades con el fin de que las actividades laborales no sean complejas creando un ambiente permanente de trabajo en equipo y se realice un clima organizacional equilibrado para que la estructura y el talento humano tenga buena armonía para prestar un servicio de calidad y eficiencia.

3.1 Ubicación

Nuestra sede estará ubicada en la Calle 63 No 15-22 .en la localidad de Chapinero donde se desarrollaran las actividades tales como elaboración de planes, recopilación de información adquirida por cada uno de los asesores de la empresa y demás seguimiento del mercado turístico.

3.2 Publicidad

La agencia tendrá como medio de comercialización, los avisos luminosos que la identificaran en el sector, además, la creación de portafolios, distribución de tarjetas y visitas de asesores a cada uno de los planteles con su respectivo portafolio de servicios con el fin de dar a conocer la creación de la agencia y los servicios que ella presta.

3.3 Precios

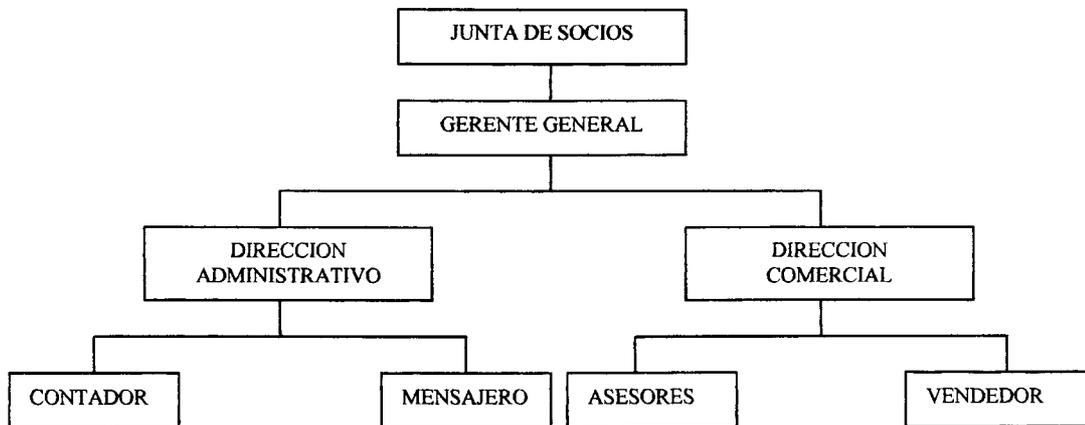
Nuestros precios serán establecidos de acuerdo a la cantidad y calidad del servicio que vamos a prestar, ofreciendo facilidades de pago debido a que nuestro producto potencial estará dirigido a estudiantes.

3.4 Estrategias de Comercialización

Se utilizara el producto como estrategia básica ya que nuestro fin primordial es ofrecer un servicio especializado, por medio de la creación de rutas innovadoras que cautiven a los estudiantes y hacer de su participación una experiencia acogedora.

De acuerdo al desarrollo y operación del recorrido el beneficiario podrá llevarse una idea clara de la calidad de los servicios prestados por la agencia, sirviendo como un medio de enganche para otros posibles consumidores.

3.5 Organigrama



3.6 Estructura organizacional de CLASE APARTE

3.6.1 Gerente General

Función Básica

Es directamente responsable ante la junta de socios participa de todas las decisiones de carácter de dirección y control necesarios en la ejecución de cada una de las actividades de la empresa.

3.6.2 Gerente Administrativo y Financiero

Función Básica

Es directamente responsable ante gerente general. Será autónomo en el manejo de las finanzas y la parte organizacional de la empresa.

Objetivos Generales

Participar con gerente general con los análisis y estudio necesario en la política del departamento.

- Responder ante el gerente general por el buen manejo de de las cuentas así como el personal a su cargo.

- Designar el personal requerido para el desempeño de las labores administrativas y financieras.
- Representar a la empresa en todas las relaciones legales con la corporación Nacional de turismo, Cámara de comercio y demás entes relacionadas con la actividad y desempeño de la sociedad.

3.6.3 Gerente Producción

Función Básica

Es directamente responsable ante el gerente general. Contacta y establece las relaciones, necesarias para la elaboración, programación y ejecución de planes.

