

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO

Colegio de Ciencias Biológicas y Ambientales

Desarrollo y Aplicación de una Escuela de Aventura en el Ecuador

Felipe Munchmeyer Mera

Giovanni Rosania, M.A, Director de Tesis

Tesis de grado presentada como requisito para la obtención del título de
Licenciado en Ecología y Recursos Naturales, mención Turismo Sustentable

Quito, mayo de 2015

Universidad San Francisco de Quito
Colegio de Ciencias Biológicas y Ambientales

HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS

Desarrollo Proyecto: Escuela de Aventura

Felipe Munchmeyer Mera

Giovanni Rosania, M. A.,

Director de Tesis

.....

Stella de la Torre, Ph. D.,

Decano del Colegio de Ciencias Biológicas y Ambientales

.....

Quito, mayo de 2015

© DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma:

Nombre: Felipe Munchmeyer Mera

C. I.: 1719634402

Fecha: Quito, mayo de 2015

Resumen:

A lo largo de esta investigación se indaga en varias ramas de la ciencia y del turismo sustentable con el fin de generar una propuesta de valor bastante interesante: la propuesta de una escuela de aventura. Este proyecto busca desarrollar una combinación entre la educación ambiental, el turismo de aventura y la administración. Sobre la base de estos tres ejes, esta escuela de aventura tiene como objetivo crear espacios para personas que llevan vidas urbanas para que puedan entender mejor sobre los balances que existen en la naturaleza. Esto se logra a través del aprendizaje de distintas disciplinas de aventura realizadas de manera segura y con el menor impacto en el medio ambiente, que inclusive permiten la adquisición de habilidades que podrían ser luego transferidas a las actividades cotidianas. El proyecto también abarca un estudio completo sobre la gestión de la empresa, incluyendo el manejo turístico, los circuitos, el manejo administrativo, el análisis financiero y el plan de mercadeo. Es por este motivo que este estudio constituye un análisis íntegro del diseño de un negocio de turismo sustentable rentable e innovador.

Abstract:

This research explores several fields of science and sustainable tourism for the purpose of generating an interesting value proposition: an adventure school. This project seeks to develop a combination of environmental education, adventure tourism and business management. On the basis of these three core areas, this adventure school is aimed at creating spaces for people that lead an urban lifestyle to better understand the balance existing in nature. This is achieved through a process to learn how to practice several adventure disciplines safely and without impacting the environment, which even enables the acquisition of skills that may be later transferred to daily activities. The project also comprises a complete study of the company's management including tourist management, the circuits, administrative management, financial analysis and marketing plan. This is the reason why this study constitutes a comprehensive analysis of the design of a profitable and innovative sustainable tourism business.

Tabla de Contenido:

Resumen:.....	5
Abstract:.....	6
Tabla de Contenido:	7
Capítulo 1: Descripción de la Empresa.....	8
Capítulo 2: Organización de la Empresa.....	16
Capítulo 3: Análisis Financiero	23
Capítulo 4: Estudio de mercado	27
Capítulo 5: Circuitos y Operaciones	46
Capítulo 6: Educación Ambiental	75
Recomendaciones y Conclusiones:	84
Referencias:.....	85
Anexos / Apendices:.....	86

Capítulo 1: Descripción de la Empresa

Nombre de la empresa

“KINGUE Escuela de Aventura” nace en el centro de los Andes ecuatorianos, representada por la libertad y belleza del curiquingue, ave característica de los páramos andinos.



- Descripción del problema

KINGUE Escuela de Aventura tiene el fin de crear espacios para las personas que tienen vidas urbanas, de manera que puedan entender sobre los balances que existen en la naturaleza y a la vez aprender la práctica de distintos deportes de aventura de manera segura y adecuada. Manteniendo siempre un enfoque pedagógico, KINGUE busca enseñar habilidades que sean transferidas al día a día

de sus usuarios. En base a esto, en KINGUE creemos que al estar en contacto con la naturaleza, poco a poco vamos generando más conciencia y aprecio por ella. Por otro lado, las actividades y vivencias generadas durante los talleres de KINGUE incentivan la vida sana, que incluye mantenerse siempre activo y tener una alimentación adecuada.

- Historia de la empresa

“KINGUE Escuela de Aventura” abre sus puertas en octubre del 2013, con talleres corporativos enfocados en habilidades de trabajo en equipo, liderazgo y comunicación. Sin embargo, el proyecto nace alrededor del 2010, mientras sus fundadores, Jorge Anhalzer y Felipe Munchmeyer, realizaban un viaje al nevado Altar en el Ecuador. Mientras pasaban tres días encerrados en la carpa debido a una tormenta que no paraba, empezaron a conversar sobre sus sueños y proyectos futuros, y es entonces que deciden que al terminar sus estudios universitarios empezarán un proyecto que combine la naturaleza, el deporte y el enseñar a personas sobre la belleza de nuestro país. Los años pasaron y tanto Jorge como Felipe siguieron viajando tanto en el Ecuador como alrededor del mundo, recolectando ideas, siguiendo cursos y absorbiendo conceptos que finalmente darán forma a este proyecto de tesis y finalmente a la Escuela de Aventura KINGUE. Es por eso que el fin de esta tesis es el terminar de moldear y embellecer un proyecto que viene como un diamante en bruto desde hace muchos años.

- ¿Quiénes somos?

“KINGUE Escuela de Aventura” fue fundada por Jorge Ignacio Anhalzer y Felipe Munchmeyer.

Jorge Ignacio Anhalzer:



Ecuatoriano, apasionado por las montañas toda la vida. Siempre dispuesto a explorar, organizar nuevas expediciones y conocer cada rincón de nuestro país. Graduado de Administración en Deporte de la Universidad de Bond en Australia. Instructor de NOLS, LNT Master Educator y Wilderness First Responder.

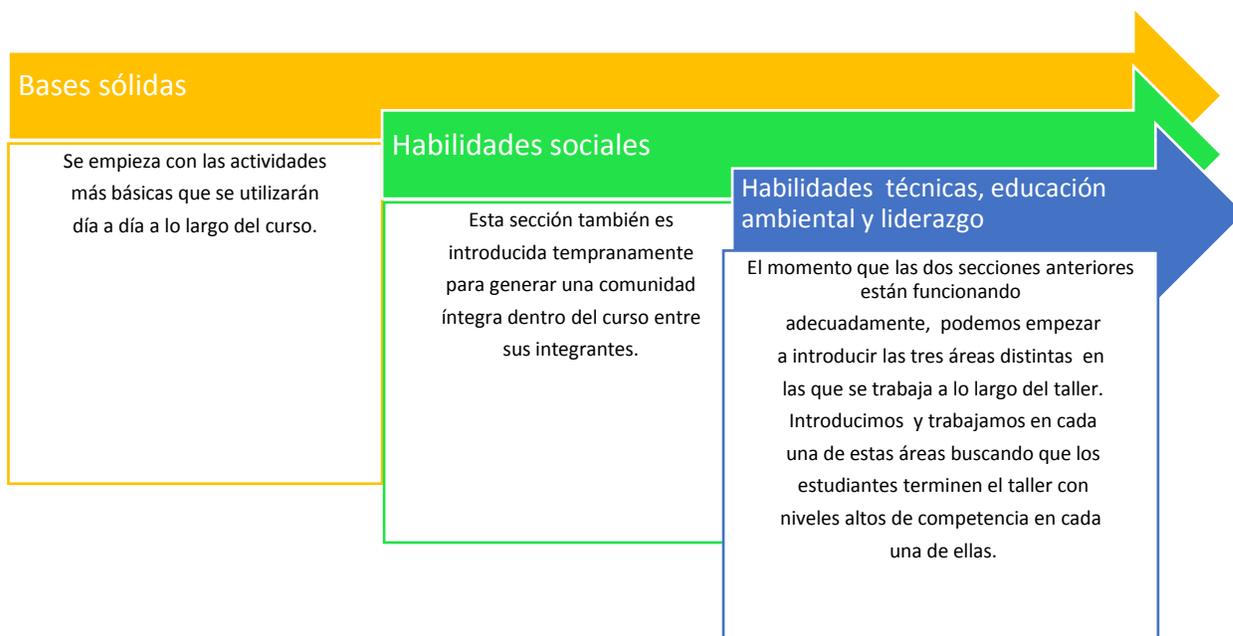
Felipe Munchmeyer:



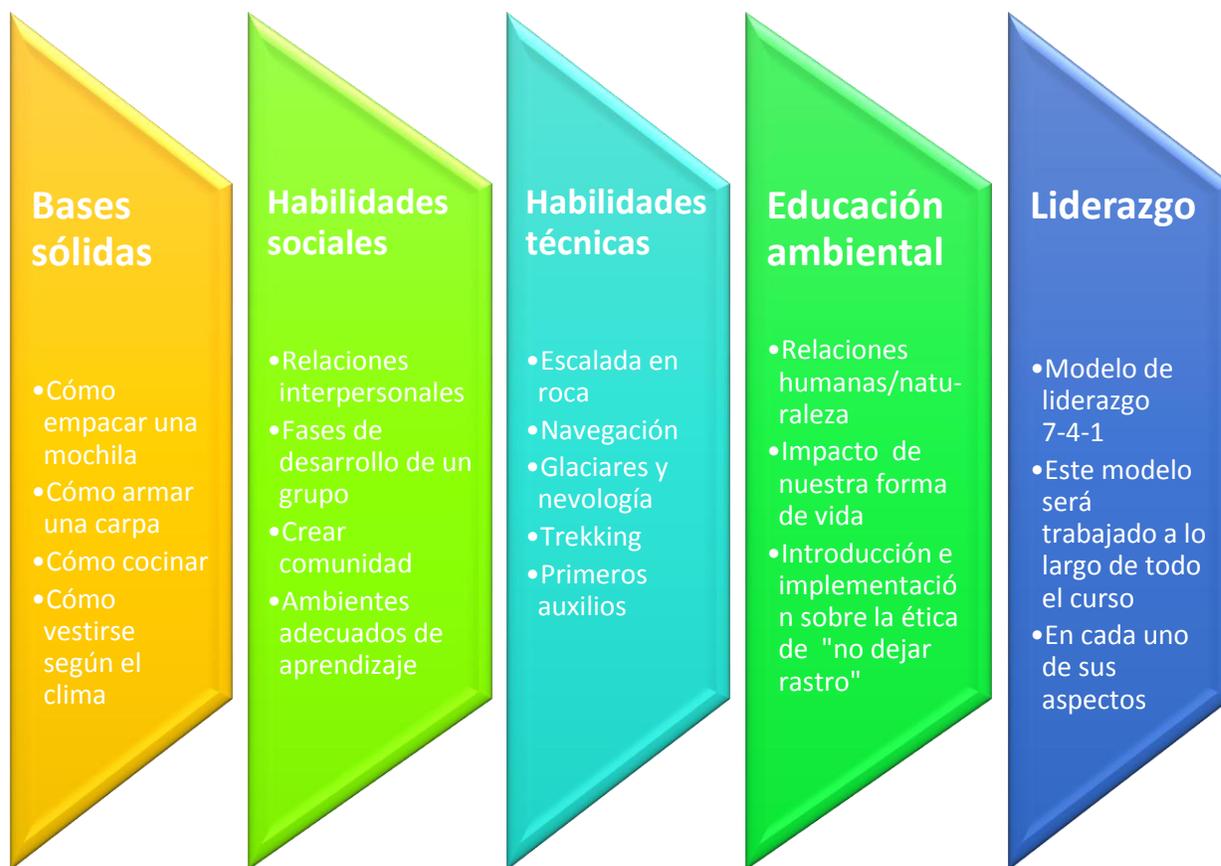
Ecuatoriano, dedicado a los deportes de aventura toda la vida (escalada, ciclismo, montañismo, trail running), también dedicado a recorrer nuestro país y buscar que hay más allá de cada valle, río y glaciar. Graduado en la USFQ con una Licenciatura en Turismo Sustentable, Instructor de NOLS, LNT Master Educator y Wilderness First Responder.

- ¿Qué hacemos?

“KINGUE Escuela de Aventura” organiza cursos prácticos, enfocados a enseñar a sus usuarios cómo realizar y disfrutar actividades al aire libre de manera adecuada y segura. Estos talleres mantienen a lo largo de la duración de los mismos una progresión lógica del aprendizaje. Lo que quiere decir que empezamos con tareas básicas para generar buenas bases, como por ejemplo cómo armar una carpa para evitar pasar una mala noche, o cómo manejar un reverbero para poder cocinar comidas realmente sabrosas evitando accidentes o pérdidas innecesarias de comida y agua, etc. Al consolidar estas bases simples, ya se puede empezar a construir una pirámide sobre ellas en distintos ámbitos. El gráfico presentado a continuación muestra la secuencia lógica de aprendizaje en estos cursos.



Para entender mejor qué implica cada una de las áreas mencionadas, el diagrama a continuación incluye ejemplos sobre actividades y temas que se desarrollan en cada una de las áreas:



- Misión

En KINGUE buscamos generar procesos educativos en jóvenes y adultos a través del deporte de aventura y el contacto con la naturaleza. Con instructores calificados en distintas áreas, la calidad del servicio es única e innovadora. Nuestros cursos mantienen una combinación de aprendizaje en distintas áreas, buscando que nuestros graduados sean competentes en cada una de las áreas y las puedan aplicar en su día a día después del curso. Siempre manteniendo la política de aprender haciéndolo, nuestros cursos son 100% prácticos, creando espacios para que cada uno de nuestros alumnos aprenda y se desarrolle íntegramente.

- Visión

La visión de KINGUE es la de ser líder como Escuela de Aventura; estar siempre comprometidos a cuidar el medio ambiente y vivir bajo la ética de “no dejar huella”; ser una empresa reconocida por la calidad de los servicios, generando graduados con un entendimiento íntegro del deporte de aventura y la vida al aire libre, en cada una de las áreas, como son aspectos técnicos, sociales, de liderazgo y ética ambiental.

- Objetivos:

Corto plazo: (primer año) Los objetivos para el primer año de funcionamiento son:

- Legalizar u obtener todos los permisos necesarios.
- Empezar con el Plan de Mercadeo.
- Llegar a organizar 10 cursos para el año 2016.
- Obtener las certificaciones faltantes para el personal e instructores.

Largo plazo: (5-10 años)

- Estar ubicados en el Top of Mind entre nuestros clientes.
- Establecer alianzas con universidades y escuelas en otros países (p. ej., EEUU).

- Operar cursos durante el año completo.
- Abrir nuevos mercados con cursos en otras áreas y en zonas menos exploradas del país.

- Propuesta de valor

La ventaja más clara de KINGUE es que trae un concepto nuevo a nuestro país, el de una escuela de aventura. Lo que esto quiere decir es que se aprovechan diferentes oportunidades que existen y se dan distintos enfoques a la razón de ser de esta empresa, por lo que se posiciona en un nicho único. El Ecuador es claramente una potencia turística, teniendo todo en un área tan pequeña: tantas regiones que abarcan tanta posibilidad de distintas actividades. Sin embargo, en KINGUE no nos conformamos solamente con conocer estos lugares y ser turistas. En KINGUE buscamos que estos lugares sean nuestras aulas de clase, aprovechando cada uno de ellos para brindar educación. Si bien nuestros cursos buscan enseñar las bellezas de nuestro país, nuestro fin no queda ahí. Hemos diseñado un enfoque más pedagógico para que las herramientas aprendidas en el curso sean útiles y aplicables al día a día de nuestros usuarios, tanto en el ámbito laboral como personal.

Capítulo 2: Organización de la Empresa

- Marco Legal

En primer lugar, la compañía debe ser constituida como una compañía de responsabilidad limitada (CIA. LTDA). Ya que para poder funcionar como agencia de viajes, se requiere que dicha empresa sea constituida como compañía limitada o sociedad anónima. Existen varios pasos a seguir los cuales están claramente establecidos dentro de la página web de la Superintendencia de Compañías (www.supercias.gob.ec). Dentro del portal, existe una ventana llamada “Guías para el usuario”, y dentro de esta buscamos “Constitución electrónica de Compañías”. Al entrar en este link se obtiene acceso gratuito a una guía completa en formato pdf y videos de cada paso a seguir para la constitución electrónica de la empresa. Alguna de la información solicitada en este procedimiento es la siguiente: Creación de un usuario y contraseña dentro del portal, socios o accionistas, datos de la compañía, cuadro de subscripciones y pago de capital, información de representantes legales y documentos adjuntos.

Por otra parte, el Artículo 79 del Reglamento General de Actividades Turísticas contiene la clasificación de agencias. Kingue debe estar dentro de la clasificación de operadoras. Consecuentemente, en el Artículo 82 se explica que es una agencia de viajes operadora.

“Art. 82.- Agencias de viajes operadoras.- Son agencias de viajes operadoras las que elaboran, organizan, operan y venden, ya sea directamente al usuario o a través de los otros dos tipos de agencias de viajes, toda clase de servicios y paquetes turísticos

dentro del territorio nacional, para ser vendidos al interior o fuera del país.” (Reglamento General de Actividades Turísticas, 2002).

A continuación de esto, también es necesaria la obtención de la Licencia Anual de Funcionamiento (LUAF), cuya información también consta en el Capítulo IV del reglamento antes mencionado. Específicamente, los Artículos 141, 142 y 143 explican los procedimientos a seguir para obtener dicho permiso, que debe ser tramitado en el Ministerio de Turismo.

