



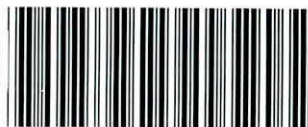
ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



**MAESTRIA EJECUTIVA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS PARA
EMPRESAS DEL SECTOR ELECTRICO.**

**PROYECTO: “ECOTURISMO A LA CENTRAL
HIDROELÉCTRICA PAUTE”**

**INTEGRANTES: MARCELO ESPIN
MARCELO CARDENAS
RENE MORALES
GONZALO NORIEGA**



DP-01975

Guayaquil, junio del 2001

RESUMEN EJECUTIVO

HIDROTOUR CIA. LTDA. Se ubica en la ciudad de Cuenca – Ecuador y su objetivo principal es brindar el servicio de turismo ecológico en las zonas aledañas a la Presa Daniel Palacios Izquierdo de la Central Hidroeléctrica Paute.

HIDROTOUR CIA. LTDA. brindará algunos paquetes turísticos orientados a: personas que desean conocer la majestuosidad de las instalaciones de la Central Hidroeléctrica Paute (paquete básico); personas que a más de conocer las instalaciones de la Central Hidroeléctrica Paute tienen su afición por la naturaleza en base a recorridos por senderos ecológicos y paseos en lancha por el embalse Amaluza (paquetes institucional y turístico); y para personas que aman la naturaleza y esperan descansar y hospedarse en un ambiente natural (paquete premium).

El grupo empresarial esta conformado por personas conocedoras de la industria del turismo y con valores personales y de trabajo orientados al servicio al cliente.

El capital accionario de la Compañía es de US \$ 100.000, de los cuales el 50% está cubierto por sus cinco socios gestores, el 50% restante se espera el aporte de la empresa Hidropaute S.A.

Para Hidropaute S.A., quién tiene dentro de sus responsabilidades y estrategias el cuidado del medio ambiente, la asociación con HIDROTOUR CIA.LTDA, apalanca su situación ante la comunidad, cuidando el medio ambiente con la participación de la comunidad.

HIDROTOUR CIA. LTDA, con HIDROPAUTE resalta la armónica combinación de la naturaleza y la tecnología.

Bajo el esquema planteado, HIDROTOUR CIA. LTDA tiene una tasa interna de retorno, “TIR” del:22,06% en un período de diez años y un valor presente neto en el mismo período de US \$ 85.278.

El negocio en general tiene una gran proyección tanto para quienes lo conformen, lo administren, utilicen sus servicios y para la comunidad, porque se está explotando un recurso que en nuestro medio es nuevo, el ecoturismo.

ANALISIS DE MERCADO

INTRODUCCIÓN.- Nuestro servicio.

El negocio propuesto del “Turismo Técnico y Ecológico a la Central Hidroeléctrica Paute” presenta cuatro alternativas que permitirán satisfacer los deseos de esparcimiento, descanso y disfrute de la naturaleza y técnica de acuerdo a las condiciones económicas de cuatro tipos de clientes.

1. ANALISIS DEL SECTOR TURISTICO DEL AUSTRO

Estado actual y perspectivas del sector

Pese a los problemas socio-económicos del País, la actividad turística en el austro continúa en una etapa de desarrollo debido sobre todo a la presencia de turistas nacionales y extranjeros, pues la nominación de la ciudad de Cuenca, como Patrimonio Cultural de la Humanidad, contribuye significativamente al crecimiento de la actividad turística.

Las perspectivas del sector son mayores, ya que por la inseguridad presentada en la región nororiental del País, consecuencia del Plan Colombia, los turistas extranjeros pueden optar como medio alternativo de turismo a la región austral.

2. ESTADO DEL SECTOR

PRODUCTOS: Las empresas prestadoras de servicios turísticos receptivos manejan programas de turismo tradicional, que incluyen: city tours, visitas culturales, tours de compras, mercados indígenas, artesanales, etc.

La oferta de actividades deportivas, montañismo, ciclismo se incrementan; mientras que la oferta de turismo de naturaleza especializado, como ecoturismo, observación de flora y fauna se encuentran en una etapa de introducción.

CLIENTES: El turismo receptivo en el año 2000 se constituyó por 10.220 turistas de los cuales 1.911 corresponden a turistas nacionales, que ingresaron específicamente para hacer turismo.

MERCADOS: Se presentan tres mercados: (1) Regional, (2) Nacional y (3) Extranjero.

EMPRESAS: El sector turístico de la región gira alrededor de las empresas que conforman la planta y las actividades de servicios al turista, desde alojamiento, alimentos y bebidas, transporte, esparcimiento y operación propiamente dicha.

OPERADORAS DE TURISMO: De las 61 empresas de turismo registradas en la región en el año 2000 se tienen aproximadamente 55 agencias de viajes, 14 operadoras de turismo y 26 duales.

3. TENDENCIAS ECONOMICAS, SOCIALES O CULTURALES QUE AFECTAN AL SECTOR POSITIVAMENTE O NEGATIVAMENTE.

El sector se encuentra **afectado positivamente**, por las siguientes tendencias:

- Adecuado nivel de ingreso económico de las familias de migrantes.
- Declaración de la ciudad de Cuenca como Patrimonio de la Humanidad.
- Mayor seguridad que en la región nororiental derivada del Plan Colombia.
- Clima benigno.