Objetivos Generales

- Contactar dentro del medio turístico, el personal necesario a fin de lograr reunir las herramientas adecuadas que permita la creación especializada del servicio.
- Dar las instrucciones necesarias para la correcta elaboración de los planes, cuando lo estime conveniente.
- Manejar adecuadamente las políticas y herramientas necesarias para el crecimiento de la empresa.
- Administrar de la mejor manera posible el capital de la empresa.

Objetivos Específicos

- Generar excedentes que permitan el sostenimiento de la empresa
- Planear, organizar y liderar todos los recursos de la empresa para obtención de buenos resultados.
- Dirigir y controlar toda acción dentro y fuera de la empresa mediante evaluaciones de objetivos e indicadores de gestión.
- Invertir de manera adecuada las utilidades para optimizar los recursos de la empresa.
- Buscar la minimización de costos manteniendo un buen nivel de servucción.

3.6.4 Asesores Comerciales

Función Básica

Realizar visitas periódicamente a los centros educativos con el fin de enseñar los servicios y paquetes creados a diferentes destinos

nacionales, utilizando estrategias de preventa para así lograr satisfactoriamente la venta de los mismos.

Objetivos Específicos

- Mantener actualizada la base de datos diseñada por la compañía para así mantener un orden en las visitas y asesorías.
- Entregar puntualmente los datos recolectados diarios para así realizar seguimiento de los mismos y poder contactar y mecanizar ventas.
- Conservar las ventas del mercado fijo y a la vez proponer visitas para los posibles clientes denominados mercado potencial.

4. ESTUDIO LEGAL DE LA EMPRESA

4.1 Escritura de Constitución



ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

En la Ciudad de Bogotá, comparecieron los señores. Leidy Estefanía Ávila González, Sonia Isabel González Mesa, Nadia Acosta, Neyer Cerón y Karen Boada de nacionalidad Colombiana, mayores de edad los cuales manifestaron:

PRIMERO.- CONSTITUCIÓN: Que actuando en sus propios nombres e interés; acordaron en reunirse para constituir una compañía comercial de responsabilidad limitada, que por esta escritura se constituye, y que girará bajo la razón social de EXCURSIONES CLASE APARTE LTDA, cuyo domicilio será la ciudad de Bogotá.

SEGUNDA.- OBJETO SOCIAL: El objeto principal de la sociedad será:

A. Crear paquetes turísticos para excursiones estudiantiles

TERCERA.- CAPITAL: El capital social de la empresa es de \$25.000.000, representado en efectivo. Este capital ha sido suscrito y pagado íntegramente por los socios fundadores así:

LEIDY ESTEFANIA AVILA GONZALEZ	5.000.000
SONIA ISABEL GONZALEZ MESA	5.000.000
NADIA YAMILE ACOSTA BERNAL	5.000.000
ROSA NEYER CERON CARDENAS	5.000.000
KAREN BOHADA WITTINGHAM	5.000.000

La responsabilidad de los socios queda limitada al valor de sus aportes.

CUARTA.- FORMALIDAD: La sociedad llevará un libro de registro de socios, registrado en la Cámara de Comercio, en el que se anotarán el nombre, nacionalidad, domicilio, documento de identificación y número de cuotas que cada uno posea, así como los embargos, gravámenes y cesiones que se hubieren efectuado, aun por vía de remate.

QUINTA.- Administración: La dirección y administración de la sociedad estarán a cargo de los siguientes órganos: a) La junta general de socios, y b) el gerente. La sociedad también podrá tener un revisor fiscal, cuando así lo dispusiere cualquier número de socios excluidos de la administración que representen no menos del veinte por ciento (20%) del capital. La junta general de socios la integran los socios reunidos con el quórum y en las demás condiciones establecidas en estos estatutos.

SEXTA.- Representación: Todos los socios y cada uno de ellos delega la representación a un gerente y un suplente, de libre nombramiento y remoción por la Junta de socios, para periodos de un año para el ejercicio de sus funciones, contados a partir de la fecha de la firma de la presente acta. El gerente será el representante legal de la sociedad, y el suplente de Gerente tendrá la función de reemplazar al gerente en sus faltas

absolutas, temporales y accidentales con las mismas atribuciones. De común acuerdo, se designa a la señora LEIDY ESTEFANIA AVILA GONZALEZ, como Gerente, y la Sra. SONIA ISABEL GONZALEZ MESAÇ, como suplente del gerente, para el primer periodo que inicia en esta fecha.