Al constituir la empresa y operar dentro del Distrito Metropolitano de Quito, se debe también obtener el registro turístico, el cual está a cargo de Quito Turismo. Textualmente citado de la página de Quito Turismo, se explica el registro turístico como una herramienta:

“El Registro Turístico es la inscripción del prestador de servicios turísticos previo a la obtención de la Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE) al inicio de sus actividades, y que debe hacerlo por una sola vez en las oficinas de Quito Turismo. En este registro se establece la clasificación y categoría del establecimiento y se le asigna un número de identificación que permite darle seguimiento a futuro.

El Certificado de Registro Turístico es la herramienta de gestión administrativa en la que se encuentran inscritas todas las personas naturales, jurídicas o comunidades que realicen actividades turísticas, se lo emite por una sola vez a cada establecimiento turístico, siempre y cuando no exista un cambio de propietario.” (Quito Turismo, 2009)

- Organización de la Empresa

Por el tamaño y cantidad de trabajo de la empresa, por el momento existe la capacidad de manejarla en su totalidad entre dos personas. Los dos socios de la empresa la manejan por completo. Sin embargo, para los talleres hay un total de tres instructores más que son contratados específicamente para los días de los cursos. Estos han trabajado desde hace más de un año con nosotros y conocen bastante bien la metodología y forma de trabajo de Kingue. La tabla presentada a continuación muestra los trabajos y labores que cada uno cumple dentro de la empresa. Sin

Felipe Munchmeyer (Gerente General)	Jorge Anhalzer (Presidente)
	
<input type="checkbox"/> Logística	<input type="checkbox"/> Ventas
<input type="checkbox"/> Proveedores	<input type="checkbox"/> Promoción y Redes Sociales
<input type="checkbox"/> Cobros y Pagos	<input type="checkbox"/> Jefe de Instructores

embargo, sabemos que la empresa con el tiempo irá creciendo y expandiéndose, por lo que el organigrama, casi inexistente por ahora, tendrá que ser modificado para poder adaptarnos con facilidad a medida que la empresa vaya creciendo. Se buscará llegar a un modelo similar al siguiente:



- Funciones y Procesos de Áreas:

-Marketing y Ventas:

Esta área tiene dos funciones principales. En primer lugar, esta área será la encargada de vender el producto a los usuarios, reunirse con ellos y buscar cuáles servicios nuestros son los que satisfacen las necesidades del cliente. Por otro lado, se encargará de poner en marcha el Plan de Mercadeo presentado en el Capítulo 3.

- Finanzas y Contabilidad

Esta área estará a cargo de todo el dinero que entra y sale de la compañía, llevará cuentas y mantendrá la empresa al día con el SRI y todas las instituciones gubernamentales, y presentará informes sobre cómo está evolucionando la empresa de acuerdo al tiempo.

- Recursos Humanos

En esta área se buscará principalmente mantener al día a nuestros instructores, informándoles sobre todas las novedades que existan en la empresa, fechas de trabajo, capacitaciones, cambios de enfoque empresarial. También, esta área estará pendiente de que nuestros instructores estén al día con sus responsabilidades, como por ejemplo mantener sus certificaciones de primeros auxilios al día, devolución de material después de cada salida, etc.

- Servicios

Esta área es la encargada de todo lo que se refiere a la puesta en marcha de los servicios, estar al día con proveedores, organizar toda la logística de cada taller, reponer y cambiar el material viejo o dañado; tener todo el equipamiento de la empresa al día y organizado, en buen estado y limpio; revisar mapas, rutas y protocolos de seguridad de la empresa en cursos. También estará a cargo de comprar los insumos no reusables, como por ejemplo, comida, tanques de gas, etc.

- Cultura Organizacional:

La cultura organizacional dentro de la empresa tendrá un enfoque basado en la autonomía y la creatividad, dando a los empleados espacios para que ellos resuelvan los problemas buscando las soluciones. Sin embargo, para que esto sea posible, existirá una comunicación muy clara entre cada área y cada persona para

asegurarnos de que toda la empresa está en la misma línea, enfocada a los mismos objetivos, valores y profesionalismo. (emprendices.com)

Los valores más importantes dentro de la empresa que serán el pilar esencial para poder tener una cultura empresarial autónoma serán los siguientes:

- Honestidad
- Respeto
- Dedicación
- Humildad

Ambiente Empresarial:	- Se busca generar espacios de liderazgo para cada empleado, incluyendo su participación de la toma de decisiones y planificación de la empresa, delegando responsabilidades en cada una de las áreas, confiando en el conocimiento y experiencia de cada uno de nuestros empleados, con una total comunicación tanto ascendente como descendente dentro de la pirámide jerárquica.
Servicio al Cliente:	- La empresa siempre buscará el bienestar del cliente, por lo que confiamos plenamente y generamos espacios para que nuestros empleados tomen decisiones propias. De esta manera, el

	proceso de servicio al cliente será mucho más eficiente y personalizado. Los empleados serán capaces de contar con herramientas, apoyo y capacitación en varias áreas para poder solucionar problemas de manera adecuada y eficiente.
--	---

Es importante tomar en cuenta que para que se pueda lograr una cultura organizacional como la mencionada anteriormente, la empresa busca recibir total compromiso de sus empleados, manteniendo siempre los valores de la empresa en sus acciones, pensando en el bienestar de la empresa como parte de un todo y no solamente en su bienestar, y siendo leales a KINGUE, motivados a trabajar con esta marca.

Capítulo 3: Análisis Financiero

Para el análisis financiero de KINGUE, se utilizó tres herramientas principales que nos ayudaron a obtener resultados relevantes que a la vez nos permitieron ver claramente cuál es la rentabilidad de este negocio. Al empezar este análisis fue importante entender que esta escuela de aventura es un negocio pequeño, o por lo menos se espera que lo sea por los primeros años. Por este motivo es que en muchos de los casos no existe una cantidad grande de rubros y detalles, ya que la realidad es que no existe ni existirá mucho movimiento de dinero el primer año, ni los siguientes cuatro.

La primera herramienta que se utilizó fue un flujo de caja, con proyección a cinco años. Con esta herramienta, pudimos ver cómo va a ser nuestra recuperación de la inversión inicial y las utilidades en el tiempo programado (Gallegos, 2015). Este análisis demostró que nuestra empresa sí es rentable a través del tiempo y que la inversión inicial se recuperará dentro del primer año. Por otro lado, el análisis del valor actual neto (VAN) nos dio un número positivo, demostrando la rentabilidad del proyecto, mientras que el TIR (tasa interna de retorno) es del 172%, lo que nos dice que el proyecto no es solamente rentable, sino también eficiente en recuperación de la inversión. (Gallegos, 2015)

A 5 años						
Ventas año 1	\$ 35.000,00					
Crecimiento anual ventas	10%					
Flujo de Caja	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Inversion Inicial	\$ 3.000,00					
Ventas netas		\$ 35.000,00	\$ 38.500,00	\$ 42.350,00	\$ 46.585,00	\$ 51.243,50
Egresos						
Costo de ventas (55% de las ventas netas)		\$ 19.250,00	\$ 21.175,00	\$ 23.292,50	\$ 25.621,75	\$ 28.183,93
Utilidad bruta		\$ 15.750,00	\$ 17.325,00	\$ 19.057,50	\$ 20.963,25	\$ 23.059,58
Gastos de Marketing		\$ 1.550,00	\$ 1.782,50	\$ 2.049,88	\$ 2.357,36	\$ 2.710,96
Gastos operativos		\$ 6.500,00	\$ 7.150,00	\$ 8.222,50	\$ 9.455,88	\$ 10.874,26
Reposicion de Inventario		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.000,00	\$ 1.000,00
Utilidad antes de impuestos		\$ 7.700,00	\$ 8.392,50	\$ 8.785,13	\$ 7.150,02	\$ 8.474,36
Utilidades a trabajadores (15%)		\$ 1.155,00	\$ 1.258,88	\$ 1.317,77	\$ 1.072,50	\$ 1.271,15
Impuesto a la Renta (23%)		\$ 1.505,35	\$ 1.640,73	\$ 1.717,49	\$ 1.397,83	\$ 1.656,74
UTILIDAD NETA	\$ -3.000,00	\$ 5.039,65	\$ 5.492,89	\$ 5.749,86	\$ 4.679,69	\$ 5.546,47
Tasa de Descuento	12%					
VPN (valor presente neto)	\$ 16.092,47					
TIR	172%					

También realizamos un PYG (análisis de pérdidas y ganancias en el primer año de la empresa). Con esta herramienta pudimos ver desglosados y detallados a profundidad los ingresos y egresos de la empresa dentro del primer año.

Perdidas y Ganancias	Año 0	Año 1
Ingresos		
Inversion Inicial	\$ 3.000,00	
Ventas netas		\$ 35.000,00
Egresos		
Costo de ventas (55% de las ventas netas)		\$ 19.250,00
Utilidad bruta		\$ 15.750,00
Gastos de Marketing		\$ 1.550,00
Gastos de Sueldo personal de oficina		\$ 4.800,00
Alquiler de Oficina		\$ 1.200,00
Gastos Legales		\$ 500,00
Reposicion de Inventario		\$ -
Utilidad antes de impuestos		\$ 7.700,00
Utilidades a trabajadores (15%)		\$ 1.155,00
Impuesto a la Renta (23%)		\$ 1.505,35
UTILIDAD NETA	\$ -3.000,00	\$ 5.039,65

Finalmente, realizamos un Balance General con el que pudimos ver la situación actual de la empresa dividida en tres cuentas principales: Activos, pasivos y patrimonio. Ya que al momento la empresa tiene movimientos mínimos de dinero e inversión, el balance general no refleja mayor información. Por otro lado, la gran mayoría de transacciones de dinero, cobros y pagos son realizadas al contado, por lo que la empresa no tiene cuentas por pagar o cobrar.

Balance General	
ACTIVOS	
Caja/ Banco	\$ 4.000,00
Inventario	\$ 3.000,00
Total de Activos	\$ 7.000,00
PASIVOS	
Impuestos por pagar	\$ 1.520,00
Total Pasivos	\$ -
PATRIMONIO	
Capital de Trabajo	\$ 5.480,00
Total Patrimonio	\$ -
Total Pasivos + Patrimonio	\$ 7.000,00

Capítulo 4: Estudio de mercado

(Alcaraz, 2011)

- Análisis Foda

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">- Utilización de herramientas nuevas- Excelente conocimiento de las teorías (know how)- Excelente conocimiento de las áreas de trabajo- Buenos proveedores de servicios adicionales (transporte, alimentación, etc.)	<ul style="list-style-type: none">- Poca experiencia laboral- Poca capacidad de competir con precios bajos- Poca capacidad de masificar la publicidad

Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Geografía del Ecuador (cercanía a distintos lugares) - Nuevo concepto en el mercado - Posibilidad de convenios con empresas del exterior - Ubicados dentro de un Océano Azul 	<ul style="list-style-type: none"> -Reglamentación y regulaciones por Ministerio de Turismo /Ambiente - Competencia desleal de precios - Copia de conocimientos por la competencia - Riesgos de fuerza mayor causados por la naturaleza - Burocracia gubernamental, permisos, etc.

- Servicios de la Empresa

KINGUE Escuela de Aventura se enfocará principalmente en un área.

- Cursos de Liderazgo en Aventura. (Ejemplo utilizado para el capítulo 5, circuitos y operacional)

- Tamaño del mercado

El tamaño del mercado meta se enfoca mucho a la población demográfica del Ecuador, de personas entre los 15 y 25 años, con estatus socioeconómico medio alto y alto.

Habitantes entre 15 y 25 años:

Aproximadamente el 18,5% de la población del Ecuador tiene entre 15 y 25 años. (Para estos datos nos basamos en la demografía de las provincias de Pichincha y Guayas), las cuales entre las dos tienen cerca del 35% de la población del Ecuador. (Ecuador en Cifras, 2015)

Nivel socioeconómico medio alto y alto:

Según la Encuesta de la Estratificación del Nivel Socioeconómico, el 13,1% de la población ecuatoriana está en el grupo A o B de la pirámide socioeconómica. Refiriéndose a nivel B, son las familias que en promedio tienen un automóvil de uso exclusivo para la familia, dos televisores a color, dos baños con ducha, compran la mayor cantidad de su vestimenta en centros comerciales, tienen 3 celulares para uso del hogar y el jefe del hogar tiene un título de instrucción superior. (Ecuador en Cifras, 2015)

Tomando en cuenta que existen 14.483.499 habitantes en el Ecuador y que el 18,5% está dentro de la edad mercado meta y el 13,1% pertenece a un nivel socioeconómico medio alto y alto, esto quiere decir que de la población ecuatoriana 361.000 habitantes están dentro de nuestro mercado meta.

Por otro lado, existe también un mercado meta de turistas extranjeros. En el 2014 existió un total de 1.557.006 turistas internacionales que entraron al Ecuador. De

estos, las tres nacionalidades con mayor cantidad de turistas entrando al Ecuador son Colombia con 35%, Estados Unidos con 13% y Perú con 10% del total de turistas internacionales al año. (Ministerio de Turismo, 2015)

- 5P's de Marketing:

Persona:

- Hombres y mujeres
- De entre 16 y 25 años
- De clase social media y media alta
- Estudiantes o trabajadores, que busquen desarrollar sus capacidades de liderazgo
- Con poca o ninguna experiencia en deportes de aventura

Producto: (Servicio)

Kingue Escuela de Aventura ofrece a sus usuarios la oportunidad de disfrutar de la naturaleza de manera consciente y segura. Recorriendo distintos lugares en el país, aprenderemos a vivir en armonía con la naturaleza, generando el menor impacto posible en cada una de nuestras actividades, a la vez que aprenderemos distintas actividades de aventura. Todo esto envuelto en una fuerte teoría de

liderazgo, trabajo en equipo y comunicación. Con esto, Kingue Escuela de Aventura, ha creado la mezcla perfecta de Aventura, Naturaleza, Aprendizaje, y Diversión.

- Pico de Cuervo - Colmillo de Lobo: 7D/6N

- Yanahurco - Papallacta: 5D/4N

- Oyacachi – La Dormida: 9D/8N

Plaza:

- Escuelas
- Universidades
- Empresas

Promoción:

La promoción de Kingue Escuela de Aventura se basará en redes sociales y medios digitales, debido a su expansión masiva, destinando parte del presupuesto para poder pautar en este medio. Por otro lado, dentro de este medio existe una gran promoción boca a boca. Finalmente, también existirá fuerte promoción dentro de universidades y colegios, en donde se centra la mayor parte de nuestro mercado meta. Esta promoción se utilizará durante el primer año debido a su bajo costo; a partir de años posteriores, se ajustará el plan de promoción para llegar a clientes de manera diferente.

Precio:

Para la fijación del precio de los talleres se utiliza un documento de Excel en el cual se establecen los gastos fijos y variable de la empresa. Por lo tanto, solamente al digitar el número de participantes que asistirán al taller y el número de instructores, el sistema está previamente listo para dar el costo del curso, así como el precio que se debe fijar con un margen de utilidad de entre 30% y 40%. Este margen de utilidad es nuestro margen dentro del cual podemos negociar el precio con nuestro cliente. Todos los rubros en la tabla están ya puestos bajo fórmulas, que varían netamente según la cantidad de personas, la cantidad de instructores y el número de días del curso. Para tener un aproximado de precios, el precio promedio está entre \$150 y \$200 por día por persona dependiendo del número de personas y la ruta.

- Análisis de Mercado

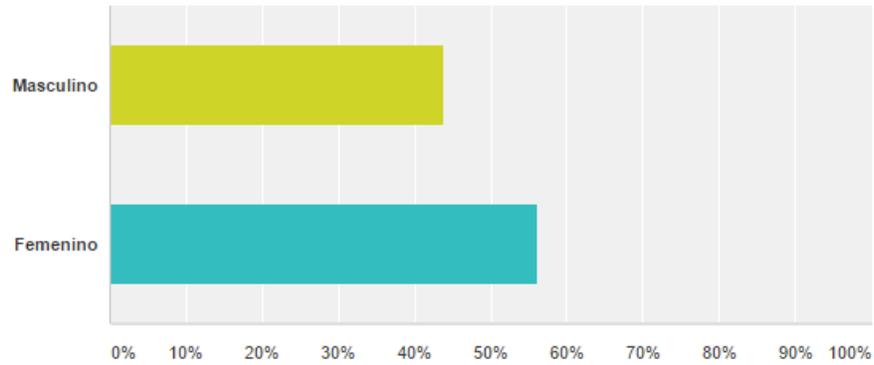
En esta sección se realizaron tres diferentes encuestas a distintos grupos. La razón por la que se decidió dividir los grupos principalmente es para poder tener resultados más reales, de manera que los resultados de un grupo no sean opacados por otro grupo.

Se crearon tres grupos. Los resultados se muestran a continuación. Para todos los resultados se utilizó la plataforma de Survey Monkey y los gráficos mostrados son los resultados tabulados por la plataforma.

- En el grupo 1 se encuestó a 41 personas, un grupo diverso en edad, pero con cierta relación con el deporte de aventura. Resultados de la 7 preguntas realizadas:

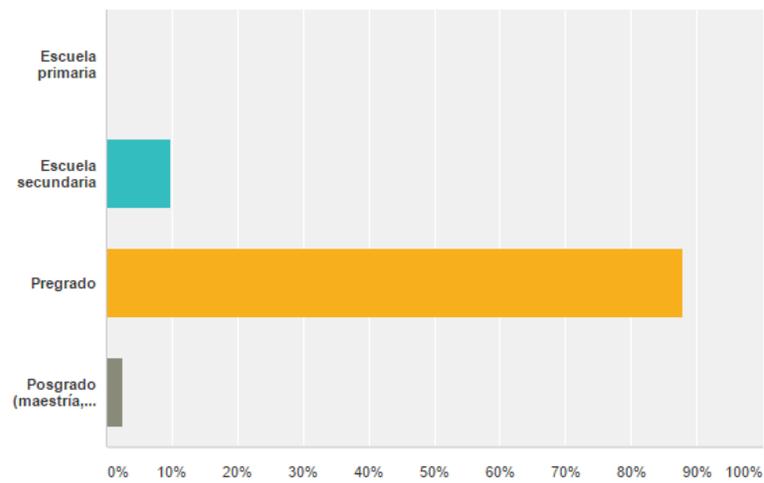
¿Sexo?