- Tradiciones únicas de la región
- Bellezas naturales.
- Hospitalidad de sus habitantes.
- Gran desarrollo artesanal
- Interesantes sitios arqueológicos.
- Diversidad de zonas climáticas y geográficas.
- Riqueza en arquitectura religiosa.
- Diversidad de paisajes y hermosos ríos.



El sector se encuentra afectado negativamente por los siguientes macroproblemas:

- Políticas mal encaminadas en el aspecto turístico.
- Falta de Ley, Reglamentos y Orden Jurídico que regule al Turismo.
- Ausencia de trabajo conjunto entre el Sector Público y el Sector Privado.
- Ausencia de una política de estado, en materia turística.
- Desarrollo limitado en infraestructura y servicios
- Bajo nivel de conciencia de cultura turística de la población.
- Insuficiente desarrollo organizacional de la región.
- Insuficiente desarrollo turístico de la región.
- Falta de seguridad social y jurídica.
- Falta de promoción turística internacional.
- Vías de acceso pésimas

4.- BARRERAS ESPECIALES DE INGRESO O SALIDA DE NEGOCIOS EN EL SECTOR

Barreras actuales para el ingreso, lo constituyen organizaciones sólidamente estructuradas como el Parque Nacional del Cajas, y otras alternativas turísticas orientadas hacia la naturaleza y que se encuentran ubicadas en diferentes Cantones de la Provincia del Azuay. De todas formas el servicio del proyecto formulado, tiene su diferenciación en la expresión armónica de tecnología y naturaleza.

5. RIVALIDADES EXISTENTES ENTRE LOS COMPETIDORES

Nuestro servicio tiene una alta rivalidad con paquetes de turismo cultural, montañismo, ecoturismo y observación de fauna y flora que se encuentran en una etapa de introducción.

6. PODER DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES

El poder del servicio ofertado, se soporta en la infraestructura de las instalaciones de Hidropaute S.A. (embalse, presa, casa de máquinas, etc) y la biodiversidad de su ecosistema.

7. AMENAZA DE INGRESO DE NUEVOS PRODUCTOS O SUSTITUTOS

Existe amenaza generada por la orientación a la explotación del ecoturismo en zonas ubicadas relativamente cerca de la ciudad de Cuenca, ejemplo Proyecto del Río Yanuncay y otros. Se debe hacer notar que si bien los productos citados son semejantes en cuanto a ecoturismo, existe una diferenciación con el proyecto propuesto pues el escenario global es diferente por la presencia de la central hidroeléctrica Paute, la biodiversidad y el ecosistema de la cordillera oriental.

8. AMENAZA DE INGRESO DE NUEVOS NEGOCIOS.

Existe la amenaza de ingresos de nuevos negocios y se debe tomar muy en cuenta que la oferta turística de naturaleza especializada y ecoturismo han crecido últimamente en el orden del 66% a nivel nacional.

ANÁLISIS DE MERCADO PROPIAMENTE DICHO.

1. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.

- Visita al embalse, presa y casa de máquinas de la Central Hidroeléctrica Paute.
- Recorrido por senderos ecológicos, observación de la flora y fauna, paseo en lancha por el embalse Amaluza

- Servicio de transporte, bar, restaurant y alojamiento de acuerdo al requerimiento y tipo del cliente.

2. APLICACIÓN DEL SERVICIO.

Entretenimiento, distracción, conocimiento técnico y concientización ecológica.

3.- ELEMENTOS ESPECIALES DEL SERVICIO.

Armonía entre el desarrollo tecnológico y el medio ambiente, como complementos de esparcimiento. Satisfacción disfrutando de parajes naturales de la cordillera, su ecosistema y biodiversidad

4. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Pesca deportiva, camping, ciclismo de montaña. Expansión turística hacia la zona oriental Méndez-Sucua-Macas.

5. SOLUCION A DEBILIDADES Y FORMAS DE APROVECHAR FORTALEZAS.

Solución a debilidades:

- El mal estado de las vías: Se gestionará conjuntamente con Hidropaute, los Cantones Orientales (Guachapala, El pan, Sevilla de Oro) y la Prefectura Provincial de Morona Santiago, para solicitar atención del Poder Central, hacia la vía interoceánica.
- La distancia al sitio del proyecto: Se solucionará con el servicio de un transporte cómodo y seguro, realizando paradas intermedias para fotografía ecológica y expectar los parajes naturales a lo largo del camino.
- Clima: Las condiciones adversas del clima se mitigarán con recomendaciones de días preferentes de visitas y alojamiento en paradores.

Fortalezas

El servicio turístico se encuentra ubicado en el área de influencia de la Central Hidroeléctrica más grande del País.

Armonía de la tecnología con el ecosistema.

Participación de Hidropaute.