SEPTIMA: Atribuciones: El Gerente tendrá las facultades para ejecutar todos los actos y contratos acordes con la naturaleza de su encargo y que se relacionen directamente con el giro ordinario de los negocios sociales. En especial, el gerente tendrá las siguientes funciones:

a) Uso de la firma o razón social; b) Designar al secretario de la compañía, que será también secretario de la junta general de socios. Designar los demás empleados que requiera para el normal funcionamiento de la compañía y fijarles su remuneración, excepto cuando se trate de aquellos que por ley o por estos estatutos deban ser designados por la junta general de socios. Corresponderá al secretario llevar los libros de registro de socios y de actas de la junta general de socios y de actas de la junta general de socios y tendrá, además, las funciones adicionales que le encomienden la misma junta y el gerente. c) Presentar un informe de su gestión a la junta general de socios en sus reuniones ordinarias y el balance general de fin de ejercicio con un proyecto de distribución de utilidades; e) Convocar a la junta general de socios a reuniones ordinarias y extraordinarias; f) Nombrar los árbitros que correspondan a la sociedad en virtud de compromisos, cuando así lo autorice la junta general de socios, y de la cláusula compromisoria que en estos estatutos se pacta; y g) Constituir los apoderados judiciales necesarios para la defensa de los intereses sociales.

PARRAGRAFO - El gerente requerirá autorización previa de la junta general de socios para la ejecución de todo acto o contrato que exceda de SETESCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS. (\$750.000).

NOVENA.- Reuniones de la Junta de Socios: Sus reuniones serán ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias se celebrarán dentro de los tres primeros meses siguientes al vencimiento del ejercicio social, por convocatoria del gerente, hecha mediante comunicación por escrito dirigida a cada uno de los socios con quince (15) días hábiles de anticipación, por lo menos. Si convocada la junta ésta no se reúne, o si la convocatoria no se hiciera con la anticipación indicada, entonces se reunirá por derecho propio el primer día hábil del mes de abril, a las 10 a.m., en las oficinas de la administración del domicilio principal. Las reuniones ordinarias tendrán por objeto examinar la situación de la sociedad, designar los administradores y demás funcionarios de su elección, determinar las directrices económicas de la compañía, considerar las cuentas y balances del último ejercicio, resolver sobre la distribución de utilidades y acordar todas las providencias necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social. Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando las necesidades imprevistas o urgentes de la

compañía así lo exijan, por convocatoria del gerente (y del revisor fiscal, si lo hubiere) o a solicitud de un número de socios representantes de la cuarta parte por lo menos del capital social. La convocatoria para las reuniones extraordinarias se hará en la misma forma que para las ordinarias, pero con una anticipación de cinco (5) días comunes a menos que en ellas hayan de aprobarse cuentas y balances generales de fin de ejercicio, pues entonces la convocatoria se hará con la misma anticipación prevista para las ordinarias. Las reuniones de la junta general de socios se efectuarán en el domicilio social. Sin embargo, podrá reunirse válidamente cualquier día y en cualquier lugar sin previa convocatoria, cuando se hallare representada la totalidad de las cuotas que integran el capital social.

DECIMA.- FUNCIONES DE LA JUNTA DE SOCIOS: son las siguientes:

- a) Estudiar y aprobar las reformas de estatutos;
- b) Examinar, aprobar o improbar los balances de fin de ejercicio y las cuentas que deben rendir los administradores;
- c) Disponer de las utilidades sociales conforme a lo previsto en estos estatutos y en la ley;
- d) Elegir y remover libremente al gerente y a su suplente, así como fijar la remuneración del primero;
- e) Elegir, remover libremente y fijar la remuneración que corresponda a los demás funcionarios de su elección;
- f) Considerar los informes que debe presentar el gerente en las reuniones ordinarias y cuando la misma junta se los solicite;
- g) Constituir las reservas que deba hacer la sociedad e indicar su inversión provisional;
- h) Resolver sobre todo lo relativo a la cesión de cuotas, así como a la admisión de nuevos socios;
- i) Decidir sobre el registro y exclusión de socios;
- j) Ordenar las acciones que correspondan contra los administradores de los bienes sociales, el representante legal, el revisor fiscal (si lo hubiere), o contra cualquiera otra persona que hubiere incumplido sus obligaciones u ocasionado daños o perjuicios a la sociedad;
- k) Autorizar la solicitud de celebración de concordato preventivo potestativo;
- l) Constituir apoderados extrajudiciales, precisándoles sus facultades; y
- ll) Las demás que le asignen las leyes y estos estatutos.