Respondido: 41 Omitido: 0



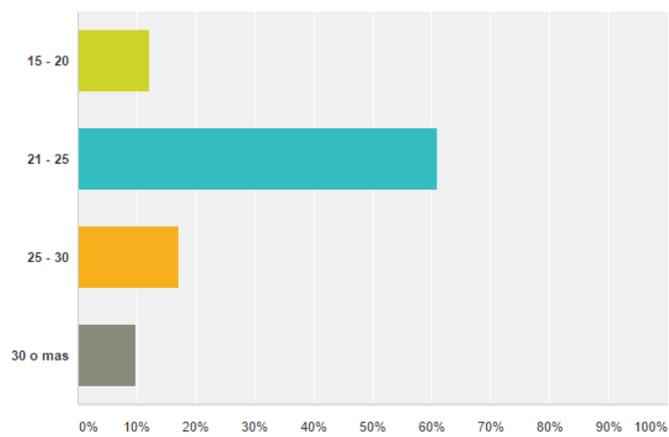
¿Cuál es el nivel de educación más alto que ha recibido?

Respondido: 41 Omitido: 0



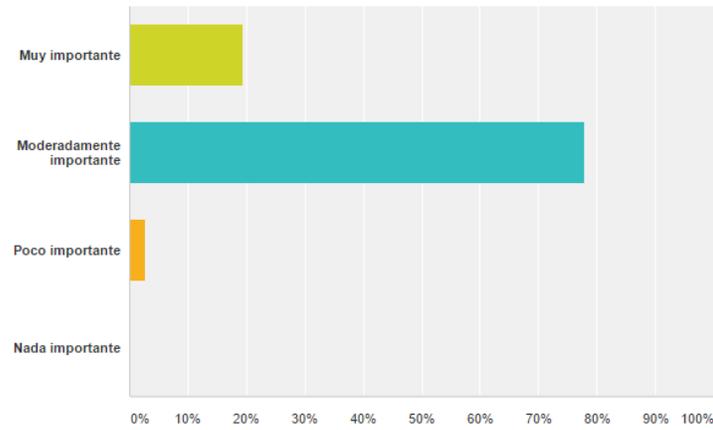
¿Cuál es su categoría de edad?

Respondido: 41 Omitido: 0



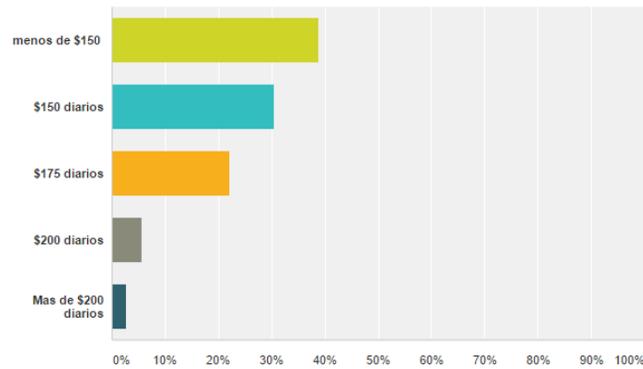
En general, ¿qué tan importante es el precio al momento de elegir este servicio?

Respondido: 36 Omitido: 5



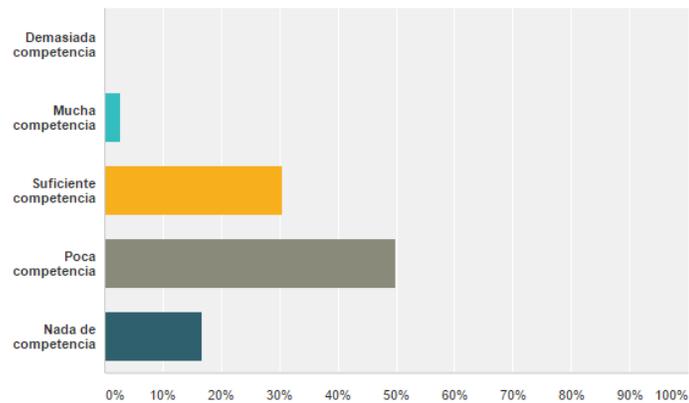
¿Cuanto considerarías que es un precio justo por un curso con las especificaciones antes mencionadas? (En el precio se incluye todo lo necesario a excepción de vestimenta)

Respondido: 36 Omitido: 5



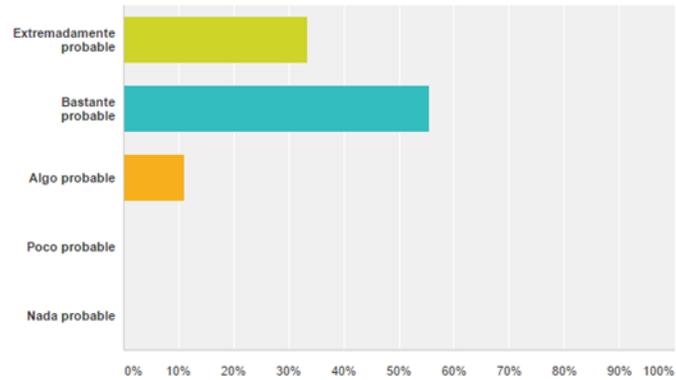
En general, ¿cuánta competencia en Ecuador piensa que existe en el mercado en contra nuestra?

Respondido: 36 Omitido: 5



En general, ¿cuál es la probabilidad de recomendarle este servicio a otras personas?

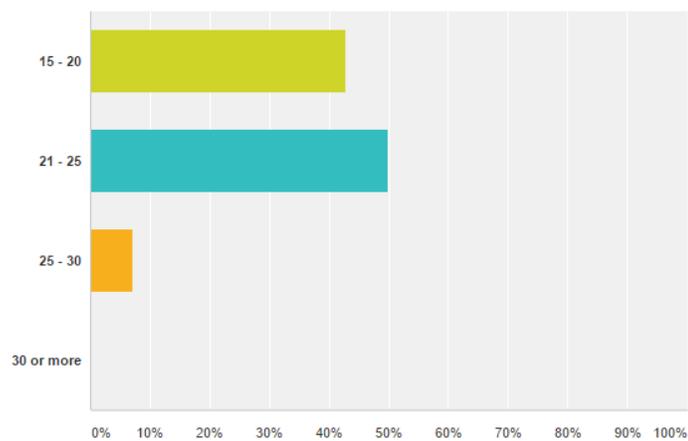
Respondido: 36 Omitido: 5



En el grupo 2 se encuestó a 14 personas extranjeras, todos residentes de los Estados Unidos

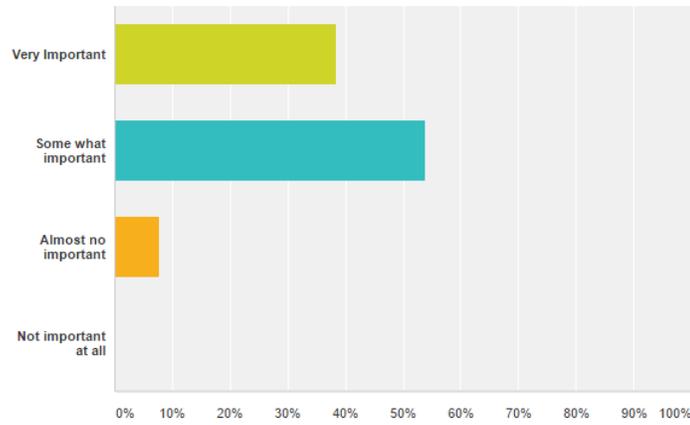
¿Whats your age category?

Respondido: 14 Omitido: 0



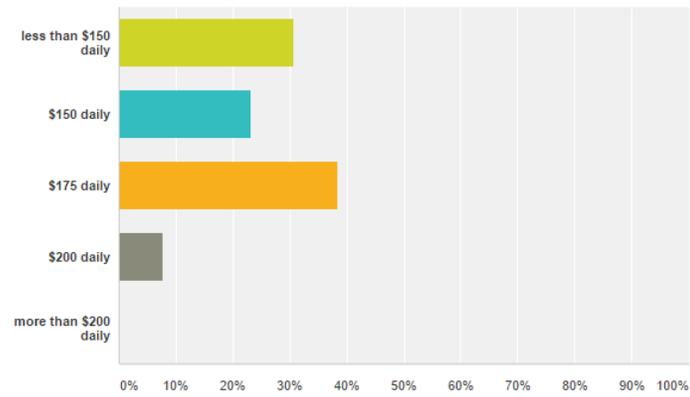
¿How important is for you the price you will pay?

Respondido: 13 Omitido: 1



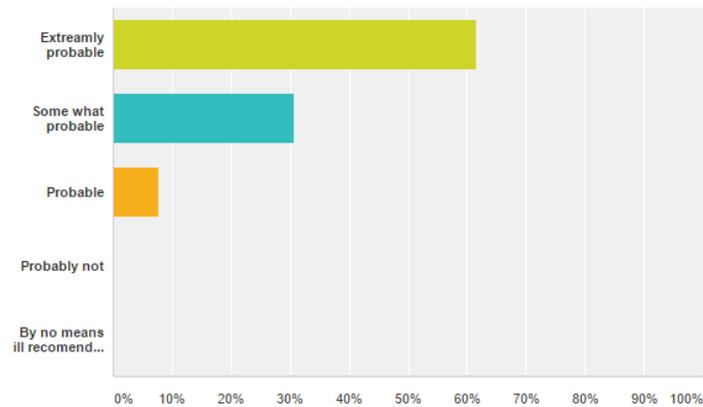
¿What do you consider as a fair price to pay for the course explained above? (Price includes everything needed in the course except clothing)

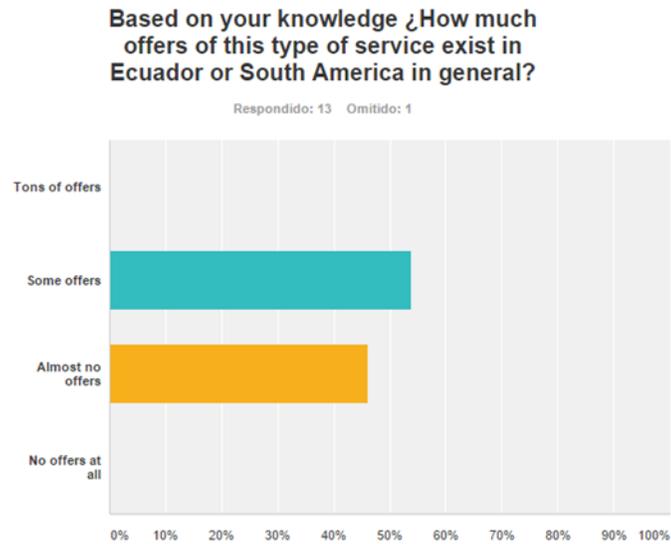
Respondido: 13 Omitido: 1



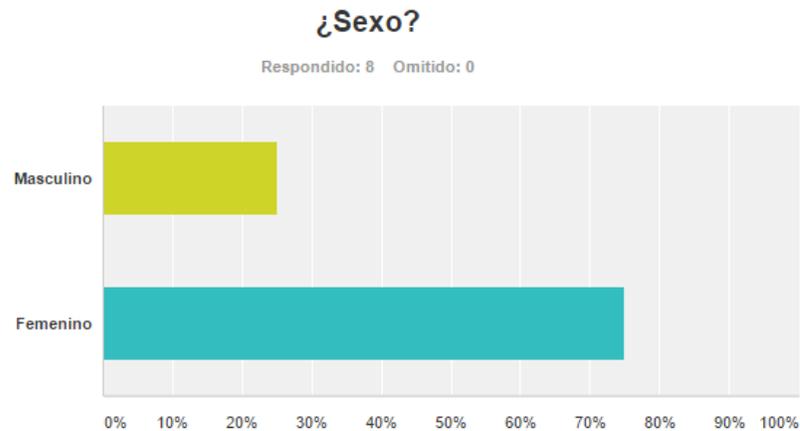
¿Whats the probability that you recomend this courses to other people?

Respondido: 13 Omitido: 1



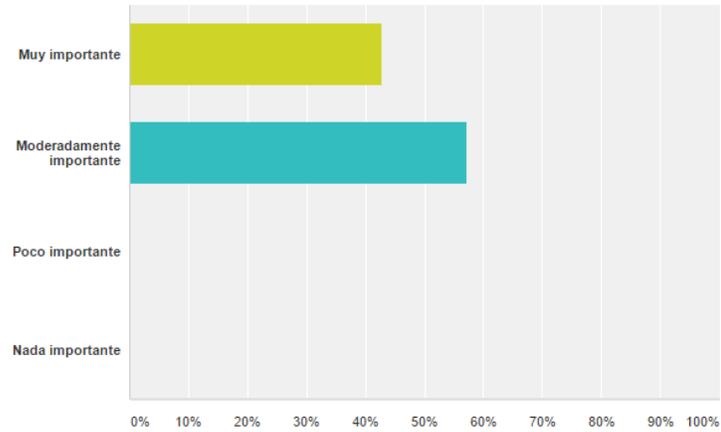


En el grupo 3, se encuestó a 8 personas. Este grupo fue creado completamente con la intención de buscar gente con ningún interés en el deporte o en salir de la vida urbana.



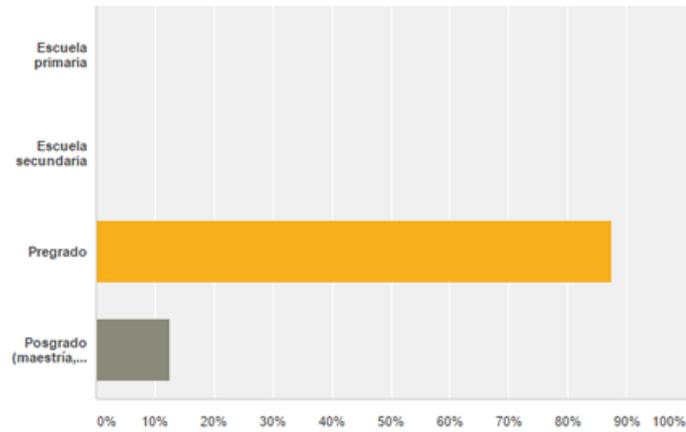
En general, ¿qué tan importante es el precio al momento de elegir este servicio?

Respondido: 7 Omitido: 1



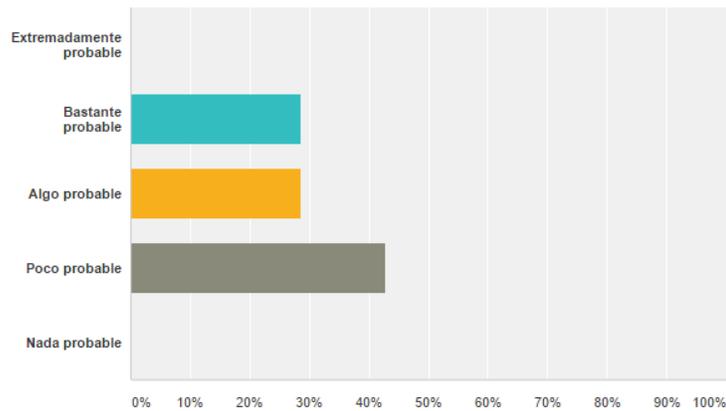
¿Cuál es el nivel de educación más alto que ha recibido?

Respondido: 8 Omitido: 0



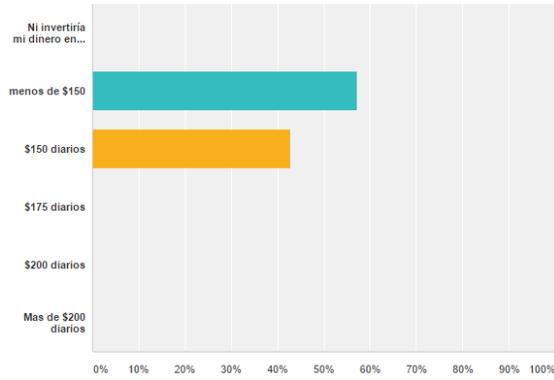
¿cuál es la probabilidad de que usted invierta su dinero en este servicio?