6. FACTORES PARA DESTACAR EL SERVICIO

- Disfrutar de la bellezas naturales, parajes, confluencia de tres ríos.
- Conocer la biodiversidad de la zona, que es parte de una área protegida correspondiente al parque nacional Sangay.
- Buena infraestructura de servicios.
- Servicio de calidad en todos los niveles.

7. CUIDADOS ESPECIALES CON EL SERVICIO

Preservación del ecosistema, con la participación de la gente nativa de la zona de influencia, a través de la capacitación e integración hacia una participación activa trabajando en la prestación de algunos servicios del proyecto, como construcción y mantenimiento de los senderos, así como en el trabajo en calidad de guías.

CLIENTES

1 TIPO DE COMPRADORES POTENCIALES SEGMENTADOS POR ACTIVIDAD, EDAD, SECTOR, NIVEL, UBICACIÓN, INGRESOS.

Estudiantes de los tres niveles: primaria, secundario y universitario, de instituciones públicas y privadas, con ingresos alto y medio respectivamente. También se consideran los clientes que trabajan en instituciones públicas y privadas. Por último como clientes se encuentran los turistas nacionales y extranjeros.

Los clientes de las instituciones educativas, se encuentran ubicados en la región austral, fundamentalmente las provincias del Azuay y Cañar, área de influencia del proyecto.

Los clientes turistas vienen de otras provincias y de diferentes países.

2. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LOS CLIENTES

Estudiantes de sexto grado de nivel primaria, estudiantes secundarios y universitarios.
Funcionarios públicos y turistas nacionales y extranjeros.

Por el tipo de servicio que estamos ofreciendo, los clientes son minoristas o consumidores directos.

Se puede considerar como grandes clientes nuestros a las operadoras turísticas.

3. BASE DE DECISIÓN DE COMPRA DE LOS CLIENTES.

Nuestros clientes comprarán nuestro servicio por su calidad, precio y el tipo de servicio que ofrecemos.

4. OPINIONES DE CLIENTES QUE HAN MOSTRADO INTERÉS EN EL SERVICIO.

De 100 alumnos de sextos grados encuestados en escuelas fiscales y particulares, el 96% desea acceder al servicio.

De 100 alumnos de colegio desde primero a sexto curso encuestados en colegios fiscales y particulares de la región, el 98% tiene interés en el servicio.

De 100 alumnos universitarios de entre primero a quinto año encuestados en la región, el 98% tiene interés en el servicio.

De las encuestas realizadas en instituciones públicas y privadas el 70% de los funcionarios muestran interés en el servicio.

El 30% de los turistas encuestados tienen interés en el servicio.

5. OPINIONES DE LOS CLIENTES QUE NO HAN MOSTRADO INTERES EN EL SERVICIO.

Poseen otras preferencias de turismo, city tour, visitas culturales, mercados artesanales.

Prefieren actividades turísticas cercanas a la ciudad de Cuenca.

COMPETENCIA

No poseemos competencia específica que ofrezca un servicio exactamente similar y en la misma zona. No obstante vamos a analizar la competencia dentro de las actividades turísticas orientadas hacia la naturaleza, culturales y otras que se desarrollan en diferentes zonas de la región austral.

1. FORTALEZAS.

- Precios menores, por ubicación relativamente cercana a la ciudad de Cuenca.
- Buenas condiciones de las vías.
- Servicios bien posicionados en el mercado
- Esquema de venta y distribución bien estructurada dentro de planes turísticos comercializados en Quito, Guayaquil, en incluso en los lugares de origen de los turistas extranjeros.
- Líderes actuales: Parque recreacional Cajas, Ingapirca, Turismos artesanal Paute, Chordelég, City Tour.
- Buena imagen ante los clientes.

2. DEBILIDADES

- Limitación en la satisfacción de los deseos de los clientes

- Servicio nuevo y diferente con oportunidad para conocer algunos cantones de la Provincia del Azuay.
 - Conocimiento de la cordillera oriental.
3. Han surgido nuevas empresas que brindan servicios turísticos en la Región.
 4. Es posible competir porque los segmentos de mercado al cual nos dirigimos, tienen interés por conocer los aspectos técnicos de la Central Hidroeléctrica Paute, ecosistema y biodiversidad de su área de influencia que está asociado con el nivel formativo y cultural en los tres niveles educativos. También es muy importante el nicho de mercado constituido por los funcionarios de instituciones públicas y privadas, así como de los turistas.
 5. Lograremos una fracción del mercado porque ofrecemos un producto diferente y de calidad.

TAMAÑO DEL MERCADO GLOBAL

100.000 estudiantes de nivel primario, secundario y universitario de la zona austral.

20.000 funcionarios de instituciones públicas y privadas

10.200 turistas (1900 extranjeros)

TAMAÑO DE MI MERCADO

En el anexo: estudio de mercado, se presenta el mercado de clientes segmentados y el plan de ventas de HIDROTOUR CIA. LTDA.. La distribución es segmentada por tipo de cliente, se presenta en forma mensual y proyectada para tres años.

PLAN DE MERCADEO

EL SERVICIO: transporte, alimentación, alojamiento y visita técnica-ecológica.