DECIMA PRIMERA.- RESERVA LEGAL: La sociedad formará una reserva legal con el diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de cada ejercicio, hasta completar el cincuenta por ciento (50%) del capital social. En caso de que este último porcentaje disminuyere por cualquier causa, la sociedad deberá seguir apropiando el mismo diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de los ejercicios siguientes hasta cuando la reserva legal alcance nuevamente el límite fijado. La junta general de socios podrá constituir reservas ocasionales, siempre que tengan una

destinación específica y estén debidamente justificadas. Antes de formar cualquier reserva, se harán las apropiaciones necesarias para atender el pago de impuestos. Hechas las deducciones por este concepto y las reservas que acuerde la junta general de socios, incluida la reserva legal, el remanente de las utilidades líquidas se repartirá entre los socios en proporción a las cuotas que poseen.

DECIMA SEGUNDA: Corte de Cuentas:- Anualmente, el 31 de diciembre, se cortarán las cuentas y se harán el inventario y el balance generales de fin de ejercicio que, junto con el respectivo estado de pérdidas y ganancias, el informe del gerente y un proyecto de distribución de utilidades, se presentará por éste a la consideración de la junta general de socios. Para determinar los resultados definitivos de las operaciones realizadas en el correspondiente ejercicio será necesario que se hayan apropiado previamente, de acuerdo con las leyes y con las normas de contabilidad, las partidas necesarias para atender el deprecio, desvalorización y garantía del patrimonio social (9).

DECIMA TERCERA: CESIÓN DE CUOTAS: Los socios tendrán derecho a ceder sus cuotas, lo que implicará una reforma estatutaria y de consiguiente se hará por escritura pública, previa aprobación de la junta de socios (y autorización de la Superintendencia de Sociedades, si la sociedad va a estar o está sometida a su vigilancia). La escritura será otorgada por el representante legal de la compañía, el cedente y el cesionario. El socio que pretenda ceder sus cuotas las ofrecerá a los demás socios por conducto del representante legal de la compañía, quien les dará traslado inmediatamente y por escrito para que dentro de los siguientes quince (15) días hábiles, manifiesten si tienen interés en adquirirlas, según el precio, el plazo y las demás condiciones de la cesión se expresarán en la oferta. Transcurrido este lapso los socios que acepten la oferta tendrán derecho a tomarlas a prorrata de las cuotas que posean. En caso de que alguno o algunos no las tomen, su derecho acrecerá a los demás, también a prorrata. Si los socios interesados en adquirir las cuotas no estuviesen de acuerdo respecto del precio o plazo; se designarán peritos, para su fijación, conforme al procedimiento que indique la ley, y serán obligatorios para las partes.

DECIMA CUARTA.- TERMINO: La sociedad durará por el término de DIEZ. (10) años, contados desde la fecha de esta escritura y se disolverá por las siguientes causales:

- a) Por vencimiento del término de su duración. Si antes no fuere prorrogado válidamente;
- b) Por la imposibilidad de desarrollar la empresa social, por la terminación de la misma o por la extinción de la cosa o cosas cuya explotación constituye su objeto;
- c) Por aumento del número de socios a más de veinticinco (25);
- d) Por la iniciación del trámite de liquidación obligatoria de la sociedad;

- e) Por decisión de la junta general de socios, adoptada conforme a las reglas dadas para las reformas estatutarias y a las prescripciones de la ley;
- f) Por decisión de autoridad competente en los casos expresamente previstos en la ley;
- g) Por ocurrencia de pérdidas que reduzcan el capital por debajo del cincuenta por ciento (50%), y
- h) Por las demás causales señaladas en la ley.