Respondido: 7 Omitido: 1



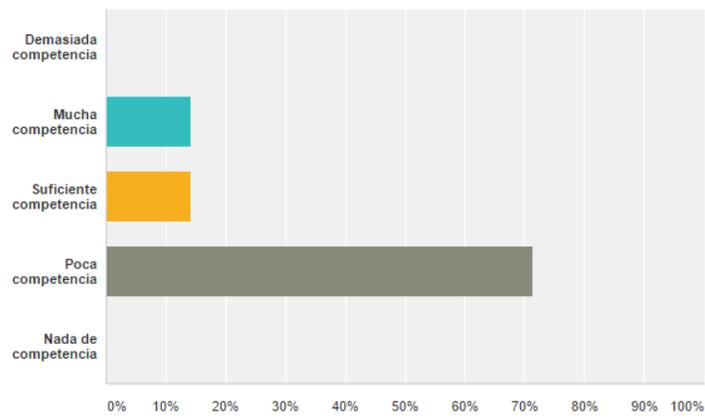
¿Cuanto consideraría que es un precio justo por un curso con las especificaciones antes mencionadas? (En el precio se incluye todo lo necesario a excepción de vestimenta)

Respondido: 7 Omitido: 1



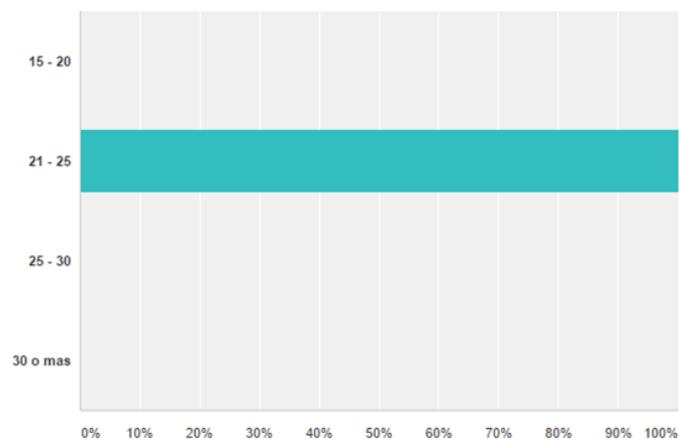
En general, ¿cuánta competencia en Ecuador piensa que existe en el mercado en contra nuestra?

Respondido: 7 Omitido: 1



¿Cuál es su categoría de edad?

Respondido: 8 Omitido: 0



Dentro de estos resultados hay algunos puntos importantes que se debe tomar en cuenta como conclusiones acerca de qué piensa el mercado sobre este negocio y sus expectativas. Tanto en el primero como el segundo grupo (grupos de gente que están dentro del mercado meta) nos dan respuestas que dan luz verde a la aceptación del proyecto. En primer lugar, tanto el grupo 1 como el grupo 2 tuvo más del 60% de la gente respondiendo que están dispuestos a pagar \$150 o más por día, lo cual es el precio que se maneja dentro de Kingue. En segundo lugar, en ambos grupos más del 90% de la gente aseguró que existe bastante probabilidad de que recomienden este servicio a otra gente, lo que nos brinda un fuerte potencial de promoción por medio de boca a boca. Finalmente, en la última pregunta sobre la competencia dentro del mercado la gran mayoría de las respuestas indican que existe poca competencia dentro del mercado, lo que nos ubica dentro de un océano azul, con gran potencial.

Por otro lado, el grupo 3 también fue bastante interesante ya que a pesar de que no era gente de nuestro mercado meta, sino gente con intereses totalmente distintos al de los objetivos de nuestros servicios, también obtuvimos resultados importantes para tomar en cuenta. En primer lugar, alrededor del 55% de la gente aseguró que es probable o bastante probable que inviertan su dinero en este servicio, lo que nos dice que a pesar de que no tienen intereses aparentes en este servicio, al escuchar y entender sobre él, pueden llegar a ver un valor positivo en hacer uso de los servicios de Kingue. Asimismo, nadie contestó que no invertiría su dinero en este servicio. Por

otro lado, más del 70% de las respuestas de este grupo indican que existe poca competencia dentro de nuestro mercado, ubicándonos nuevamente dentro de un océano azul.

Finalmente, podemos decir en base a los resultados antes presentados que sí existe aceptabilidad del mercado hacia este servicio que Kingue ofrece, lo que nos ayuda a ser una empresa exitosa con visión de crecimiento a largo plazo.

- Análisis de satisfacción en clientes

Para poder obtener estos resultados, en el último año y medio hemos realizado cursos piloto de dos días cerca de la ciudad de Quito, en la Hacienda Laicas ubicada en las faldas del Pasochoa. Los participantes de dichos talleres recibieron el currículo y aprendizaje similar al que se realizará en los cursos más largos que se presentan en el Capítulo 5. Al final de cada uno de estos talleres se solicitó a los participantes que llenen una encuesta de satisfacción sobre el taller enfocada en el desempeño de los instructores y la utilidad de las herramientas aprendidas. En el último año se realizaron 7 talleres con un total de 134 participantes. Se tabularon los datos utilizando la encuesta que consiste en 9 preguntas, en donde las respuestas se deben evaluar del 1 al 5, siendo 1 “insatisfactorio” y siendo 5 “sobrepasa las expectativas”. Estas son las preguntas realizadas:

1. Los instructores fueron claros en sus enseñanzas y actividades.

1 2 3 4 5

2. Las presentaciones de los instructores fueron claras y organizadas.

1 2 3 4 5

3. Los instructores estimularon el interés en las actividades.

1 2 3 4 5

4. Los instructores fomentaron el liderazgo en el grupo.

1 2 3 4 5

5. Los instructores estuvieron dispuestos a contestar cualquier duda de los participantes.

1 2 3 4 5

6. Los instructores mostraron respeto a los participantes.

1 2 3 4 5

7. Los instructores mostraron interés en el proceso de aprendizaje de los participantes.

1 2 3 4 5

8. El curso me brindó nuevas herramientas que podré usar en mi día a día.

1 2 3 4 5

9. El curso mejoró mis habilidades de comunicación, trabajo en equipo y liderazgo.

1 2 3 4 5

Para obtener los resultados se promediaron los valores de cada pregunta entre todos los participantes. Los resultados fueron los siguientes:



En base a los resultados graficados podemos ver que la satisfacción de los clientes hacia el servicio brindado es total, ya que incluso la pregunta 9, que recibió la calificación más baja de todas, tiene un puntaje promedio de 4,30/5.

Tipo	Fecha	Valor	Cantidad	Sub Total
Redes Sociales				
	Bimestral	\$ 30,00	6	\$ 180,00
	Anual	\$ 400,00	1	\$ 400,00
Publicidad				
	Anual	\$ 40,00	1	\$ 40,00
	Anual	\$ 15,00	2	\$ 30,00
	Anual	\$ 120,00	1	\$ 120,00
	Trimestral	\$ 50,00	4	\$ 200,00
	Anual	\$ 40,00	1	\$ 40,00
Vestimenta				
	Anual	\$ 60,00	5	\$ 300,00
	Anual	\$ 120,00	2	\$ 240,00
			TOTAL	\$ 1.550,00

- Plan de Mercadeo

Duración: La duración de este plan de mercadeo será de un año.

Durante este año la empresa busca invertir en un plan de mercadeo, simple pero efectivo, debido al monto que existe presupuestado para mercadeo. El objetivo principal de la empresa con este plan de mercadeo es darse a conocer, posicionarse dentro del mercado, manteniendo siempre la esencia de nuestra empresa, teniendo un aire juvenil pero profesional. Y lo más importante es que en la publicidad realizada se deje en claro nuestra propuesta de valor, ya que debido al mercado existente y al conocimiento de la gente, puede existir confusión entre la propuesta de KINGUE como escuela de aventura y una operadora turística cualquiera, que vende guianza y cumbres. Por otro lado, queremos tener excelente contacto con nuestros posibles clientes, por lo que se invertirá en redes sociales y diseño de página web, que tienen fuerte impacto masivo en relación a su bajo costo de operación. Otra parte de la inversión de mercadeo será en uniformes útiles para actividades de montaña para nuestros instructores. Esto brindará profesionalismo y personalización a nuestra marca y nuestros instructores.

Capítulo 5: Circuitos y Operaciones

RUTA PICO DE CUERVO, COLMILLO DE LOBO

DURACIÓN: 7 días / 6 noches

Esta ruta será el escenario perfecto para desarrollar nuestras actividades, mientras disfrutamos de los mejores paisajes de los Andes ecuatorianos, cruzando una variedad de ecosistemas vírgenes. Una mezcla ideal entre aula de clases y aventura extrema.

Itinerario:

Día 1: Quito – Laguna de Pisayambo

Día 2: Laguna de Pisayambo – Laguna de Anteojos

Día 3: Laguna de Anteojos – Valle de Langoas

Día 4: Descanso (actividades alrededor del campamento)

Día 5: Valle de Langoas – Valle de Chalupas

Día 6: Valle de Chalupas – Hacienda Yanahurco

Día 7: Hacienda Yanahurco – Quito

Notas:

- El viaje será totalmente auto sustentado desde la Laguna de Pisayambo hasta la Hacienda Yanahurco. Nuestro grupo cargará todo lo necesario en mochilas para movernos a lo largo de la ruta.
- Se caminará un promedio de 5 horas diarias a ritmo suave y con paradas.

Qué incluye:

- Transporte privado
- Guías profesionales (certificados NOLS, WRF y LNT)
- Alimentación
- Carpas
- Equipo de cocina
- Equipo técnico para las actividades

No incluye:

- Vestimenta
- Sleeping bag
- Aislante
- Cubiertos (plato hondo, cuchara, cuchillo, taza o vaso)
- Almuerzo ultimo día
- Mochila (mínimo 70 litros de capacidad)

* Para alquiler de cualquier equipamiento, recomendamos Condor Trekk
(Reina Victoria 1361 y Cordero, Quito)

Precio por persona:

4 -10 pax	11 - 20 pax
\$1199	\$799

*Se requiere un mínimo de 4 personas para ejecución del curso.

- Atractivos turísticos:

Esta ruta ha sido escogida para este curso por su poca concurrencia. Hemos buscado un sitio virgen, que tenga una buena mezcla de lagunas, montañas y ríos para que se convierta en una clase perfecta para el curso. Se cruza uno de los parques nacionales más hermosos y menos visitados del país, el Parque Nacional Llanganates, en la primera parte de la ruta hasta salir del valle de Langoas, y posteriormente se entra en el valle de Chalupas a los pies del Quilindaña, terminando en la base del imponente Cotopaxi.

Laguna de Pisayambo: Altura - 3550msnm (1° 05`15 S, 78° 23`11 O)



Laguna de Anteojos: Altura 3970msnm (0° 58' 24 S, 78° 24' 23 O)



Valle de Langoas: Altura - 3470msnm (0 54' 50 S, 78 22' 24 O)



Piscachochas: Altura 4060msnm (0 56' 43 S, 78 25' 01 O)



Foto: Esteban Valdez

Valle de Chalupas: Altura - 3760msnm (0 49`22 S, 78 20`19 O)



Quilindaña: Altura: 4919msnm (0 49 S, 78 20 O)



Yanahurco: Altura 3600msnm (0 41`39 S, 78 17`07 O)



Mapa de la ruta:



Imagen: Google Earth, Mapeo: Felipe Munchmeyer

RUTA YANAHURCO – PAPALLACTA

DURACIÓN: 5 días / 4 noches

Una ruta divertida, que cruza por las faldas de una de las montañas ícono de nuestro país, el Antisana. Empezamos en los páramos orientales del Cotopaxi, cruzando hermosas pampas, luego bajamos hacia bosques y flujos de lava antiguos, hasta terminar en la laguna de Papallacta.

Itinerario:

Día 1: Quito – Yanahurco

Día 2: Yanahurco – Páramo

Día 3: Páramo – Laguna de la Mica

Día 4: Laguna de la Mica – Laguna del Volcán

Día 4: Descanso y clases técnicas

Día 5: Laguna del Volcán – Quito

Notas:

- El viaje será totalmente autosustentado desde la Hacienda Yanahurco hasta la laguna de Papallacta. Nuestro grupo cargará todo lo necesario en mochilas para movernos a lo largo de la ruta.
- Se caminará un promedio de 5 horas diarias a ritmo suave y con paradas.

Atractivos turísticos:

Yanahurco: Altura 3600msnm (0 41`39 S, 78 17`07 O)



Sincholagua: Altura 4919msnm (0°32 S, 78°22 O)



Foto: cerogradecuador.com

Laguna de la Mica: Altura 4005msnm (0° 32`49 S, 78°12`43)



Foto: [panoramio.com](https://www.panoramio.com)

Antisana: Altura 5758msnm (0°30 S, 78°08 O)



Laguna del Volcán (Laguna de Tumiguina): Altura 3670msnm (0°24`50 S, 78°11`38 O)



Foto: [thriftydrifter.com](https://www.thriftydrifter.com)

Laguna de Papallacta: 3370 Altura msnm (0°22`44 S, 78°09`36 O)



Foto: [fotocommunity.es](https://www.fotocommunity.es)

Precio por persona:

4 -10 pax	11 - 20 pax
\$999	\$625

*Se requiere un mínimo de 4 personas para ejecución del curso

Mapa de la ruta:

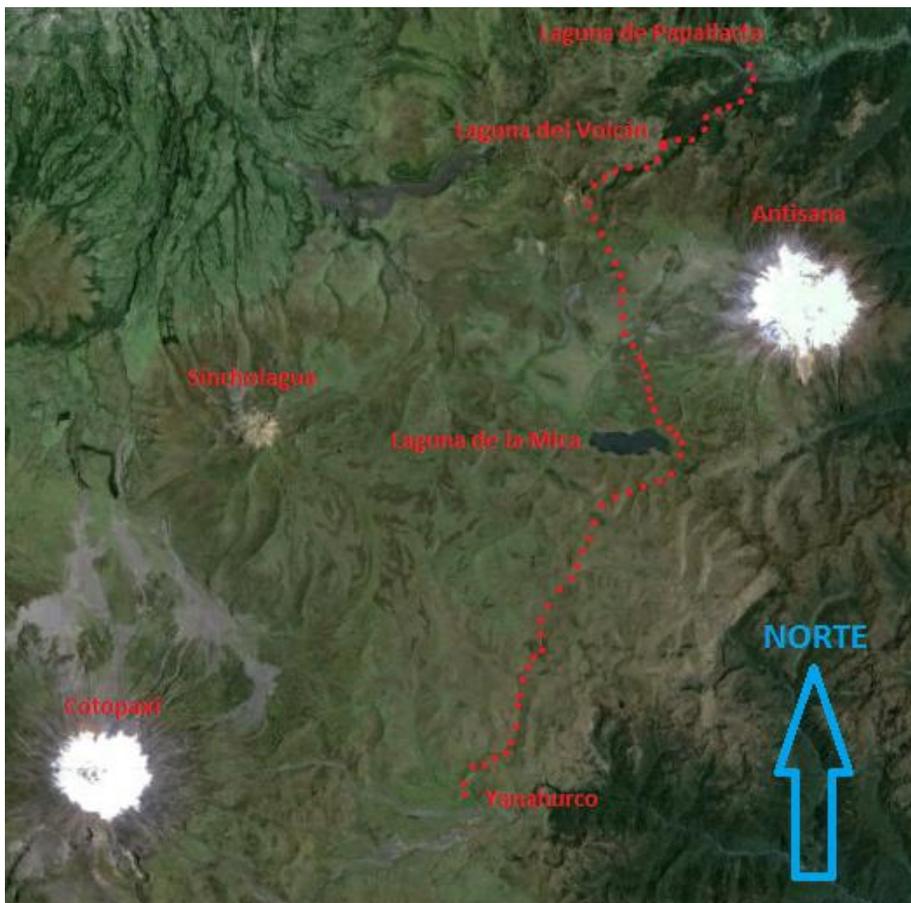


Imagen: Google Earth, Mapeo: Felipe Munchmeyer

RUTA OYACACHI – LA DORMIDA

DURACIÓN: 9 días / 8 noches

Una ruta totalmente intransitada. Nos encontraremos en los páramos del Saraurco, a las puertas del Oriente ecuatoriano. El corazón de esta montaña guarda secretos, valles y ríos que muy pocos han tenido la suerte de apreciar. El Saraurco es una de las pocas montañas del Ecuador que no es de origen volcánico; tiene origen metamórfico, por lo que las personas que han visto su figura juran que la montaña brilla con un tono grafito único.

Itinerario:

Día 1: Quito – Oyacachi

Día 2: Oyacachi – Páramos de acercamiento

Día 3: Páramos de acercamiento

Día 4: Páramos de acercamiento – Base del Saraurco

Día 5: Descanso

Día 6: Saraurco cumbre

Día 7: Base del Saraurco – Río Volteado

Día 8: Río Volteado – La Dormida

Día 9: La Dormida – Quito

Notas:

- El viaje será totalmente autosustentado desde Oyacachi hasta La Dormida. Nuestro grupo cargará todo lo necesario en mochilas para movernos a lo largo de la ruta.
- Se caminará un promedio de 5 horas diarias a ritmo suave y con paradas.

Atractivos turísticos:

Oyacachi: Altura 3200 msnm (0°12`47 S, 78°05`17 O)



Foto: 10000birds.com

Saraurco: Altura 4677 msnm (0°06`03 S, 77°55`58 O)



Foto: [panoramio.com](https://www.panoramio.com)

Río Volteado: Altura 3820 msnm (0°03`03 S, 78°00`12 O)



Foto: [santiagoquintero.com](https://www.santiagoquintero.com)

Cayambe: Altura 5790 msnm (0°00`00, 77°58`00 O)



Foto: panoramio.com

La Dormida: Altura 3600 msnm (0°02`16 S, 78°01`12 O)



Foto: mw1.google.com

Precio por persona:

4 -10 pax	11 - 20 pax
\$1450	\$950

*Se requiere un mínimo de 4 personas para ejecución del curso.