Tenemos cuatro paquetes dependiendo del tipo de cliente:

- Básico
- Institucional
- Turístico
- Premium



1. **ESTRATEGIA DE PRECIO**

EL precio previsto garantiza ofrecer un servicio diferente que satisfaga los deseos de conocer los principales componentes de la Central Hidroeléctrica más grande del país, y en contacto directo con la naturaleza disfrutar del recorrido por los senderos ecológicos contemplando parajes y admirando la grandiosidad de la naturaleza expresada en los contrastes climáticos y biodiversidad, complementándose por último con una atención y entrega de servicios de alimentación y alojamiento de calidad.

El margen de utilidad sobre costos permite cubrir la inversión y los rendimientos mínimos del 15% , 25 %, 30% y 40% para los paquetes básico; institucional, turístico y premium respectivamente, acordes al uso de la infraestructura y rendimientos financieros del mercado considerando los riesgos respectivos.

Nuestros precios son competitivos pero con ventaja comparativa en cuanto a diferenciación del servicio.

2. **ESTRATEGIA DE VENTA**

- Participación del Agente de ventas con un plan agresivo para visitar las instituciones educativas .
- Asociación con Travel-Net.
- Venta de membresías.
- Venta con comisión del 10% a las operadoras de turismo.

3. **ESTRATEGIA PROMOCIONAL**

- Mediante folletos que se distribuirán en las escuelas, colegios, universidades de la región.

- Se complementará con folletos a distribuirse en los hoteles de las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca.
- La actividad será realizada por un Agente vendedor, quien realizará venta personal.
- Comisiones por venta de los paquetes por parte de las operadoras turísticas.

4. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

- Oficina de comercialización en la ciudad de Cuenca.
- Agente de ventas para llegar a los establecimientos educativos y organizaciones.
- Agencias de viajes y operadoras turísticas.

5. POLÍTICAS DE SERVICIOS.

- Calidad, en todos los componentes de la cadena de valor.
- Cumplimiento de itinerarios y horarios.

6. TÁCTICAS DE VENTAS.

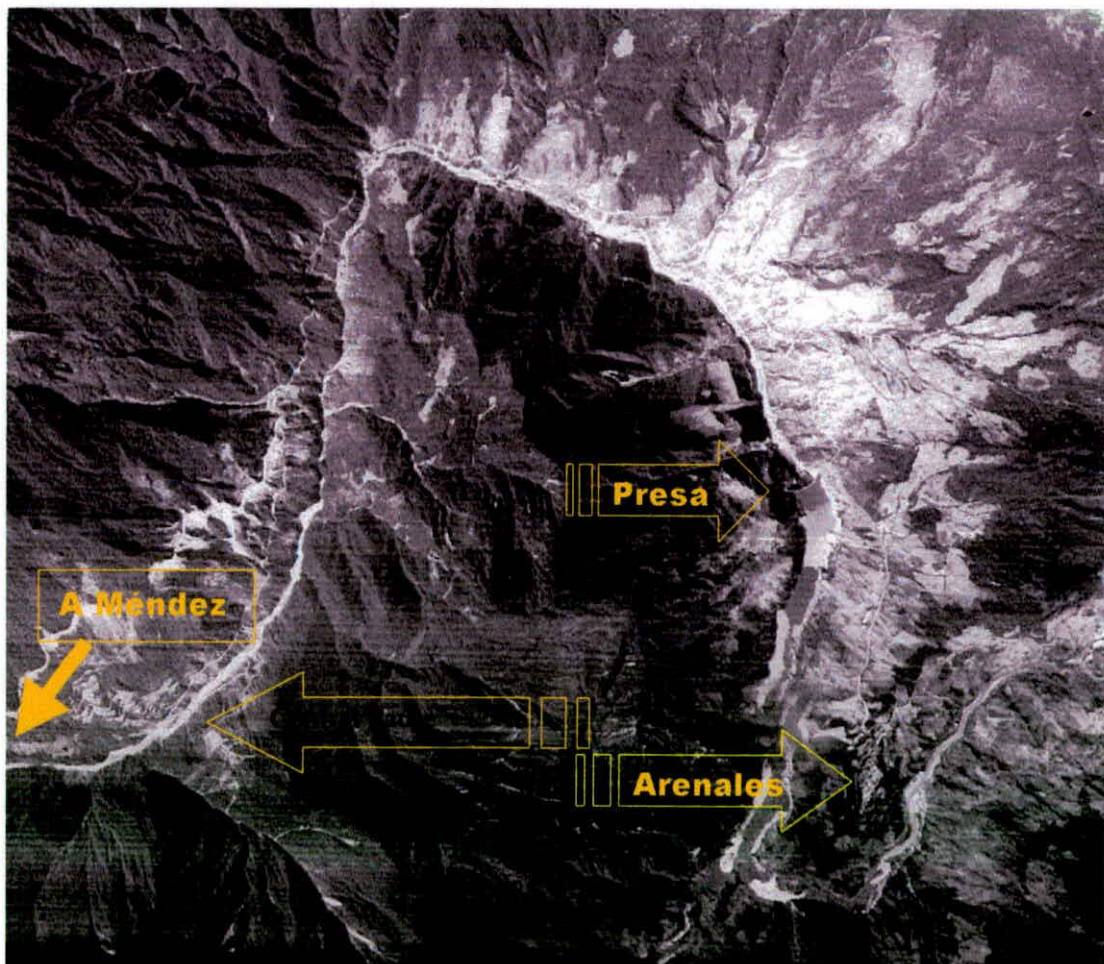
- Oferta personalizada del producto, a escuelas, colegios y universidades.
- Paquete gratuito para personal directivo y docentes de las diferentes instituciones educativas.
- Descuento en temporadas de baja demanda turística (meses: febrero, marzo, mayo, octubre, noviembre, diciembre)