PARRAGRAFO.- La sociedad continuará (salvo estipulación en contrario) con los herederos del socio difunto en la forma como lo prescribe la ley.

En los casos previstos en el Código de Comercio, podrá evitarse la disolución de la sociedad adoptando las modificaciones que sean del caso, según la causal ocurrida, con observancia de las reglas establecidas para las reformas de estatutos, a condición de que el acuerdo se formalice dentro de los seis (6) meses siguientes a la ocurrencia de la causal.

Disuelta la sociedad, se procederá de inmediato a su liquidación, en la forma indicada en la ley. En consecuencia, no podrá iniciar nuevas operaciones en desarrollo de su objeto y conservará su capacidad jurídica únicamente para los actos necesarios a la inmediata liquidación. El nombre de la sociedad (o su razón social, según el caso), una vez disuelta, se adicionará con la expresión "en liquidación". Su omisión hará incurrir a los encargados de adelantar el proceso liquidatorio en las responsabilidades establecidas en la ley.

DECIMA QUINTA: - LIQUIDACIÓN - La liquidación del patrimonio social se hará por un liquidador o por varios liquidadores nombrados por la junta general de socios. Por cada liquidador se nombrará un suplente. El nombramiento se inscribirá en el registro público de comercio. Si la junta no nombra liquidador o liquidadores, la liquidación la hará la persona que figure inscrita como representante legal de la sociedad en el registro de comercio y será su suplente quien figure como tal en el mismo registro. No obstante lo anterior, podrá hacerse la liquidación por los mismos socios, si así lo acuerdan ellos unánimemente. Quien administre bienes de la sociedad y sea designado liquidador no podrá ejercer el cargo sin que previamente se aprueben las cuentas de su gestión por la junta general de socios. Por tanto, si transcurridos treinta (30) días hábiles desde la fecha en que se designó liquidador, no se hubieren aprobado las mencionadas cuentas, se procederá a nombrar nuevo liquidador. Los liquidadores deberán informar a los acreedores sociales del estado de liquidación en que se encuentra la sociedad, una vez disuelta, mediante aviso que se publicará en un periódico que circule regularmente en el lugar del domicilio social y que se fijará en lugar visible de las oficinas y establecimientos de comercio de la sociedad. Además, tendrán los deberes y funciones adicionales que determine la ley. Durante el período de liquidación la junta general de socios se reunirá en las fechas

indicadas en los estatutos para las sesiones ordinarias y, así mismo, cuando sea convocada por los liquidadores (y por el revisor fiscal si lo hubiere). Mientras no se haya cancelado el pasivo externo de la sociedad, no podrá distribuirse suma alguna a los socios, pero podrá distribuirse entre ellos la parte de los activos que exceda el doble del pasivo inventariado y no cancelado al momento de hacerse la distribución. El pago de las obligaciones sociales se hará observando las disposiciones legales sobre prelación de créditos. Cuando haya obligaciones condicionales se hará una reserva adecuada en poder de los liquidadores para atender dichas obligaciones si llegaren a hacerse exigibles, la que se distribuirá entre los socios en caso contrario. Pagado el pasivo externo de la sociedad se distribuirá el remanente de los activos sociales entre los socios a prorrata de sus aportes. La distribución se hará constar en acta en que se exprese el nombre de los socios, el valor de sus correspondientes cuotas y la suma de dinero o los bienes que reciba cada uno a título de liquidación.

DECIMA SEXTA: - ARBITRAMENTO- Toda diferencia o controversia relativa a este contrato y a su ejecución y liquidación, se resolverá por un tribunal de arbitramento designado por la cámara de comercio de bogota, mediante sorteo entre los árbitros inscritos en las listas que lleva dicha cámara. El tribunal así constituido se sujetará a lo dispuesto por el Decreto 2279 de 1989 y a las demás disposiciones legales que lo modifiquen o adicionen, de acuerdo con las siguientes reglas: a) El tribunal estará integrado por tres árbitros; b) La organización interna del tribunal se sujetará a las reglas previstas para el efecto por el centro de arbitraje de la cámara de comercio de Bogota.; c) El tribunal decidirá en derecho, y d) El tribunal funcionará en la ciudad de Bogota. en el centro de arbitraje de la cámara de comercio de esta ciudad (10).