Mapa de la ruta:



Imagen: Google Earth, Mapeo: Felipe Munchmeyer

Para uso interno: Gastos:

Número de días del Taller		
Costo Alimentación		
	Número de Pax	
	Número de comidas por Pax	
	Subtotal	\$ -
Sueldo instructores		
	Número de Course Leaders	
	Días de trabajo CL	
	Número de instructores	
	Días de trabajo instructores	
	Subtotal	\$ -
Transporte		
	Costo transporte	\$ 400,00
	Subtotal	\$ 400,00
Costo acampada		
	Desgaste del material	\$ 30,00
	Costo por acampada en cada sitio	\$
	Tanques de gas	-
	Subtotal	\$ 30,00
Costo materiales		
	Materiales didácticos/ impresiones	\$ -
	Desgaste de material técnico	\$ 70,00
	Compra de equipo técnico	\$ -
	Subtotal	\$

La tabla de costos presentada anteriormente expresa los gastos que existen para poder generar un taller. Los números que ya están preestablecidos en la tabla son costos fijos que no cambian sin importar el número de participantes (pax), como por ejemplo el transporte (el cual es un servicio contratado a terceros por parte de Kingue) que tiene un valor fijo de \$200 el día, al igual que el desgaste del material que utilizamos al que se ha dado un valor fijo, para poder reponerlo antes de que cumpla su vida útil. Los costos que no están dentro de la tabla son los costos variables, los cuales están sujetos al número de días y participantes (pax). Por ejemplo, en el rubro de instructores existe un sueldo fijo de \$125 diarios para el Course Leader o Trip Leader, mientras que el resto de instructores tienen un sueldo fijo de \$80 diarios. Siempre se mantiene una relación de 5 participantes por instructor. Por otro lado, al ingresar el número de participantes y el número de comidas, la tabla hace los cálculos tomando en cuenta que se presupuesta \$3 por persona por comida, y así funciona con cada costo fijo, a base de fórmulas preestablecidas en base a los cálculos de costos de cada rubro. Finalmente, se suman los subtotales de cada área, para tener el costo total del curso. Después lo multiplicamos por el porcentaje de utilidad que se está manejando dentro de la empresa, para saber cuál es nuestra ganancia, y se divide para el número de pax para calcular el precio por persona del curso.

- Manual para instructores:

El manual a continuación es una guía que existirá para cada una de las rutas para el uso de los instructores, en donde consta información importante sobre varios temas a considerar antes y durante cada curso.

El ejemplo a continuación presenta el manual para instructores para la ruta Pico de Cuervo, Colmillo de Lobo:

Centros Base:

- Estacionamiento Parque La Carolina al sur de la tribuna de los Shyris, al lado de la pista de bicicross. Salida día 1 y llegada día 7.
- Laguna de Pisayambo.
- Hacienda Yanahurco, localizada al sur-oriente del Parque Nacional Cotopaxi, dentro del valle del Tambo.

Contingentes médicos:

- Hospital de los Valles: Av. Interoceánica km 12.5 y Av. Florencia, Cumbayá
- Hospital de Latacunga: Hermanas Páez 1-02 y 2 de Mayo (Esquina)
- Hospital Machachi: Rumiñahui 500

Establecimientos comerciales y servicios necesarios:

- Steak House Machachi: Diagonal al estadio en la calle principal
- Paradero la Finca: Panamericana Sur Km. 1.5 (frente a fábrica Don Diego)

- Gasolinera Terpel: Ubicada en Tambillo, 200 metros al sur por la Panamericana, después de cruzar riel de tren.

Contactos:

Transporte	Jorge Gallegos	0999808125
Hacienda Yanahurco	Personal de atención	0996127759
Hacienda Chalupas- Veloz	Marco Veloz	09945676558
SPOT	Sistema de rescate	----
Hospital de los Valles	Emergencia	2977900
Hospital Latacunga	Emergencia	2800331
Hospital Machachi	Emergencia	2389606

Itinerario detallado para operación de guías y staff:

Todo este itinerario es una guía y debe ser utilizado por el course leader para estar seguro que se cumplan todas las actividades, pero está sujeto a modificaciones según las necesidades de cada grupo.

Día 1: Quito – Laguna de Pisayambo

El día empezará a las 7:30 AM para el staff y el transporte en el estacionamiento del Parque La Carolina al sur de la tribuna de los Shyris, al lado de la pista de bicicross,

donde esperaremos hasta las 8:00 AM a que lleguen los pasajeros. Al momento que lleguen cargaremos el bus y empezaremos el viaje (se espera salir alrededor de las 9:00 AM) desde la capital hacia el sur por la Avenida Simón Bolívar. El viaje dura aproximadamente 3 horas. En el camino existen algunos lugares donde se puede parar a usar baños y comprar pequeños snacks en Tambillo, Machachi y Latacunga.

- Llegaremos a la laguna de Pisayambo alrededor de las 12:00 M en donde se levantará el campamento, enseñando al grupo cómo armar las carpas.
- 12:00 M: Charla sobre manejo de cocinetas y cocinas
- 1:00 PM: Cocinar almuerzo
- 2:00 PM: Revisión del equipo que llevaremos a nuestra expedición, tanto el equipo personal como el grupal.
- 4:00 PM: Actividades Rompe Hielos
- 6:00 PM: División en grupos de cocina, cena
- 7:30 PM: Revisión del plan de acción del día 2.
- 8:00 PM: Dormir

Día 2: Laguna de Pisayambo - Laguna de Anteojos

- 6:00 AM: Desayuno
- 7:30 AM: Se levanta y empaca el campamento.

- 9:00 AM: Se empieza a viajar hacia el siguiente campamento, se parará a descansar aproximadamente 10 minutos por cada hora de caminata, según el grupo.
- 12:00 PM: Almuerzo, en el camino
- 4:00 PM: Llegada al campamento y armada de carpas. Tiempo libre hasta la cena.
- 6:00 PM: Empezar a cocinar cena
- 8:00 PM: Charla general sobre 4, 7, 1. Principios de liderazgo.

Día 3: Laguna de Antejos - Valle de Langoa

- 7:00 AM: Desayuno
- 8:30 AM: Se levanta y empaca el campamento
- 10:00 AM: Se empieza a viajar hacia el siguiente campamento.
- 12:00 M: Almuerzo en las lagunas de Piscacochas (aprovechar vista)
- 2:00 PM: Llegada al campamento y armar carpas.

PAGAR \$5 POR CADA CARPA A LA PERSONA ENCARGADA DE
CUIDAR LA CABAÑA COMUNAL DE LANGOA
- 4:00 PM: Clase sobre las habilidades y roles del liderazgo. Utilizar ejemplos de cosas que hemos visto en el mismo curso.
- 6:00 PM: Cena
- 8:00 PM: Dormir

Día 4: Descanso (actividades alrededor del campamento)

- 8:00 AM Desayuno
- 10:00 AM: Charla sobre LNT (No Dejar Rastro)
- 11:00 AM: Actividad sobre LNT
- 1:00 PM: Almuerzo
- 3:00 PM: Tiempo Libre
- 4:00 PM: Actividad sobre explicar roles al resto del grupo
- 6:00 PM: Cena
- 8:00 PM: Dormir

Día 5: Valle de Langoa - Valle de Chalupas

- 7:00 AM: Desayuno
- 8:30 AM: Se levanta y empaca el campamento.
- 10:00 AM: Se empieza a viajar hacia el siguiente campamento.
- 12:00 M: Almuerzo
- 4:00 PM: Llegada al campamento
- 5:00 PM: Construcción de refugios
- 7:00 PM: Cena
- 8:00 PM: Dormir

Día 6: Valle de Chalupas – Hacienda Yanahurco

- 7:00 AM: Desayuno
 - 8:00 AM: Empacar y levantar el campamento
 - 9:00 AM: Salir del Campamento, (durante el día, rappel al pie de la roca del Quilindaña). Almuerzo y rapel por turnos.
 - 3:00 PM: Continuar hacia Yanahurco
 - 6:00 PM: Llegar al campamento, armar carpas y cenar
- PAGAR \$15 POR CADA CARPA PUESTA EN LA HACIENDA
YANAHURCO
- 9:00 PM: Dormir

Día 7: Hacienda Yanahurco – Quito

- 7:00 AM: Desayuno
- 8:30 AM: Desarmar equipo, limpiar y lavar todo antes de entregar.
- 11:00 AM: Llega el bus, se cargan las cosas y salimos para Quito.
- 1:00 PM: Almuerzo Steak House Machachi (NO INCLUIDO)
- 3:30 PM: Quito en el estacionamiento del Parque La Carolina, al sur de la tribuna de los Shyris, al lado de la pista de bicicross.

PLAN 4, 7, 1 SOBRE LIDERAZGO

7 HABILIDADES

Esta teoría de liderazgo 7, 4, 1 fue desarrollada por la escuela de aventura NOLS (National Outdoor Leadership School) de los Estados Unidos por su Fundador Paul Petzoldt en los años 70. Los socios fundadores de KINGUE, Felipe Munchmeyer y

Jorge Anhalzer, son instructores certificados NOLS y han trabajado para esta escuela los últimos años, obteniendo el conocimiento y el derecho de uso de esta teoría.

1. Comportamiento de expedición
 - a. Cooperación y resolución de conflictos
 - b. Trabajo en equipo
 - c. Mantenerse uno mismo y mantener al equipo motivado
 - d. Llevarse bien en un grupo diverso de gente
2. Competencia
 - a. Conocimiento y habilidades
 - b. Organización y administración
 - c. Habilidad técnica:
3. Comunicación
 - a. Uso de tiempo efectivo
 - b. Escuchar activamente
 - c. Mostrar valor para decir lo que piensas, sientes y quieres
 - d. Tratar de ponerte en los zapatos de los otros
4. Juicio y toma de decisiones
 - a. Tomar las decisiones adecuadas de acuerdo a la situación
 - b. Usar la experiencia para desarrollar buen juicio

- c. Usar las fortalezas y conocimientos de los otros miembros para resolver los problemas
5. Tolerancia a la adversidad y la incertidumbre
- a. Aprender a soportar y disfrutar los retos difíciles
 - b. Adaptarse a los cambios y a lo desconocido
 - c. Aceptar las situaciones retadoras como oportunidades
 - d. Usar el humor para mantener las cosas en perspectiva
 - e. Tomar decisiones adecuadas bajo estrés
6. Conciencia de sí mismo
- a. Conocer a ti mismo y saber cuáles son tus fortalezas y debilidades
 - b. Aprender de la experiencia
 - c. Estar consciente de tu forma de liderazgo y cómo puede influenciar a otros
 - d. Estar consciente de cómo tus palabras, comportamientos y acciones pueden impactar a otros
7. Visión y acción
- a. Ver todas las posibilidades en cualquier situación y encontrar maneras creativas para ayudar al grupo a avanzar
 - b. Motivar y tomar la iniciativa
 - c. Usar los objetivos del grupo para guiar tus acciones

4 ROLES

1. Liderazgo designado

- a. Tomar responsabilidad por el grupo y guiar al grupo hacia sus objetivos y metas
 - b. Determinar cómo el grupo cumplirá esos objetivos y metas
2. Seguimiento activo
- a. Apoyar y seguir al líder designado
 - b. Participar en la toma de decisiones, dando opiniones con respeto y claridad
3. Liderazgo de equipo
- a. El equipo trabaja junto y sus miembros se apoyan unos a otros para lograr los objetivos y metas grupales.
 - b. Cada miembro del equipo ve lo que está pendiente y toma la iniciativa de hacerlo.
4. Autoliderazgo
- a. Cada persona cuida de sí misma para que él/ella pueda cuidar al resto del grupo.
 - b. Cada persona del grupo muestra iniciativa propia.



FINALMENTE, ES IMPORTANTE QUE TODOS LOS GUÍAS Y EL STAFF SEPAN QUE EL ITINERARIO DEBE SER CUMPLIDO. SIN EMBARGO, SU EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO DEL CURRÍCULO DE KINGUE ES UNA DE LAS RAZONES POR LAS QUE ESTÁN CONTRATADOS PARA ESTE TRABAJO. POR LO QUE TIENEN LA CAPACIDAD DE DECIDIR Y ENTENDER QUE POR RAZONES DE SEGURIDAD O FUERZA MAYOR PUEDEN CAMBIAR O MODIFICAR EL ITINERARIO. POR OTRA PARTE, PARA CADA CURSO CUENTAN CON UN VALOR MONETARIO DE \$100 PARA CUALQUIER IMPREVISTO. DE ESTA

FORMA, PODEMOS SOLUCIONAR LOS PROBLEMAS Y SATISFACER LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES.

Capítulo 6: Educación Ambiental

Ética de “Sin Dejar Huella”

- ¿Qué es?

Sin Dejar Huella, *Leave No Trace Center for Outdoor Ethics*, es una organización sin fines de lucro constituida en 1994 y manejada por su propios miembros, que enseña a personas de todas las edades a disfrutar de la naturaleza responsablemente (Int.org, 2014). Sin Dejar Huella ha generado una gran cantidad de estudios de campo, relevantes y bien orientados, para de esta manera desarrollar sistemas que aseguren la conservación de los ecosistemas. Es importante mencionar que esta organización promueve estas ideas a manera de una ética y un estilo de vida, para que de esta manera sea decisión de cada persona donde y como usarlas. De esta manera, es netamente decisión de los usuarios la aplicación de la visión “Sin Dejar Huella”.

- ¿Cómo aplicarlo?

Sin Dejar Huella ha desarrollado 7 principios para enseñar a sus usuarios cómo disfrutar de la naturaleza responsablemente. Estos principios, sin embargo, tienen variaciones en base a la situación y al lugar. Así, estos principios ayudan a que esta ética ambiental sea más fácil de transmitir y enseñar a otras personas.

A continuación, los 7 principios Sin Dejar Huella: (Int.org, 2014):

ÉTICA AL AIRE LIBRE PARA SITIOS NATURALES:

- Planifique con anticipación y prepárese.
- Viaje y acampe en superficies durables.
- Deseche los residuos de forma adecuada.
- Deje lo que encuentre.
- Minimice los impactos de las fogatas.
- Respete la vida silvestre.
- Sea considerado con otros visitantes.

ÉTICA AL AIRE LIBRE PARA SITIOS NATURALES DE FÁCIL ACCESO

- Prepárese antes de salir de casa.
- Camine por los senderos marcados y acampe por la noche de manera adecuada.
- Tire su basura en un basurero o llévela de vuelta a casa y recoja los excrementos.
- Déjelo tal como lo encontró.
- Tenga mucho cuidado con el fuego y observe siempre las medidas preventivas contra incendios.
- Permita que los animales salvajes se mantengan salvajes.
- Comparta los sendero y cuide a su mascota.

La forma de aplicar estos principios tiene dos componentes: Un componente práctico, que tiene mayor peso y ayuda a la gente a mecanizar cada principio y ver la

aplicabilidad real de cada uno, y un componente teórico, que ayuda a entender mejor el concepto de cada principio para aplicarlo más fácilmente. Específicamente dentro de los talleres, estos principios son enseñados tanto en clases formales en las que se habla de cada principio, se da ejemplos y se entiende la razón de ser de cada uno de estos, como en el día a día del taller en las actividades que realizamos. Es importante entender que cada uno de estos principios tiene fuertes bases de investigación detrás, por lo que tiene gran importancia aplicar cada uno de ellos y aplicarlo en la manera adecuada. La idea es que se concientice a la gente sobre estas buenas prácticas.

“LNT es un programa de administración que combina el conocimiento y el buen juicio con la responsabilidad ética” (Int.org, 2014).

- Interpretación ambiental y responsabilidad de Kingue hacia la ética

Algo que cabe recalcar de la importancia de estos principios éticos es que justamente, como su nombre lo dice, son principios éticos, no existe un blanco o un negro. Esto quiere decir que está en nuestras manos el decidir qué tan en serio queremos tomar estas medidas para generar menor impacto. Por esa razón es que en Kingue hemos decidido tomar estos principios con total seriedad ya que creemos fielmente que sí generan un cambio gigantesco en el impacto que ocasionamos, y a la vez creemos que Kingue como escuela de aventura puede ayudar a transmitir este mensaje a toda la gente que nos rodea. Es realmente importante asumir ese papel de intermediario entre “*LNT Center for Outdoor Ethics*” y nuestros usuarios. Al formar

parte de esta institución no solamente Kingue accede a poder utilizar el logotipo de LNT como aliado de la empresa; lo más importante es que Kingue recibe una gran cantidad de material educativo e información sobre estas tendencias para brindar una información adecuada y garantizar que nuestros instructores estén siempre al tanto de las nuevas tendencias y cambios. Si bien existen personas que trabajan en zonas agrestes que conocen sobre las técnicas y principios “Sin dejar huella” y las aplican, no existen instituciones que sean miembros oficiales de este centro de ética, por lo que no acceden a los beneficios antes mencionados, ni tampoco están en capacidad de dictar cursos oficiales a sus usuarios. “Sin dejar huella” en Kingue no es solo una ética, sino que es nuestra forma de trabajo. Tratamos de poner en práctica cada uno de estos principios en nuestras labores como empresa y a la vez de comunicar y enseñar a la gente sobre la importancia de esta filosofía de vida.

- Testimoniales

En Kingue, desde octubre del 2013 cuando abrimos el primer curso, “Sin dejar huella” ha sido una ética fuerte y se la ha introducido dentro del currículo de cada taller. Al final de cada taller los participantes hacen un contrato personal con ellos mismos con el propósito de ponerse metas en los siguientes seis meses para cambiar hábitos de su día a día. A continuación les presentamos algunos de los testimoniales que los participantes han escrito al final de varios talleres, escritos por su puño y letra.