7. PLANES DE CONTIGENCIA

- En caso de reducción del mercado, se ejecutará un plan agresivo de promoción en escuelas y colegios.
- Evaluación constante del planeamiento de mercado
- Reducción de precio para cubrir costos marginales.

ANÁLISIS TÉCNICO

Hidropaute, dentro de sus propiedades dispone de un campamento llamado “Arenales”, este se encuentra a 120 Km de la ciudad de Cuenca, a 2.100 msnm, es una infraestructura de hormigón con una atractiva arquitectura y se encuentra parcialmente ocupada, su entorno es maravilloso, natural y con vista a la cola del embalse Amaluza. cerca de la unión de los ríos Paute, Jubal y Palmira. Este campamento con una inversión para adecuaciones es ideal para convertirle en un complejo turístico, incluyendo alojamientos, que se le denominaría “Hidrotour”, de entrada al Oriente ecuatoriano vía Méndez - Sucúa – Macas; por su ubicación comercializaría las visitas a la Central Paute en convenio con su propietario Hidropaute y construyendo senderos ecológicos se explotaría el bosque nativo del sector; la ubicación y disposición se puede ver en los siguientes gráficos:





ANÁLISIS DEL PRODUCTO

Se han definido los siguientes seis (6) productos o servicios unitarios básicos, los cuales pueden ser prestados en forma individual:

1. Visita a Casa de Máquinas
2. Visita a la Presa Amaluza
3. Recorrido de sendero fluvial
4. Recorrido de senderos ecológicos
5. Alojamiento
6. Alimentación

Sin embargo para facilitar su comercialización se ha predefinido la combinación de los siguientes paquetes:

A.- BASICO:

Incluye los items 1 y 2 que son las visitas de tipo técnico, y el item 6 que corresponde a la alimentación..

La visita inicia en el sector de Arenales donde una buseta de la Empresa transportará a los visitantes hacia la Presa Daniel Palacios I. Ubicada en el sector de Amaluza a 15 minutos de Arenales.

La visita en las instalaciones de la Presa Daniel Palacios se realizará con un guía técnico proporcionado por Hidropaute. La visita consiste en un recorrido externo e interno (galerías interiores), con la explicación técnica respectiva. La duración de la visita es de aproximadamente 1 hora.

Luego en la misma buseta se trasladarán hacia las instalaciones de casa de máquinas de la Central Hidroeléctrica Paute, ubicada en el sector de Guarumales a 35 minutos de Amaluza. Se realizará un recorrido interno por todas las instalaciones y con la explicación de un guía técnico, satisfaciendo las inquietudes de los visitantes. La Visita tiene una duración de 2 horas.

Posteriormente retornarán a las instalaciones de Arenales, donde se servirá a los visitantes el almuerzo.

Este paquete está orientado a estudiantes de nivel primario, secundario y superior cuyo mayor interés es el de adquirir conocimientos técnicos sobre las instalaciones de Hidropaute

El costo básico inicial de este paquete por persona es de \$ 10 sin IVA.

NOTA: Este paquete no incluye el transporte Cuenca – Arenales – Cuenca, sin embargo está a disposición del grupo de visitantes a un costo de \$ 9.5 sin IVA por persona.

B.- INSTITUCIONAL

Incluye los ítem 1 y 2 que son las visitas de tipo técnico, 4 sendero ecológico y el ítem 6 que corresponde a la alimentación.

La visita inicia en el sector de Arenales donde una buseta de la Empresa transportará a los visitantes hacia la Presa Daniel Palacios I. Ubicada en el sector de Amaluza a 15 minutos de Arenales.

La visita en las instalaciones de la Presa Daniel Palacios se realizará con un guía técnico proporcionado por Hidropaute. La visita consiste en un recorrido externo e interno (galerías interiores), con la explicación técnica respectiva. La duración de la visita es de aproximadamente 1 hora.

Luego en la misma buseta se trasladarán hacia las instalaciones de casa de máquinas de la Central Hidroeléctrica Paute, ubicada en el sector de Guarumales a 35 minutos de Amaluza. Se realizará un recorrido interno por todas las instalaciones y con la explicación de un guía técnico, satisfaciendo las inquietudes de los visitantes. La Visita tiene una duración de 2 horas.

Posteriormente retornarán a las instalaciones de Arenales, donde se servirá a los visitantes el almuerzo.