Firmas de los socios:

LEIDY ESTEFANIA AVILA GONZALEZ

_____ C.C. _____

SONIA ISABEL GONZALEZ MESA

_____ C.C. _____

NADIA YAMILE ACOSTA BERNAL

_____ C.C. _____

ROSA NEYER CERON CARDENAS

_____ C.C. _____

KAREN BOHADA WITTINGAM

_____ C.C. _____

Firma del notario: _____



REG-F-022
Oct./2007
1 de 4

FORMULARIO ADICIONAL DE REGISTROS CON OTRAS ENTIDADES

Cámara:

No. matrícula:
No. inscripción ESAL:

<input type="text"/>									
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

(Para uso exclusivo de la Cámara de Comercio de Bogotá)

Número de formulario DIAN

<input type="text"/>									
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

Se obtiene una vez diligencie el formulario de registro único tributario en la página www.dian.gov.co

Solicitud de inscripción en el registro único tributario (RUT) de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN y RIT en la Secretaría de Hacienda Distrital

1. Asignación:

I. Datos básicos

2. Nombre y apellido o razón social: _____

3. Actividades económicas (describa por orden de importancia las principales actividades económicas).

	Código CIU							
	Letra	Código						SHD
3.1. _____	<input type="text"/>							
3.2. _____	<input type="text"/>							
3.3. _____	<input type="text"/>							
3.4. _____	<input type="text"/>							
3.5. _____	<input type="text"/>							

4. Entidad que ejerce control, inspección y vigilancia (Sólo para Entidades sin Ánimo de Lucro). _____

II. Solicitud de inscripción en el Registro de Información Tributaria (RIT) en la Secretaría de Hacienda Distrital.

5. Fecha de inicio de actividades con ICA: Año Mes Día

IMPORTANTE: SEÑOR CONTRIBUYENTE no olvide que para quedar inscrito en el RIT de la Secretaría de Hacienda de Bogotá, es indispensable que informe la FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES.

III. Característica de las personas jurídicas (solo para entidades sin ánimo de lucro)

1. Cooperativas:

2. Otras organizaciones no clasificadas:

3. Entidades de derecho público descentralizadas:



ESTE FORMULARIO SERÁ COMPLETADO ÚNICAMENTE AL MOMENTO DE PAGAR LA MATRÍCULA O RENOVACIÓN

REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL

CÁMARA ÚNICA EMPRESARIAL

CB CAMARA
DE COMERCIO DE BOGOTÁ
POR NUESTRA SOCIEDAD

IDENTIFICACIÓN:

NIT 01 C.C. 02 C.E. 03 PASAPORTE 04

No. - D.V.

REGISTRO MERCANTIL / ENTIDADES SIN ÁMBITO DE LUCRO / DE PROFESIONES

INSCRIPCIÓN / MATRÍCULA 01 RENOVACIÓN 02

CÁMARA INSCRIPCIÓN / MATRÍCULA

DIRECCIÓN DE LA EMPRESA:

LOGR

3. SIGLA

4. DEPARTAMENTO 7. TELÉFONO 5. MUNICIPIO

10. E-MAIL 11. PÁGINA WEB

12. DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN LOGR 13. MUNICIPIO

14. DEPARTAMENTO 16. TELÉFONO 15. FAX 17. A.A.

18. E-MAIL 19. PÁGINA WEB

TIPO DE ORGANIZACIÓN:

SOCIEDAD COLABORATIVA <input type="text"/> 01	SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE <input type="text"/> 02	SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES <input type="text"/> 03	SOCIEDAD LIMITADA <input type="text"/> 04
SOCIEDAD ANÓNIMA <input type="text"/> 05	SOCIEDAD DE ECONOMÍA MIXTA <input type="text"/> 06	COMUNIDAD DE SOCIEDAD DE TRABAJADORES <input type="text"/> 07	EMPRESA INDUSTRIAL Y COMERCIAL DEL ESTADO <input type="text"/> 08
EMPRESA UNIPERSONAL <input type="text"/> 09	SOCIEDAD DE HECHO <input type="text"/> 10	PERSONA NATURAL <input type="text"/> 11	INSTITUCIONES AUXILIARES DE ECONOMÍA SOLIDARIA <input type="text"/> 12.3
ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOLIDARIA EMPLEADOS <input type="text"/> 12	COOPERATIVA <input type="text"/> 12.1	INIECOOPERATIVA <input type="text"/> 12.2	COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO <input type="text"/> 12.6
	EMPRESA DE SERVICIOS EN FORMA DE ADMON PÚBLICA COOPERATIVA <input type="text"/> 12.A	FONDO DE EMPLEADOS <input type="text"/> 12.5	EMPRESA COMUNITARIA <input type="text"/> 12.9
	ASOCIACIÓN MUTUAL <input type="text"/> 12.7	EMPRESA SOLIDARIA DE SALUD <input type="text"/> 12.8	
	FEDERACIÓN Y CONFEDERACIÓN <input type="text"/> 12.10	EMPRESAS ASOCIADAS DE TRABAJO <input type="text"/> 12.11	
ENTIDAD SIN ÁMBITO DE LUCRO <input type="text"/> 13	¿CUÁL?	OTROS <input type="text"/> 99	¿CUÁL?

FECHA DE CONSTITUCIÓN:

HASTA

COMPOSICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL:

1. NACIONAL %

1.1 PÚBLICO %

1.2 PRIVADO %

2. EXTRANJERO %

2.1 PÚBLICO %

2.2 PRIVADO %

ENTRADA ACTUAL DE LA EMPRESA:

ACTIVA 01 ETAPA PREOPERATIVA 02 EN CONCORDATO 03

INTERVENIDA 04 EN LIQUIDACIÓN 05 ACUERDOS DE REESTRUCTURACIÓN 06

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS QUE CONFORMAN LA EMPRESA, DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLAN:

1. AGROPECUARIOS <input type="text"/>	2. MINEROS <input type="text"/>	3. MANUFACTUREROS <input type="text"/>	4. SERVICIOS PÚBLICOS <input type="text"/>
5. CONSTRUCCIÓN Y OBRAS CIVILES <input type="text"/>	6. COMERCIALES <input type="text"/>	7. RESTAURANTES Y HOTELES <input type="text"/>	8. TRANSPORTE Y ALMOXARAFERÍA <input type="text"/>
9. COMUNICACIÓN <input type="text"/>	10. FINANCIEROS, SEGUROS Y FIANZAS <input type="text"/>	11. SERVICIOS COMERCIALES Y PROFESIONALES <input type="text"/>	

ACTIVIDADES ECONÓMICAS (describa en orden de importancia las principales actividades económicas):

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

16.

17.

18.

19.

20.

21.

22.

23.

24.

25.

26.

27.

28.

29.

30.

31.

32.

33.

34.

35.

36.

37.

38.

39.

40.

41.

42.

43.

44.

45.

46.

47.

48.

49.

50.

51.

52.

53.

54.

55.

56.

57.

58.

59.

60.

61.

62.

63.

64.

65.

66.

67.

68.

69.

70.

71.

72.

73.

74.

75.

76.

77.

78.

79.

80.

81.

82.

83.

84.

85.

86.

87.

88.

89.

90.

91.

92.

93.

94.

95.

96.

97.

98.

99.

100.

101.

102.

103.

104.

105.

106.

107.

108.

109.

110.

111.

112.

113.

114.

115.

116.

117.

118.

119.

120.

121.

122.

123.

124.

125.

126.

127.

128.

129.

130.

131.

132.

133.

134.

135.

136.

137.

138.

139.

140.

141.

142.

143.

144.

145.

146.

147.

148.

149.

150.

151.

152.

153.

154.

155.

156.

157.

158.

159.

160.

161.

162.

163.

164.

165.

166.

167.

168.

169.

170.

171.

172.

173.

174.

175.

176.

177.

178.

179.

180.

181.

182.

183.

184.

185.

186.

187.

188.

189.

190.

191.

192.

193.

194.

195.

196.

197.

198.

199.

200.

201.

202.

203.

204.

205.

206.

207.

208.

209.

210.

211.

212.

213.

214.

215.

216.

217.

218.

219.

220.

221.

222.

223.

224.

225.

226.

227.

228.

229.

230.

231.

232.

233.

234.

235.

236.

237.