- “Cuidar del medio natural en el que vivimos” (Fausto Gonzales, grupo NIPSE)
- “Compartir la ética ambiental por donde voy y compartirlo con amigos y familia” (Jorge Mera, grupo NIPSE)
- “Ir a una montaña para centralizar ideas” (Daniel Tapia, grupo KFC 1)
- “Tener más conciencia con mis tareas y además con el medio ambiente” (Alsides Cordero, grupo KFC 2)
- “No orinar en la calle / Cuidar de mi mascota” (Edwin..., Grupo Russell Bedford)
- “En mi vida personal, lo que me llevo de este taller es saber cuidar la naturaleza y disfrutar del entorno” (María Paz Sanchez, Grupo Latino Insurance)
- “Cuidar más el medio ambiente, transmitir a los demás para preservar la naturaleza” (Tamara Yépez, Grupo Latino Insurance)
- “Cuidar el medio ambiente” (Andrés Ponce, Grupo Latino Insurance)
- “Disfrutar y cuidar de la naturaleza de manera que también la puedan disfrutar mis hijos y más tarde mis nietos” (Juan Fernando Serrano, Grupo Latino Insurance)

- Comunicación ambiental

Uno de los principales ejes de KINGUE es buscar concientizar a la gente por medios entretenidos e interactivos. Por este motivo es que aprovechamos el hecho de estar en ambientes naturales remotos, para tornarlos en nuestras aulas. La idea

fundamental es convertir momentos agradables y entretenidos para hacerlos llenos de aprendizaje y entendimiento sobre el funcionamiento básico de los sistemas naturales. Lo que se busca dentro de KINGUE no es un conocimiento científico profundo de los sistemas naturales; lo más importante es poder transmitir la importancia de cada sistema natural y a la vez relacionar cómo todo lo que vivimos en este ambiente agreste se ve directamente afectado por nuestra vida en la ciudades. Por otro lado, buscamos dar herramientas para poder empezar a tener vidas más geocéntricas y tener una conciencia de comunidad inclusiva. Es por esto que aprovechamos el conocimiento previo ya desarrollado por el Leave No Trace Center para implementarlo aquí en Ecuador.

A lo largo de las diferentes rutas, cruzamos distintas áreas protegidas como son el Parque Nacional Llanganates, Reserva Ecológica Antisana y Reserva Ecológica Cayambe-Coca. A lo largo de estas rutas no solamente existen muchos atractivos turísticos, sino que cada uno de estos son perfectos ejemplos sobre los funcionamientos naturales, impactos humanos, pisos climáticos, sistemas lacustres, formaciones geológicas, etc. A continuación, la lista de algunos de estos ejemplos y cómo pueden ser el aula de clases perfecta.

- Embalse Pisayambo: Represa - impacto humano
- Piscacochas, Laguna de Salayambo, Laguna de Anteojos: Sistemas lacustres y de retención de agua de los páramos.
- Valle de Langoas: Pisos climáticos, puerta al Oriente

- Chalupas: Super volcán
- Quilindaña: Formación volcánica
- Laguna de la Mica: Represa - impacto humano
- Laguna de Tumiguina: Erupción volcánica de Antisana, flujos de lava y lahares.
- Saraurco: Formación geológica

Es importante mencionar que al estar en ecosistemas de paramo casi en la totalidad de nuestras rutas, aprenderemos mucho sobre la importancia de los sistemas lacustres de este ecosistema. Por ejemplo, en la ruta de Pico de Cuervo, Colmillo de Lobo, empezaremos nuestra ruta a los pies del embalse de Pisayambo y podremos apreciar el impacto humano, de esta obra para la captación de agua en esta zona. A medida que avanzamos hacia la parte alta del páramo, la laguna de anteojos y otras lagunas más pequeñas, se puede apreciar claramente la cantidad de agua que es captada y encauzada por este paramo, que eventualmente desembocan dentro del embalse, el cual tiene un área total de 8km^2 . Sin embargo al cruzar la parte alta de este paramo (cerca de 4100msnm) en donde prima la vegetación herbácea principalmente pajonales, y musgos y líquenes en las rocas se desciende hacia el valle de Langoas, ubicado a 3400msnm, el panorama cambia repentinamente. Por lado, podemos observar toda la acumulación de agua que cae desde este lado de la arista, y la loma Chimborazo (pequeña loma ubicado en el paso alto entre Pisayambo y Anteojos) corre libremente desciende por todas las quebradas y riachuelos. Es así que entramos en este mar de pequeñas lagunas, desde anteojos, pasando por Piscacochas y terminado en Salayambo, toda esta zona es extremadamente

pantanosas, hasta que finalmente toda esta agua desemboca en el río Langoas, al cual vemos desaparecer en las puertas del oriente, el cual eventualmente se une al río Mulatos y Chalupas. Langoas es un valle con mucho potencial para estudiarlo ya que se encuentra ubicado a 3400msnm, rodeado de altas aristas que bordean los 4100msnm tanto al sur como al norte. Por lo que mucha agua baja desde estas zonas haciéndolo sumamente húmedo. Por otro lado, este valle, profundo continúa su rumbo continuo en dirección oriental, donde cada vez las paredes del valle son más verticales y más altas. Haciendo que suba mucha humedad desde el oriente, por este motivo es que dentro del valle de Langoas encontramos tupidos bosques de polylepis, y vegetación conocida como la ceja andina sumamente achaparrada y con árboles pequeños donde se encuentran ciertas plantas epífitas (Ecolap y Mae 2007).

Por otro lado, al salir del valle de Langoas entraremos en una zona ideal para aprender sobre vulcanología y geología, cruzando sobre el Chalupa Rungo (elevación que separa el valle de Langoas del valle de Chalupas) nos aproximamos al valle de Chalupas, y al volcán más peligroso del Ecuador. El valle de Chalupas el cual es una gran depresión rodeada de aristas y picos como el Quilindaña y el Congas, en realidad es un cráter, que oculta un poder diez veces mayor al del Cotopaxi en caso de hacer erupción. (Toulkeridis, 2009). Al nor-occidente de Chalupas, se encuentra una de las montañas menos visitadas del Ecuador, el Quilindaña o "lugar donde hace frío" en su traducción al español, con 4919msnm es una elevación bastante vertical, con imponentes paredes de roca rodeándola. Rara vez es ascendida ya que debido a su origen volcánico y la constante humedad en el ambiente hace que la roca sea de muy mala calidad y se desprenda fácilmente, haciendo bastante peligroso el camino

a la cumbre. Posee dos cumbres en su forma piramidal, las cuales son llamadas Stübel y Elizalde. Esta montaña, según estudios nació en la caldera del chalupas (volcán antes mencionado) durante el pleistoceno, y posteriormente fue erosionada por los glaciares existentes en la misma época.

Por otro lado a lo largo de toda la ruta, hemos podido divisar varios venados de cola blanca, conejos de monte y lobos andinos. También, en las faldas del Quilindaña bajando hacia las pampas del ami, pudimos divisar claros rastros de senderos de osos de anteojos por sus huellas y achupallas comidas. Similarmente, sabemos por un guarda parques del PNL que se puede avistar varios cóndores en la zona, el asegura haber visto hasta 6 cóndores distintos.

Finalmente, hay que dejar claro que este proyecto es una escuela de aventura por lo que cada ruta diseñada por Kingue tiene un currículo específico en cada una de las áreas a trabajar en el curso, dando mucho énfasis al currículo de educación ambiental de cada ruta.

Recomendaciones y Conclusiones:

Como conclusiones a este proyecto, lo mas importante a tomar en cuenta es que es un proyecto global, que busca juntar en un solo contexto la ciencia, la educación ambiental y el deporte de aventura. Tomando en cuenta que tiene que existir la clara distincion de que a pesar de ser manejado legalmente como una agencia de viajes, administrativa y operacionalmente como agencia de viajes, y como escuela en el trabajo de campo.

Finalmente, sabemos que estas rutas presentadas son solo el comienzo de la exploración de muchos lugares poco conocidos del Ecuador, que tienen gran potencial como aulas de clase, y son fuente para generar mucho conocimiento en las disintas áreas que presentamos en este trabajo de investigación.

Referencias:

Alcaraz, R. "Emprendedor de Éxito". McGrawHill. México D.F. 2011

Comunidad de Emprendedores, ¿Qué es la cultura organizacional de una empresa?, consultado en <http://www.emprendices.co/que-es-la-cultura-organizacional-de-una-empresa/>, el 4 de marzo de 2015. ECOLAP y MAE. 2007. Guía del Patrimonio de Áreas Naturales Protegidas del Ecuador. ECOFUND, FAN, DarwinNet, IGM. Quito, Ecuador.

HipEcuador "Volcán Quilindaña", consultado el 23 de Abril de 2015, en http://www.hipecuador.com/html/ups/regions/volcanoes/volcan_quilindana.htm.

INEC, "Ecuador en Cifras". Consultado en <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/> el 11 de febrero de 2015.

Ministerio de Turismo, "Principales Indicadores de Turismo, enero 2015". Consultado en <http://servicios.turismo.gob.ec/images/estadisticas/Boletin-ENERO-2015-compress.pdf> el 28 de febrero de 2015

LNT Center for Outdoor Ethics, "Sin dejar huellas", <https://lnt.org/learn/sin-dejar-huellas>, consultado el 29 de enero de 2015.

Noboa G, "Reglamento General de Actividades Turísticas", Quito, 2002.

Quito Turismo, "Registro Turístico", consultado el 26 de mayo de 2015, en <http://www.quito-turismo.gob.ec/index.php/nuestros-servicios/registro-turistico>.

Superintendencia de Compañías, "Constitución electrónica de compañías" consultado el 26 de mayo de 2015, en <http://www.supercias.gob.ec/portalCapacitacion/>.

Superintendencia de Compañías, "Manual de Usuarios", Quito, 2014.

Toulkeridis, T "Clase de Introducción a la Geología USFQ" 2009.

Anexos / Apendices:



CONSTITUIR COMPAÑÍAS POR VÍA ELECTRÓNICA – USUARIOS

Manual de Usuario Externo

CONTROL DE CAMBIOS

Versión	Sección y/o página	Descripción de la modificación	Fecha de la Modificación
02	1-37	Se modifica nombre del manual.	19/09/2014
02	4-5	Se actualiza los requerimientos técnicos y consideraciones del proceso.	19/09/2014

ÍNDICE

OBJETO	4
ALCANCE	4
REQUISITOS TÉCNICOS	4
CONSIDERACIONES	4
GLOSARIO.....	5
INGRESAR AL SISTEMA DE CONSTITUCIÓN ELECTRÓNICA Y DESMATERIALIZADA.....	6
CONSTITUIR UNA COMPAÑÍA.....	7
SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN CON OBSERVACIONES	33
CONSULTAR EL ESTADO DE SU TRÁMITE.....	36

OBJETO

El objeto del presente manual es describir los pasos para constituir una compañía en línea a través del Sistema de Constitución Electrónica y Desmaterializada.

ALCANCE

El manual inicia con el ingreso de información en la Solicitud de Constitución de Compañías y culmina con el inicio del trámite. Incluye la carga de documentos y la selección de la notaría de preferencia.

REQUISITOS TÉCNICOS

Para poder acceder a esta aplicación Web se requiere cumplir con los siguientes requerimientos:

1. Computadora:
 - Sistema Operativo Windows 7 o superior.
 - Sistema Operativo iOS X Mavericks o superior.
 - Procesador Intel Core i7.
 - Conexión a Internet, mínimo 2 Mbps de Bajada y mínimo 500 Kbps de Subida.
2. Navegadores de internet: Se recomienda usar:
 - Google Chrome 36 o superior.
 - FireFox 30 o superior.
 - Internet Explorer 10 o superior (debe desactivar la vista de compatibilidad)
3. JAVA 1.6 o superior.

CONSIDERACIONES

- Se podrá constituir de manera electrónica exclusivamente los siguientes tipos de compañías:
 - Compañías cuyo capital se constituya únicamente en numerario.
 - Compañías que no sean parte del Mercado de Valores.
- El Usuario solicitante debe estar registrado en el portal web de la Superintendencia de Compañías y Valores.
- El Usuario solicitante deberá contar con una reserva de denominación aprobada por la Superintendencia de Compañías y Valores que se encuentre vigente.

- La información ingresada por el Usuario solicitante en el formulario “Solicitud de Constitución de Compañías” permanecerá guardada en el Sistema durante el plazo de vigencia de la reserva de denominación (30 días).
- Los documentos habilitantes deben ser digitalizados a color con una resolución máxima de 200 dpi. Los 3 archivos que se adjunten deberán pesar un máximo de 3 MB (en total).
- Para constituir una compañía a través del sistema de constitución electrónica, el Usuario solicitante deberá aceptar los términos y condiciones del proceso.
- Una vez iniciado el trámite, el Usuario solicitante deberá pagar los valores correspondientes a servicios notariales y registrales en las ventanillas de Banco del Pacífico.
- La devolución de valores por concepto de servicios notariales cuando el usuario solicitante no continúe con el trámite, se realizará de acuerdo al procedimiento establecido por la Notaría correspondiente.
- La devolución de valores por concepto de servicios registrales cuando el usuario solicitante no continúe con el trámite, se realizará de acuerdo al procedimiento establecido por la Dirección Nacional de Registro de Datos Públicos.

GLOSARIO

- **Usuario solicitante:** Persona que utiliza el Sistema de Constitución Electrónica y Desmaterializada (SCED) para constituir una compañía. Se identifica en el Sistema utilizando un nombre de usuario y una contraseña.
- **Sistema de Constitución Electrónica y Desmaterializada (SCED):** Sistema informático de la Superintendencia de Compañías y Valores que funciona como un repositorio de la información ingresada por cada participante del proceso y permite la interacción entre ellos a través del portal web de la Institución, para realizar la constitución de compañías.
- **Notarios:** Son funcionarios investidos de fe pública para autorizar, a requerimiento de parte, los actos, contratos y documentos determinados en las leyes. Dentro del SCED, el usuario podrá seleccionar al notario de su preferencia
- **Documentos Habilitantes:** Documentos de carácter privado requeridos para justificar una condición o calidad en el ámbito de este proceso.

INGRESAR AL SISTEMA DE CONSTITUCIÓN ELECTRÓNICA Y DESMATERIALIZADA

1. Ingrese al portal web de la Superintendencia de Compañías y Valores:
www.supercias.gob.ec.
2. Seleccione la opción **PORTAL DE CONSTITUCIÓN ELECTRÓNICA DE COMPAÑÍAS**.



Figura 1 Portal de web de la Superintendencia - Opción Portal de Trámites en Línea

El sistema lo llevará al menú principal del Portal de Constitución Electrónica de Compañías (Ver figura 1). Desde aquí usted podrá registrarse como usuario, reservar una denominación, constituir una compañía y consultar los trámites iniciados.

3. Si Usted no cuenta con un usuario y contraseña, presione la opción 1 **REGISTRATE COMO USUARIO**.

3.1. Ingrese la información requerida y cree su usuario y contraseña. [Ver Manual para Registrar usuario del portal web](#).

4. Si Usted no cuenta con una reserva de denominación, presione el botón **RESERVA DE DENOMINACIÓN**.

4.1. Continúe con el proceso de reserva. [Ver Manual para Reservar denominaciones](#).

5. Si usted desea constituir una compañía, presione la opción 3 **CONSTITUIR UNA COMPAÑÍA**. Continúe con la sección CONSTITUIR UNA COMPAÑÍA.

CONSTITUIR UNA COMPAÑÍA

1. Registre su usuario y contraseña, y presione el botón **INGRESAR**.



Figura 2 Pantalla Ingresar al Sistema

- 1.1. Si olvidó su contraseña, presione el botón **¿Olvidaste tu contraseña?** y continúe con el proceso de recuperación de contraseña. [Ver Manual para Recuperar clave de acceso al sistema.](#)

2. Seleccione el nombre de la compañía a constituir y presione el botón **CONTINUAR**. El sistema mostrará sus reservas de denominación vigentes. (Ver figura 3)

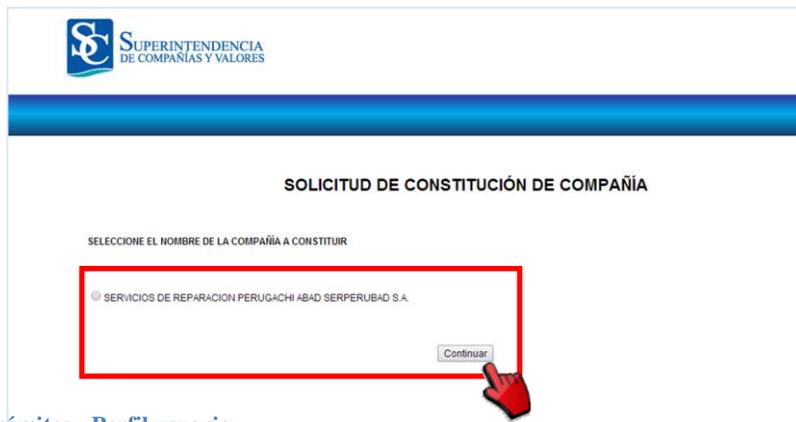


Figura 3 Menú Portal de Trámites - Perfil usuario

3. Usted accederá al formulario **“Solicitud de Constitución de Compañías”** que está compuesta por cinco secciones que permiten ingresar información de

socios o accionistas, datos de la compañía, cuadro de suscripciones y pago de capital, información de representantes legales y documentos adjuntos.

Figura 4 Solicitud de Constitución de Compañías

SECCIÓN SOCIOS/ACCIONISTAS

4. En la primera sección **SOCIOS/ACCIONISTAS** usted podrá registrar, uno por uno, a los socios o accionistas de la compañía, su información general, domicilio, contactos y representante o apoderado, de la siguiente manera:

- 4.1. Presione el botón **AGREGAR SOCIO/ACCIONISTA**.
- 4.2. Seleccione el tipo de persona y presione el botón **CONTINUAR**. Usted podrá seleccionar entre persona natural y persona jurídica.