En la tarde se realizará el recorrido por senderos ecológicos especialmente diseñados para poder observar la biodiversidad que presenta la zona. El recorrido se realizará con un guía turístico de la zona, capacitado para dar las explicaciones del caso. Los senderos ecológicos disponen de un lugar de descanso y mirador en el que se servirá un lunch para los visitantes. El tiempo de duración del recorrido es de aproximadamente 2 horas. El personal de visita posteriormente se trasladará a las instalaciones de Arenales.

Este paquete está orientado a estudiantes de nivel superior y público en general cuyo interés sea el de adquirir conocimientos técnicos sobre las instalaciones de Hidropaute y tengan la afición por la naturaleza y su conservación.

El costo de este paquete por persona es de \$ 34 sin IVA.

NOTA: Este paquete no incluye el transporte Cuenca – Arenales – Cuenca, sin embargo está a disposición del grupo de visitantes a un costo de US\$ 10.00 sin IVA por persona.

C.- TURÍSTICO

Incluye los items 1 y 2 que son las visitas de tipo técnico, 4 sendero ecológico, 3 navegación embalse y el ítem 6 que corresponde a la alimentación.

La visita inicia en el sector de Arenales donde una buseta de la empresa transportará a los visitantes hacia la Presa Daniel Palacios I. Ubicada en el sector de Amaluza a 15 minutos de Arenales.

La visita en las instalaciones de la Presa Daniel Palacios se realizará con un guía técnico proporcionado por Hidropaute. La visita consiste en un recorrido externo e interno (galerías interiores), con la explicación técnica respectiva. La duración de la visita es de aproximadamente 1 hora.

Luego en la misma buseta se trasladarán hacia las instalaciones de casa de máquinas de la Central Hidroeléctrica Paute, ubicada en el sector de Guarumales a 35 minutos de Amaluza. Se realizará un recorrido interno por todas las instalaciones y con la explicación de un guía técnico, satisfaciendo las inquietudes de los visitantes. La Visita tiene una duración de 2 horas.

Posteriormente retornarán a las instalaciones de Arenales, donde se servirá a los visitantes el almuerzo.

En la tarde se realizará el recorrido por senderos ecológicos especialmente diseñados para poder observar la biodiversidad que presenta la zona. El recorrido se realizará con un guía turístico de la zona, capacitado para dar las explicaciones del caso. Los senderos

ecológicos disponen de un lugar de descanso y mirador en el que se servirán un lunch para los visitantes. El tiempo de duración del recorrido es de aproximadamente 2 horas.

Terminado el recorrido del sendero, una lancha de la empresa realizará con los visitantes un recorrido a todo lo largo del embalse de Amaluza, que almacena el agua que servirá para la generación de energía eléctrica. El paseo por el embalse tiene un tiempo de 45 minutos. El personal de visita posteriormente se trasladará a las instalaciones de Arenales.

Este paquete está orientado a turistas y público en general cuyo interés sea el de adquirir conocimientos técnicos sobre las instalaciones de Hidropaute y tengan una marcada afición por la naturaleza y su conservación.

El costo de este paquete por persona es de \$ 38 sin IVA.

NOTA: Este paquete no incluye el transporte Cuenca – Arenales – Cuenca, sin embargo está a disposición del grupo de visitantes a un costo de \$ 10.00 sin IVA por persona.

D.- PREMIUM

Incluye para el primer día los items 1 y 2 que son las visitas de tipo técnico, 4 sendero ecológico, 5 pernoctada y, para el segundo día los items 3 navegación embalse, 4 sendero ecológico y 5 pernoctada. Adicionalmente el item 6 de alimentación durante los días de estancia.

El primer día, el grupo de visitantes serán recogidos por una buseta proporcionada por la empresa en cada uno de los hoteles que estén hospedados en la ciudad de Cuenca y trasladados a las instalaciones de Arenales, donde se hospedarán. A lo largo del trayecto se visitarán algunos pueblos como El Pan, Sevilla de Oro y Amaluza. Se servirá un lunch. La duración del trayecto es de aproximadamente 3 horas. En las instalaciones se ofrecerá el almuerzo a los visitantes.

En la tarde la visita inicia en el sector de Arenales donde una buseta de la empresa transportará a los visitantes hacia la Presa Daniel Palacios I. Ubicada en el sector de Amaluza a 15 minutos de Arenales.

La visita en las instalaciones de la Presa Daniel Palacios se realizará con un guía técnico proporcionado por Hidropaute. La visita consiste en un recorrido externo e interno (galerías interiores), con la explicación técnica respectiva. La duración de la visita es de aproximadamente 1 hora.

Luego en la misma buseta se trasladarán hacia las instalaciones de casa de máquinas de la Central Hidroeléctrica Paute, ubicada en el sector de Guarumales a 35 minutos de Amaluza. Se realizará un recorrido interno por todas las instalaciones y con la explicación de un guía técnico, satisfaciendo las inquietudes de los visitantes. La Visita tiene una duración de 2 horas.

Posteriormente retornarán a las instalaciones de Arenales, donde se servirá a los visitantes la cena y alojamiento.