238.

239.

240.

241.

242.

243.

244.

245.

246.

247.

248.

249.

250.

251.

252.

253.

254.

255.

256.

257.

258.

259.

260.

261.

262.

263.

264.

265.

266.

267.

268.

269.

270.

271.

272.

273.

274.

275.

276.

277.

278.

279.

280.

281.

282.

283.

284.

285.

286.

287.

288.

289.

290.

291.

292.

293.

294.

295.

296.

297.

298.

299.

300.

301.

302.

303.

304.

305.

306.

307.

308.

309.

310.

311.

312.

313.

314.

315.

316.

317.

318.

319.

320.

321.

322.

323.

324.

325.

326.

327.

328.

329.

330.

331.

332.

333.

334.

335.

336.

337.

338.

339.

340.

341.

342.

343.

344.

345.

346.

347.

348.

349.

350.

351.

352.

353.

354.

355.

356.

357.

358.

359.

360.

361.

362.

363.

364.

365.

366.

367.

368.

369.

370.

371.

372.

373.

374.

375.

376.

377.

378.

379.

380.

381.

382.

383.

384.

385.

386.

387.

388.

389.

390.

391.

392.

393.

394.

395.

396.

397.

398.

399.

400.

401.

402.

403.

404.

405.

406.

407.

408.

409.

410.

411.

412.

413.

414.

415.

416.

417.

418.

419.

420.

421.

422.

423.

424.

425.

426.

427.

428.

429.

430.

431.

432.

433.

434.

435.

436.

437.

438.

439.

440.

441.

442.

443.

444.

445.

446.

447.

448.

449.

450.

451.

452.

453.

454.

455.

456.

457.

458.

459.

460.

461.

462.

463.

464.

465.

466.

467.

468.

469.

470.

471.

472.

473.

474.

475.

476.

477.

478.

479.

480.

481.

482.

483.

484.

485.

486.

487.

488.

489.

490.

491.

492.

493.

494.

495.

496.

497.

498.

499.

500.

501.

502.

503.

504.

505.

506.

507.

508.

509.

510.

511.

512.

513.

514.

515.

516.

517.

518.

519.

520.

521.

522.

523.

524.

525.

526.

527.

528.

529.

530.

531.

532.

533.

534.

535.

536.

537.

538.

539.

540.

541.

542.

543.

544.

545.

546.

547.

548.

549.

550.

551.

552.

553.

554.

555.

556.

557.

558.

559.

560.

561.

562.

563.

564.

565.

566.

567.

568.

569.

570.

571.

572.

573.

574.

575.

576.

577.

578.

579.

580.

581.

582.

583.

584.

585.

586.

587.

588.

589.

590.

591.

592.

593.

594.

595.

596.

597.

598.

599.

600.

601.

602.

603.

604.

605.

606.

607.

608.

609.

610.

611.

612.

613.

614.

615.

616.

617.

618.

619.

620.

621.

622.

623.

624.

625.

626.

627.

628.

629.

630.

631.

632.

633.

634.

635.

636.

637.

638.

639.

640.

641.

642.

643.

644.

645.

646.

647.

648.

649.

650.

651.

652.

653.

654.

655.

656.

657.

658.

659.

660.

661.

662.

663.

664.

665.

666.

NOMBRE: _____

CIUDAD: _____

UNIVERSIDAD: _____

1. ¿Dentro de su pensum académico se aplican salidas pedagógicas a nivel nacional? Si la respuesta es NO por favor deje la encuesta.

2. ¿En que tiempo de estadía oscilan las salidas?

- A. 1 a 2 Días _____
- B. 2 a 4 Días _____
- C. 5 a 1 Semana _____
- D. Mas de una semana _____

3. ¿Con que presupuesto en el orden de días anteriormente mencionados cuentan lo estudiantes para sus salidas?

- A. 180.000 _____
- B. 470.000 _____
- C. 879.000 _____
- D. 900.000 _____

4 ¿A la hora de viajar que destinos son su preferencia?

- A. Boyacá y Cundinamarca
- B. Santander y Huila
- C. Costa y Amazonas
- D. Mixtas

5. ¿Al realizar dichas salidas su preferencia es de tipo?

- A. Aéreo
- B. Terrestre