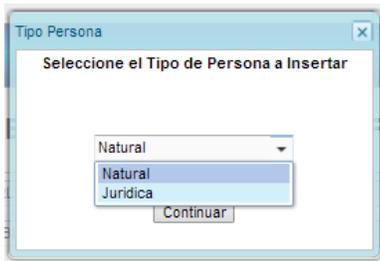


Figura 5 Selección Tipo de persona

De acuerdo a su selección, el sistema presentará la pantalla ADMINISTRAR SOCIO/ACCIONISTA con los campos correspondientes. (Ver figura 6 y 7)

Socio / Accionista

Tipo Persona: NATURAL | Nacionalidad: --- Escoja Tipo ---

Tipo Identificación: CEDULA | No Identificación: []

Nombre Completo: []

Apellidos: [] | Nombres: []

Estado Civil: --- Escoja Tipo --- | Fecha Nacimiento: []

Estado Electoral: [] | Fecha Electoral: []

Tipo Visa: --- Escoja Tipo ---

Tipo Inversion: --- Escoja Tipo ---

DIRECCIÓN

Pais: -- Seleccione -- | Provincia: -- Seleccione --

Canton: -- Seleccione -- | Ciudad: -- Seleccione --

Calle: []

Camino: []

Carretero: []

Numero: [] | Kilometro: []

Intersección: []

Manzana: []

Edificio: []

Piso: [] | Numero Oficina: []

Barrio: []

Ciudadela: []

Conjunto: []

Bloque: []

Referencia Ubicación: []

[Guardar Socio/Accionista]

Contactos

Tipo Contacto	Dato	Es Principal	Editar	Eliminar
[Agregar Contacto]				

Representante / Apoderado

Tipo Persona	Apellidos Nombres / Razon Social	Tipo Identificación	No Identificación	Nacionalidad	Representa A	Editar	Eliminar
[Agregar Representante]							

Figura 6 Pantalla Administrar socio/accionista para persona natural

Figura 7 Pantalla Administrar socio/accionista para persona jurídica

4.3. Seleccione la nacionalidad del socio o accionista.

4.4. Seleccione el tipo de identificación:

4.4.1. Si es una persona natural con nacionalidad ecuatoriana, el sistema automáticamente seleccionará el tipo de identificación “cédula”.

4.4.2. Si es una persona natural con nacionalidad extranjera, usted podrá seleccionar el tipo de identificación: “cédula” o “pasaporte”.

4.4.3. Si es una persona jurídica con nacionalidad ecuatoriana, el sistema automáticamente seleccionará el tipo de identificación “RUC”.

4.4.4. Si es una persona jurídica con nacionalidad extranjera, usted podrá seleccionar el tipo de identificación: “RUC” u “Otros”.

4.5. Ingrese el número de identificación y presione el botón  que se encuentra al lado derecho del campo.

El sistema buscará el registro de la persona en la base de datos y si encuentra información, el sistema alimentará automáticamente ciertos campos de la pantalla.

4.6. Si se trata de una persona natural, ingrese los apellidos y nombres del socio o accionista, el estado civil, la fecha de nacimiento, el tipo de visa y el tipo de inversión.

Figura 8 Sección datos generales PN - Pantalla Administrar socio/accionista

4.7. Si se trata de una persona jurídica, ingrese la razón social, el tipo de persona jurídica y el tipo de inversión.

Figura 9 Sección datos generales PJ - Pantalla Administrar socio/accionista

4.8. Ingrese los datos del domicilio del socio o accionista y presione el botón **GUARDAR SOCIO/ACCIONISTA** (Ver figura 10). Recuerde que los campos obligatorios están marcados con asterisco.

Figura 10 Sección dirección - Pantalla Administrar socio/accionista

4.9. Al guardar los datos, el sistema presentará el siguiente mensaje. Presione **OK**.

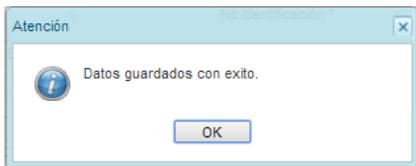


Figura 11 Mensaje de confirmación

El sistema activará los botones para registrar contactos y representante legal o apoderado del socio o accionista.

Figura 12 Botones Contacto y Representante Legal

4.10. Para ingresar contactos presione el botón **AGREGAR CONTACTO**.

Figura 13 Agregar contacto

4.10.1. Seleccione el tipo de contacto, ingrese la información en el campo dato y presione el botón **AGREGAR CONTACTO**.

Los contactos pueden ser:

- Fax
- Email
- Teléfono domicilio
- Apartado postal
- Web
- Teléfono trabajo
- Teléfono de Referencia
- Celular

Usted debe registrar por lo menos un correo electrónico y un teléfono fijo que incluya el código de discado de la providencia.

Por ejemplo:

Figura 14 Ejemplo agregar contacto

4.11. Para ingresar un representante legal o apoderado del socio o accionista presione el botón **AGREGAR REPRESENTANTE**.

Nota: Si el accionista es una persona jurídica, usted debe obligatoriamente ingresar al representante legal de dicha persona jurídica.

Figura 15 Botón Agregar Representante

4.11.1. En la pantalla **REPRESENTANTE/APODERADO** seleccione la nacionalidad y el tipo de identificación del representante legal.

4.11.2. Ingrese el número de identificación y presione el botón  que se encuentra al lado derecho del campo.

El sistema buscará el registro de la persona en la base de datos y si encuentra información, el sistema alimentará automáticamente ciertos campos de la pantalla.

Figura 16 Agregar representante o apoderado

4.11.3. Ingrese los apellidos y nombres del representante o apoderado, su estado civil y fecha de nacimiento.

4.11.4. Presione el botón **GUARDAR**.

El sistema presentará un mensaje confirmando el almacenamiento exitoso de los datos.

4.11.5. Presione el botón **OK** y cierre la ventana **REPRESENTANTE/APODERADO**.

4.12. Una vez registrados todos los accionistas, presione el botón  que se encuentra en la esquina inferior derecha de la pantalla.

Tipo	Tipo Identificación	Apellidos Nombres / Razon Social	Identificación	País de Nacionalidad	Editar	Eliminar
NATURAL	CEDULA	GARCIA LEDESMA LUIS ALFREDO	1716843384	ECUATORIANA		
Extranjera No Financiera (Pública/Privada)	RUC	IMPORTACION Y EXPORTACION PARA EL AGRO INTERANDES S.A.	0490040285001	ECUATORIANA		

Figura 17 Sección Socio/Accionista

Recuerde: Usted debe registrar por lo menos dos socios o accionistas.
Para el caso de las compañías de responsabilidad limitada, usted puede ingresar un máximo de 15 socios.

SECCIÓN DATOS COMPAÑÍA

5. En la segunda sección **DATOS COMPAÑÍA** usted podrá registrar el nombre comercial, el domicilio legal, la dirección, el plazo, las actividades vinculatorias, los contactos y los establecimientos de la compañía a constituir, de la siguiente manera:

- 5.1. Ingrese el nombre comercial que tendrá la compañía a constituir.
- 5.2. Seleccione el domicilio legal de la compañía e ingrese la dirección de la compañía.
Recuerde que los campos con asterisco son obligatorios.

Figura 18 Sección Datos Compañía - Solicitud de Constitución de Compañías

5.3. En el apartado “Actividad económica principal”, el sistema mostrará la actividad económica que usted seleccionó al momento de hacer la reserva. Esta selección no es modificable.

5.4. Ingrese el plazo de duración de la compañía y el plazo de duración del cargo de los representantes legales, y presione el botón **GUARDAR**.

Figura 19 Plazo de duración - Sección Datos Compañía

5.5. Para ingresar actividades vinculatorias presione el botón **AGREGAR ACTIVIDAD VINCULATORIA**.

Figura 20 Agregar actividad vinculatoria

5.5.1. En la pantalla **ACTIVIDAD VINCULATORIA** seleccione uno a uno los seis niveles del código CIU correspondientes a la actividad vinculatoria.

Figura 21 Seleccionar niveles de actividad



Figura 22 Botón Agregar actividad

5.5.2. Presione el botón **AGREGAR ACTIVIDAD VINCULATORIA**

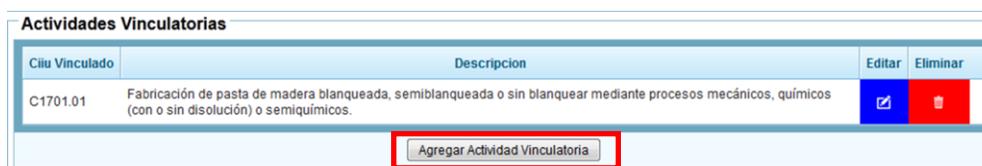


Figura 23 Actividad vinculatoria agregada

Recuerde que usted deberá repetir estos pasos por cada actividad vinculatoria que desee agregar.

5.6. Para ingresar contactos presione el botón **AGREGAR CONTACTO**.

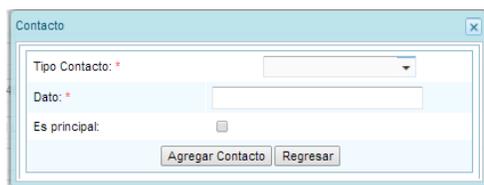


Figura 24 Agregar contacto

5.6.1. Seleccione el tipo de contacto, ingrese la información en el campo dato y presione el botón **AGREGAR CONTACTO**.

Los contactos pueden ser:

- Fax
- Email
- Teléfono domicilio
- Apartado postal
- Web
- Teléfono trabajo
- Teléfono de Referencia
- Celular

Usted debe registrar por lo menos un correo electrónico y un teléfono fijo que incluya el código de discado de la providencia.

Por ejemplo:

Figura 25 Ejemplo agregar contacto

5.7. Para ingresar un establecimiento presione el botón **AGREGAR ESTABLECIMIENTO**.

Figura 26 Agregar establecimiento

5.7.1. En la pantalla **DATOS ESTABLECIMIENTO** seleccione el tipo de establecimiento que tendrá la compañía. Éste puede ser: Oficina, Local Comercial o Bodega.

Figura 27 Datos Establecimiento

Recuerde que usted puede ingresar el número de establecimientos que requiera.

5.7.2. Ingrese la dirección del establecimiento y presione el botón **AGREGAR ESTABLECIMIENTO**.

5.7.3. Por cada establecimiento usted deberá ingresar los contactos correspondientes. Para ingresarlos presione el botón **AGREGAR CONTACTO** y repita los pasos descritos en el numeral 5.6.

5.8. Una vez registrados todos los datos de la compañía, presione el botón  que se encuentra en la esquina inferior derecha de la pantalla.

Figura 28 Sección Datos Compañía

SECCIÓN CUADRO DE SUSCRIPCIONES Y PAGO DE CAPITAL

6. En la tercera sección **CUADRO DE SUSCRIPCIONES Y PAGO DE CAPITAL** usted podrá registrar el capital suscrito de la compañía y el valor de las acciones o participaciones, de la siguiente manera:

- 6.1. Ingrese el capital suscrito de la compañía.
- 6.2. Para el caso de las compañías anónimas, ingrese el capital autorizado. Recuerde que este valor debe ser superior al capital suscrito de la compañía, pero no puede ser superior al doble del capital suscrito.
- 6.3. Registre el valor nominal de las acciones.

Accionista	Capital Suscrito	Valor de las Acciones	Numero de Acciones por Accionista	Capital Pagado	Capital por Pagar
GARCIA LEDESMA LUIS ALFREDO	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
REPRESENTACION Y EXPLOTACION PUNTA EL AGRO INTERRANDES S.A.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Totales	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Figura 29 Sección Cuadro de Suscripciones y Pago de Capital

6.4. Ingrese, uno a uno, el capital suscrito y pagado por cada socio o accionista.

Accionista	Capital Suscrito	Valor de las Acciones	Numero de Acciones por Accionista	Capital Pagado	Capital por Pagar
GARCIA LEDESMA LUIS ALFREDO	50,000.00	100.0	500.00	50,000.00	.00
IMPORTACION Y EXPORTACION PARA EL AGRO RIVERANDESA S.A.	.00	100.0	.00	.00	.00
Totales	50000.0		500.0	50000.0	0.0

Figura 30 Ingreso de capital suscrito y pagado por accionista

6.5. Presione el botón **GUARDAR**.

6.6. Una vez registrada toda la información del capital, presione el botón  que se encuentra en la esquina inferior derecha de la pantalla.



SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍAS

Nombre Reserva/Denominación: HOTEL GARDESALF CIA LTDA
 Tipo Compañía: RESPONSABILIDAD LIMITADA
 Actividad económica principal (CNAE): 8010-12 Servicios de alojamiento prestados por hoteles
 Fecha de Calcular: 2014-10-01 La compañía se dedicará al servicio de transporte y será regida por la ASIT-102

3. Cuadro de suscripciones y pago de capital

Capital Suscrito Total: 100000
 Capital Autorizado: 0
 Valor Nominal: 100

Accionista	Capital Suscrito	Valor de las Acciones	Numero de Acciones por Accionista	Capital Pagado	Capital por Pagar
GARCIA LEDESMA LUIS ALFREDO	50,000.00	100.0	500.00	50,000.00	.00
IMPORTACION Y EXPORTACION PARA EL AGRO RIVERANDESA S.A.	50,000.00	100.0	500.00	25,000.00	25,000.00
Totales	100000.0		1000.0	75000.0	25000.0

Guardar



WAFIC: Guayaquil, Calle Pichincha 410 y Aguirre (requiere): Guilo, Calle Rocca 800 y Amazonas Superintendencia de Compañías y Valores
 Para soporte: soporte@wafic.com.ec

Figura 31 Sección Cuadro de Suscripciones y Pago de Capital - Solicitud de Constitución

SECCIÓN REPRESENTANTES LEGALES

7. En la cuarta sección **REPRESENTANTES LEGALES** usted podrá registrar, uno por uno, a los representantes legales de la compañía, su información general. Domicilio, contactos y representante o apoderado, de la siguiente manera:

7.1. Presione el botón **AGREGAR REPRESENTANTE LEGAL**.

Figura 32 Agregar Representante Legal

7.2. Seleccione el tipo de persona y presione el botón **CONTINUAR**. Usted podrá seleccionar entre persona natural y persona jurídica.

Figura 33 Seleccionar tipo de persona

De acuerdo a su selección, el sistema presentará la pantalla EDICIÓN REPRESENTANTES LEGALES con los campos correspondientes. (Ver figura 34 y 35)

Figura 34 Pantalla Edición Representantes Legales – Persona Natural

Figura 35 Pantalla Edición Representantes Legales – Persona Jurídica

7.3. Seleccione la nacionalidad del representante legal.

7.4. Seleccione el tipo de identificación:

5.5.3. Si es una persona natural con nacionalidad ecuatoriana, el sistema automáticamente seleccionará el tipo de identificación “cédula”.

5.5.4. Si es una persona natural con nacionalidad extranjera, usted podrá seleccionar el tipo de identificación: “cédula” o “pasaporte”.

5.5.5. Si es una persona jurídica con nacionalidad ecuatoriana, el sistema automáticamente seleccionará el tipo de identificación “RUC”.

7.5. Ingrese el número de identificación y presione el botón  que se encuentra al lado derecho del campo.

El sistema buscará el registro de la persona en la base de datos y si encuentra información, el sistema alimentará automáticamente ciertos campos de la pantalla.

7.6. Si se trata de una persona natural, ingrese los apellidos y nombres del socio o accionista, el tipo de representación legal, el cargo y el tipo de visa, en caso de ser extranjero.

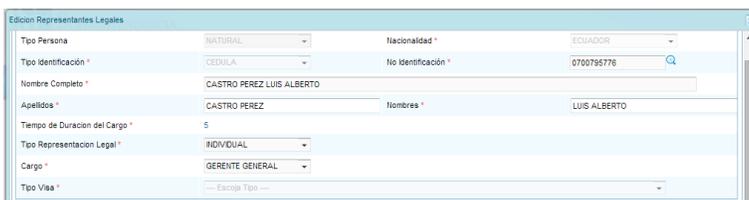


Figura 36 Sección datos generales PN - Pantalla Edición Representantes Legales

7.7. Si se trata de una persona jurídica, ingrese la razón social, el tipo de persona jurídica, el tipo de representación legal y el cargo.

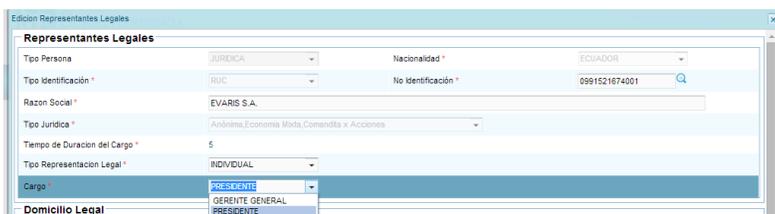


Figura 37 Sección datos generales PJ - Pantalla Edición Representantes Legales

7.8. Ingrese los datos del domicilio del socio o accionista y presione el botón **GUARDAR REPRESENTANTES LEGALES** (Ver figura 38). Recuerde que los campos obligatorios están marcados con asterisco.

Figura 38 Sección dirección – Domicilio Representante Legal

7.9. Al guardar los datos, el sistema presentará el siguiente mensaje. Presione **OK**.



Figura 39 Mensaje de confirmación

El sistema activará los botones para registrar contactos y representante legal o apoderado del representante legal.

Figura 40 Botones Contacto y Representante Legal

7.10. Para ingresar contactos presione el botón **AGREGAR CONTACTO**.

Figura 41 Agregar contacto

7.10.1. Seleccione el tipo de contacto, ingrese la información en el campo dato y presione el botón **AGREGAR CONTACTO**.

Los contactos pueden ser:

- Fax
- Email
- Teléfono domicilio
- Apartado postal
- Web
- Teléfono trabajo
- Teléfono de Referencia
- Celular

Usted debe registrar por lo menos un correo electrónico y un teléfono fijo que incluya el código de discado de la providencia.