En la mañana del segundo día se ofrecerá el desayuno a los visitantes y se continuará con el recorrido por senderos ecológicos especialmente diseñados para poder observar la biodiversidad que presenta la zona. El recorrido se realizará con un guía turístico de la zona, capacitado para dar las explicaciones del caso. Los senderos ecológicos disponen de un lugar de descanso y mirador en el que se servirán un lunch para los visitantes. El tiempo de duración del recorrido es de aproximadamente 3 horas.

Terminado el recorrido del sendero se trasladarán a las instalaciones de Arenales donde se servirán el almuerzo.

En la tarde al personal de visita se lo trasladarán al embalse de Amaluza, donde una lancha de la empresa realizará con los visitantes un recorrido a todo lo largo del embalse de Amaluza, que almacena el agua que servirá para la generación de energía eléctrica.

El paseo por el embalse tiene un tiempo de 1 hora 30 minutos. El personal de visita posteriormente se trasladará a las instalaciones de Arenales y finalmente se trasladarán a sus respectivos hoteles en la ciudad de Cuenca en el transporte que proporciona la empresa.

Este paquete está orientado a turistas nacionales y extranjeros, y público en general cuyo interés sea el de adquirir conocimientos técnicos sobre las instalaciones de Hidropaute, tengan una marcada afición por la naturaleza y su conservación y deseen descansar en un área rodeado por la naturaleza.

El costo de este paquete por persona es de \$ 131 sin IVA.

NOTA: Este paquete si incluye el transporte Cuenca – Arenales – Cuenca.

Facilidades

El campamento Arenales dispone de todos los servicios básicos como son energía eléctrica, agua y alcantarillado, únicamente será necesario incorporar otros servicios de comunicación y confort como Transceptores, Direct TV, servicio de préstamo de bicicletas, etc.

Los 4,000 m de senderos ecológicos y las 4 cabañas de descanso se construirán con materiales del sector y preservantes ecológicos de la madera para optimizar costos y conservar su aspecto natural, esta infraestructura estará ubicada en los terrenos arrendados para el propósito por un periodo de 20 años y que cubren un área de 30 Hectáreas de bosques nativos en las riveras de los tres ríos.

Los guías para los recorridos de los senderos ecológicos y fluvial serán moradores del sector debidamente entrenados para ello, para dinamizar el crecimiento del sector y sustituir las actividades de deforestación, explotación de maderas y otras no productivas y destructivas del medio ambiente.

Equipos y Maquinarias

El mobiliario de los dormitorios será del tipo rústico de buena calidad y apariencia que no requiera muchos cuidados para su preservación y funcionalidad; mientras que la utilería de cocina será de acero inoxidable para preservar la asepsia de la alimentación y facilita su limpieza, orientando a la excelencia del servicio.

Distribución de Planta

La administración funcionará en Arenales, donde se establecerá una oficina para el equipo administrativo, el agente de ventas promocionará los servicios en la ciudad de Cuenca por medio de operadoras de turismo y directamente en los establecimientos de educación e instituciones públicas y privadas.

Se habilitará un canchón de 30 dormitorios y cuatro villas familiares para el alojamiento; para la prestación de servicios de alimentación y bebidas se habilitará un comedor bar apropiado que incluye sala de video y juegos para los clientes alojados.

ANALISIS ADMINISTRATIVO

GRUPO EMPRESARIAL

MIEMBROS DEL GRUPO EMPRESARIAL

Marcelo Espín

René Morales

Marcelo Cárdenas

Gonzalo Noriega

Jaime Córdova

Para la fijación de salarios se tomarán en cuenta las tablas salariales vigentes en la rama.

La distribución de utilidades será definida en Junta de Accionistas al finalizar el año, de acuerdo a los balances económicos.

PERSONAL EJECUTIVO

El señor Vicente Ríos será el Gerente General por su mayor experiencia en el campo del Ecoturismo

El ingeniero Marcelo Palacios es el responsable de Comercialización (relación directa con el cliente)

El señor Ramiro Gómez, responsable del área de servicios de la Compañía.

El señor Antonio Haro cumplirá la función de Supervisión de Guías, tiene amplia experiencia.

Se contratará un asesor jurídico a medio tiempo

Se contratará a tiempo completo una secretaria Contadora

Se contratará a través de terceros el servicio de conserjería, guardianía

Las guías turísticos, cuyo número variará con la demanda, también serán contratados y el pago estará en función del número de visitantes.

Los salarios se fijarán tomando como referencia los del mercado mas un 10%.

Los beneficios adicionales serán los de ley y a futuro se considerarán bonificaciones especiales.

ORGANIZACIÓN

La estructura básica es la que consta en el organigrama adjunto, en el cual se pueden identificar los niveles directivos y de operación, así como las líneas de autoridad que se seguirán.

El estilo de dirección será democrático y el manual de funciones será definido y aprobado por la Junta Directiva en la próxima reunión.