Por ejemplo:

Figura 42 Ejemplo agregar contacto

7.11. Para ingresar un representante legal o apoderado del Representante Legal presione el botón **AGREGAR REPRESENTANTE**.

Nota: Si el representante de la compañía es una persona jurídica, usted debe obligatoriamente ingresar al representante legal de dicha persona jurídica.

Figura 43 Botón Agregar Representante

7.11.1. En la pantalla **REPRESENTANTE/APODERADO** seleccione la nacionalidad y el tipo de identificación del representante legal.

7.11.2. Ingrese el número de identificación y presione el botón  que se encuentra al lado derecho del campo.

El sistema buscará el registro de la persona en la base de datos y si encuentra información, el sistema alimentará automáticamente ciertos campos de la pantalla.

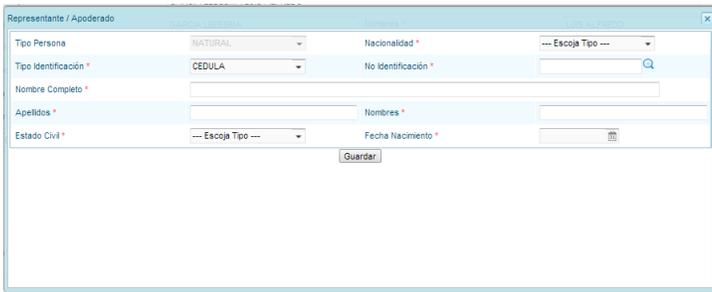


Figura 44 Agregar representante o apoderado

7.11.3. Ingrese los apellidos y nombres del representante o apoderado, su estado civil y fecha de nacimiento.

7.11.4. Presione el botón **GUARDAR**.

El sistema presentará un mensaje confirmando el almacenamiento exitoso de los datos.

7.11.5. Presione el botón **OK** y cierre la ventana **REPRESENTANTE/APODERADO**.

7.12. Una vez registrados todos los representantes legales, presione el botón  que se encuentra en la esquina inferior derecha de la pantalla.

SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍAS

Nombre Reserva(Denominación): HOTEL GARLEDESALF CIA LTDA.
 Tipo Compañía: RESPONSABILIDAD LIMITADA
 Actividad económica principal (CNAE): ES10.12. Servicios de alojamiento prestados por hoteles.
 Fecha de Calificación: 2014-10-01. La compañía se dedicará al servicio de transporte y será regida por la ASIT. NO

1 Datos / Acciones 2 Datos Compañía 3 Cuentas de accionistas y pago de capital 4 Representantes Legales 5 Documentos Adjuntos

Tipo Identificación	Apellidos Nombres / Razon Social	Identificación	Cargo	Nacionalidad	Editar	Eliminar
CEDULA	CASTRO REZ LUIS ALBERTO	0700795776	GERENTE GENERAL	EQUATORIANA		
RUC	EVARIS S.A.	0891521674001	PRESIDENTE	EQUATORIANA		

[Agregar Representante Legal](#)

Matriz: Guayaquil, Calle Pichincha 415 y Aguirre (esquina). Quito: Calle Icaza 680 y Amazonas Superintendencia de Compañías y Valores.
 Para soporte: soporte@electronica@supercomas.gub.ec

Figura 45 Sección Representantes Legales

Recuerde: Usted debe registrar por dos representantes legales. (Gerente general y Presidente)

SECCIÓN DOCUMENTOS ADJUNTOS

8. En la quinta sección **DOCUMENTOS ADJUNTOS** usted podrá adjuntar todos los documentos requeridos para la constitución de la compañía, de la siguiente manera:

8.1. El sistema mostrará la pantalla con todos los registros que requieren un documento. Ubíquese en la columna **VER DOCUMENTO** y presione el botón



SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍAS

Nombre Reserva(Denominación)	HOTEL GARLEDESALF CIA.LTDA.		
Tipo Compañía	RESPONSABILIDAD LIMITADA		
Actividad económica principal (CIIU):	6510 12: Servicios de alojamiento prestados por hoteles.		
Fecha de Caducidad: 2014-10-01	La compañía se dedicará al servicio de transporte y será regulada por la ANT: NO		

1. Socios / Accionistas 2. Datos Compañía 3. Cuadro de suscripciones y pago de capital 4. Representantes Legales 5. Documentos Adjuntos

DOCUMENTOS QUE DEBE ADJUNTAR PARA CONSTITUCION DE COMPAÑÍAS

Documentos Adjunto Socios Accionistas

Tipo	Tipo Identificación	Apellidos Nombres / Razon Social	Identificación	País de Nacionalidad	Ver Document
NATURAL	CEDULA	GARCIA LEDESMA LUIS ALFREDO	1716943304	ECUATORIANA	
Extranjera No Financiera (Pública Privada)	RUC	IMPORTACION Y EXPORTACION PARA EL AGRO INTERANDESA S.A.	0490040285001	ECUATORIANA	

Documentos Adjunto Compañía

Nombre Compañía	Tipo Compañía	Ver Documentos
HOTEL GARLEDESALF CIA.LTDA.	RESPONSABILIDAD LIMITADA	

Documentos Adjunto Administradores

Tipo	Tipo Identificación	Apellidos Nombres / Razon Social	Identificación	Cargo	Nacionalidad	Ver Documentos
NATURAL	CEDULA	CASTRO PEREZ LUIS ALBERTO	0700795776	GERENTE GENERAL	ECUATORIANA	
Azónima Económ. Mista, Comandita x Acciones	RUC	EVARIS S.A.	0991521674001	PRESIDENTE	ECUATORIANA	

Figura 46 Sección Documentos Adjuntos

8.2. El sistema mostrará la pantalla **ADMINISTRAR DOCUMENTOS ADJUNTOS** con el detalle de los documentos que usted debe adjuntar por cada accionista, cada representante legal y por la compañía. Presione el botón **AGREGAR**.

Administrar Documentos Adjuntos

Tipo Persona	NATURAL	Nacionalidad	ECUATORIANA
Tipo Identificación	CEDULA	No Identificación	0700795776
Nombre	CASTRO PEREZ LUIS ALBERTO		

Nombre	Estado	Agregar	Ver	Eliminar
COPIA CEDULA	SIN ENTREGAR			
COPIA CERTIFICADO DE VOTACION	SIN ENTREGAR			

Visor de Documento

Figura 47 Pantalla Administrar Documentos

8.3. Seleccione el archivo en formato pdf correspondiente y presione el botón **ABRIR**. El sistema mostrará un mensaje indicando que el archivo fue almacenado exitosamente.

Atención

Su archivo pdf ha sido anexado correctamente.

OK

Figura 48 Mensaje de confirmación

8.4. Una vez cargados todos los documentos requeridos, cierre la ventana **ADMINISTRAR DOCUMENTOS ADJUNTOS**.



Figura 49 Pantalla Administrar Documentos Adjuntos

8.5. Presione el botón  que se encuentra en el extremo inferior derecho de la pantalla.



Figura 50 Sección Documentos Adjuntos

9. Al finalizar el ingreso de la información en las cinco secciones, el sistema mostrará la pantalla con los costos por servicios notariales y registrales correspondientes. Si está de acuerdo, presione el botón **CONTINUAR**.

SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍAS

Valor Cuanta: 100000.0
 Numero de Nombramientos: 2

Costos Notaria

Constitución	Valor	Valor con Iva
ESCRITURA PUBLICA	340.0	380.8
RAZON DE MARGINACION	13.6	15.232
AUTENTICACION DE FIRMAS	20.4	22.848

Total Notario Includo IVA: 418.88
 Nota: Se aclara que según el caso habrá servicios notariales que deben cancelarse directamente en la Notaría Pública al momento de la suscripción de la escritura

Costos Registro Mercantil

Constitución	Valor
Gastos Registrales	163.4
Gastos Generales	163.4
Nombramientos	
Gastos Registrales	10.0
Gastos Generales	10.0
Gastos de Marginación	0

Total Registro Mercantil: 346.800000
 Costo Total del Trámite: 765.68

Figura 51 Costos notariales y registrales

10. Seleccione la notaría de su preferencia, de acuerdo a lo siguiente:

10.1. Seleccione la provincia y el cantón del domicilio de la notaría.

10.2. Seleccione el nombre de la notaría.

SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍAS

SELECCIONAR NOTARÍA

Provincia: PICHINCHA | Cantón: QUITO
 Notaría: NOTARÍA VIGESIMA PRIME | Nombre Notario: MARIA LAURA DEGALDO VITERI

Datos Notaria:
 Notaria: NOTARÍA VIGESIMA PRIMERA
 Horario de Atención: 8:00 a 17:00
 Formas de Pago: EFECTIVO
 Ciudad:
 Calle:
 Numero:
 Intersección:
 Piso:
 Edificio:
 Barrio:
 Posee Parquadero: S

Tipo Contacto: Dato Es Principal

Figura 52 Selección de Notaría

El sistema presentará información general de la notaría seleccionada.

10.3. Presione el botón **CONTINUAR**.

11. En la siguiente pantalla, lea las condiciones del proceso de constitución electrónica, seleccione el casillero **ACEPTO** y presione el botón **INICIAR TRÁMITE**.

SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍAS

Nombre Reserva(Denominación)	HOTEL GARLEDESALF CIA.LTDA.
Tipo Compañía	RESPONSABILIDAD LIMITADA
Nombre Comercial	
Notaría	NOTARIA VIGESIMA PRIMERA
Canton	QUITO
Provincia	PICHINCHA

CONDICIONES
El ciudadano expresa conscientemente su acuerdo en utilizar los mecanismos virtuales en el sitio web de la superintendencia de compañías www.supercias.gov.ec para realizar la constitución de su compañía.
Sr. Contribuyente recuerde obtener su clave de uso de medios electrónicos en cualquier Agencia del Servicio de Rentas Internas, con los requisitos establecidos en la página web www.sri.gov.ec en la ruta: Inicio Guía Básica Tributaria Declaración de Impuestos. Así mismo, se le comunica que debe realizar el pago del Impuesto a la Patente Municipal, mediante el Formulario 106, código 9090, de acuerdo a las instrucciones publicadas en la página web www.sri.gov.ec
Declaro bajo mi responsabilidad que los datos contenidos en la presente solicitud, son exactos y verdaderos, y que la documentación presentada es fiel y auténtica, asumiendo las responsabilidades legales en caso de falsedad u omisión, consiento así mismo que las autoridades de control puedan dirigirse a las instituciones públicas responsables del mantenimiento y gestión de las correspondientes bases de datos, a fin de comprobar la veracidad de dicha información, en cumplimiento con los artículos 96

Acepto

© Supercias 2012  Matr.: Guayaquil, Calle Pichincha 418 y Aguirre (esquina), Quito, Calle Roca 660 y Amazonas Superintendencia de Compañías del Ecuador

Figura 53 Inicio de trámite

El sistema mostrará un mensaje confirmando el inicio exitoso del trámite con el número de trámite correspondiente. Presione el botón OK.

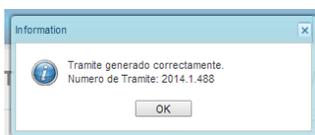


Figura 54 Mensaje de confirmación

Finalmente, usted recibirá un correo electrónico con la información del trámite y los valores que deberá cancelar en el Banco del Pacífico.

Recuerde que el pago deberá realizarse dentro de los **30 días** posteriores al inicio del trámite.



Figura 55 Correo electrónico enviado al usuario

SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN CON OBSERVACIONES

Cuando el Notario seleccionado encuentre observaciones a su trámite de constitución, el Sistema de Constitución Electrónica y Desmaterializada enviará una notificación al correo electrónico registrado por el Usuario.

La notificación incluirá la descripción de las observaciones encontradas por el Notario.

Para continuar con el trámite usted deberá realizar lo siguiente:

1. Ingrese al portal web de la Superintendencia de Compañías y Valores: www.supercias.gob.ec.
2. Seleccione la opción **PORTAL DE CONSTITUCIÓN ELECTRÓNICA DE COMPAÑÍAS**.
3. Dentro del menú, seleccione la opción 3 **CONSTITUIR UNA COMPAÑÍA EN LÍNEA**.



Figura 56 Portal de Constitución Electrónica de Compañías

4. Ingrese su usuario y contraseña, y presione el botón INGRESAR.

Usted accederá al formulario **“Solicitud de Constitución de Compañías”** que ingresó para iniciar el trámite.

Figura 57 Solicitud de Constitución de Compañías

5. Revise cada una de las secciones y realice las modificaciones correspondientes de acuerdo a lo observado por el Notario.

Para avanzar de una sección a otra presione el botón  que se encuentra en la esquina inferior derecha de la pantalla.

6. Al finalizar la revisión de los documentos adjuntos, el sistema presentará la pantalla de condiciones e inicio de trámite. Seleccione el casillero **ACEPTO**.

Figura 58 Pantalla Condiciones del Proceso

7. Presione el botón **CONTINUAR TRÁMITE**.



Declaro bajo mi responsabilidad que los datos contenidos en la presente solicitud, son exactos y verdaderos, y que la documentación presentada es fiel y auténtica, asumiendo las responsabilidades legales en caso de falsedad u omisión, consiento así mismo que las autoridades de control puedan dirigirse a las instituciones públicas responsables del mantenimiento y gestión de las correspondientes bases de datos, a fin de comprobar la veracidad de dicha información, en cumplimiento con los artículos 96 y 99 del Código Tributario y 298 del Código Integral Penal

Acepto

Continuar Trámite Cancelar

© Supercias 2012

Matriz: Guayaquil, Calle Pichincha 418 y Aguirre (esquina). Quito: Calle Roca 660 y Amazonas. Superintendencia de Compañías del Ecuador

Figura 59 Botón Continuar trámite

8. Finalmente, el sistema mostrará un mensaje confirmando el envío correcto del trámite al Notario. Presione el botón **OK**.

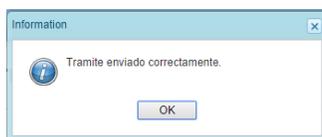


Figura 60 Mensaje de confirmación

CONSULTAR EL ESTADO DE SU TRÁMITE

1. Ingrese al portal web de la Superintendencia de Compañías y Valores: www.supercias.gob.ec.
2. Seleccione la opción **PORTAL DE CONSTITUCIÓN ELECTRÓNICA DE COMPAÑÍAS**.
3. Dentro del menú, seleccione la opción 4 **CONSULTA TU TRÁMITE**.



Figura 61 Portal de Constitución electrónica de compañías

Usted podrá consultar el estado de un trámite de constitución electrónica utilizando su número de identificación o el número de trámite.

4. Seleccione el criterio de búsqueda.
5. Ingrese la información en el campo **PARÁMETRO** y presione el botón **BUSCAR**.

The image shows a web form titled 'Consulta Estado Tramites Constitucion Electronica'. It has two radio buttons for search criteria: 'Identificación' (selected) and 'Tramite'. Below the radio buttons is a text input field labeled 'Parámetro:'. At the bottom of the form is a 'Buscar' button.

Figura 62 Consulta de estado de trámites

6. El sistema mostrará el listado de los trámites de constitución asociados al parámetro de búsqueda. Seleccione el trámite que desea consultar.

Numero Trámite	Nombre de Reserva	Nombre Notaria	Provincia Notaria	Cantón Notaria
2014.1.254	AGRICOLA Y GANADERA CHAVEZ VILLAMAR AGRIGACHAVI CIA LTDA.	NOTARIA VIGESIMA PRIMERA	PICHINCHA	QUITO
2014.1.353	JORGE CHAVEZ CANTERA CANTONAVI C. LTDA.	NOTARIA QUINCUGESIM PRIMERA	PICHINCHA	QUITO
2014.1.453	NUEVOS JORGE CHAVEZ CANTERA CANTONAVI C. LTDA.	NOTARIA DECIMO PRIMERO	GUAYAS	GUAYAQUIL

Figura 63 Listado de trámites de constitución

7. El sistema mostrará la información del trámite y su estado.

Numero Trámite:	2014.1.254
Nombre Usuario Solicitante:	CHAVEZ VILLAMAR JORGE ENRIQUE
Nombre Reserva:	AGRICOLA Y GANADERA CHAVEZ VILLAMAR AGRIGACHAVI CIA LTDA.
Nombre Notaria:	NOTARIA VIGESIMA PRIMERA
Provincia Notaria:	PICHINCHA
Cantón Notaria:	QUITO
Nombre Notario:	MARIA LAURA DEGALDO VITERI

[Consultar Citas](#)

Estado Trámite	Fecha
SE GENERO RUC	2014-08-20 12:03:55.153
ERROR AL SOLICITAR RUC	2014-08-12 12:49:51.8
COMPANIA REGISTRADA EN EL REGISTRO MERCANTIL	2014-08-12 12:49:38.15
TRAMITE ENVIADO AL REGISTRO MERCANTIL	2014-08-11 15:53:15.893
TRAMITE REVISADO POR EL NOTARIO, SE GENERO CITA NOTARIO	2014-08-11 15:50:05.883
TRAMITE PAGADO	2014-08-11 14:18:21.113
TRAMITE ASIGNADO AL NOTARIO (PENDIENTE DE REVISION)	2014-08-11 01:25:16.246

Figura 64 Datos del trámite y estado

8. Para consultar las citas asignadas por el Notario, presione el botón **CONSULTAR CITAS**.

Fecha	Hora	Observaciones Notario
2014-08-12	1:0	

Figura 65 Lista de Citas Notario

Usted podrá visualizar la fecha y hora de la cita asignada por el Notario.

Dirección Nacional de Organización y Métodos