EMPLEADOS

De la estructura planteada se desprende la necesidad de contratar

1 asesor jurídico

1 secretaria contadora

Conserjería y guardiana

1 guía turístico (supervisor)

1 agentes de ventas

Para el efecto se preparará los respectivos concursos de merecimientos y oposición, para el efecto se solicitará el apoyo de una intermediaria de colocaciones.

El personal se dispondrá en 15 días calendario

Se elaborará un plan anual de capacitación según las necesidades de cada funcionario, en base a la evaluación de desempeño y encuestas respectivas

La Gerencia Administrativa Financiera elaborará las políticas y normas de administración de personal en un plazo de 8 días laborables, las que deberán ser aprobadas por la Junta Directiva.

ORGANIZACIÓN DE APOYO

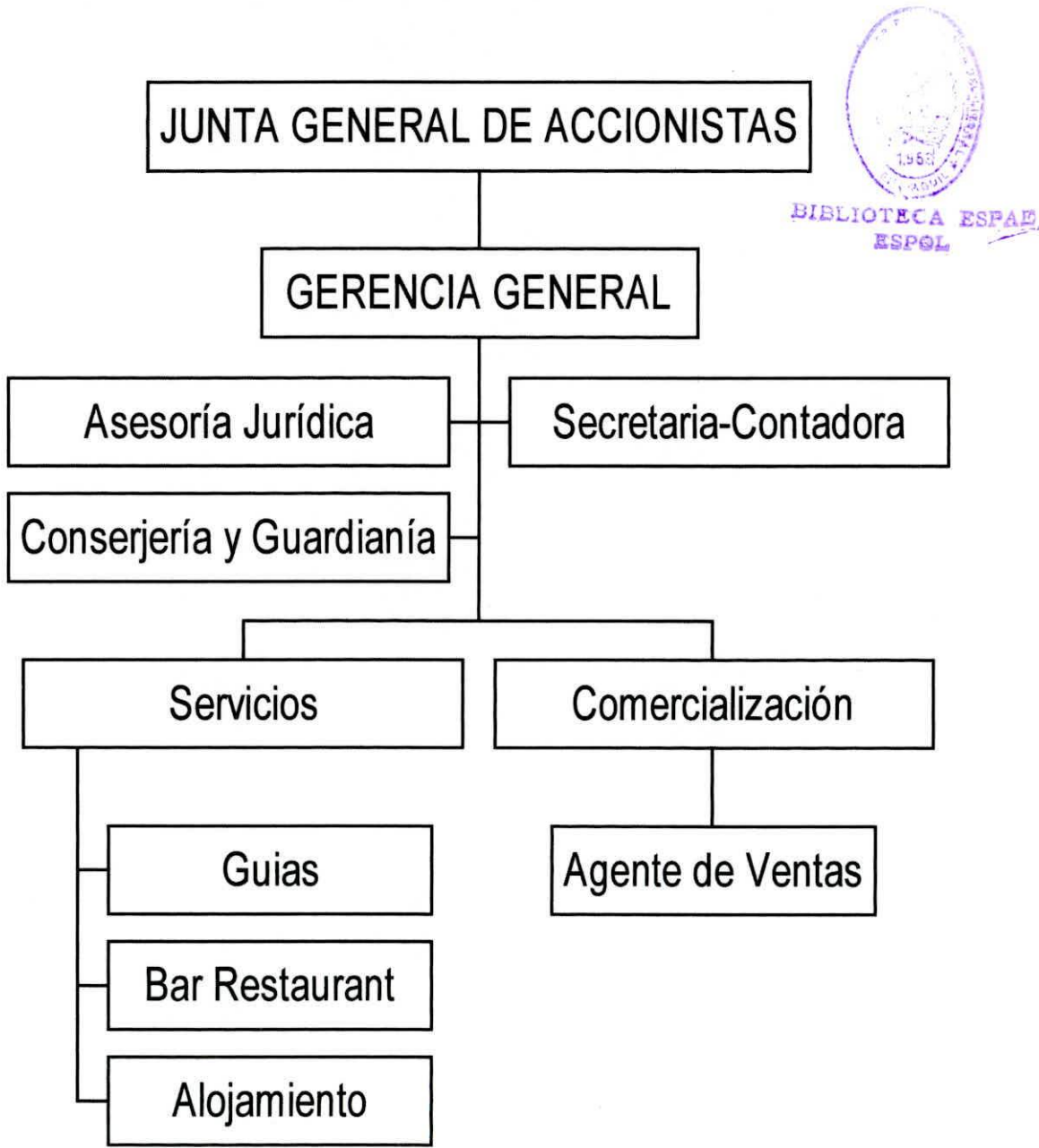
- Tanto en la constitución como en el desarrollo de la Compañía, se contará con el apoyo de la Superintendencia de Compañías. (los requisitos se detallan en el capítulo Análisis legal y social)
- Se abrirá una cuenta corriente en un banco de la localidad
- Se contratará un seguro para los bienes de la Compañía y para el personal de la misma
- Se mantendrá comunicación directa con Agencias de viajes, hoteles compañías de transporte, cámaras de turismo y otros entes relacionados

- Se utilizarán medios de prensa escrita, hablados y televisivos para promocionar nuestros paquetes turísticos.

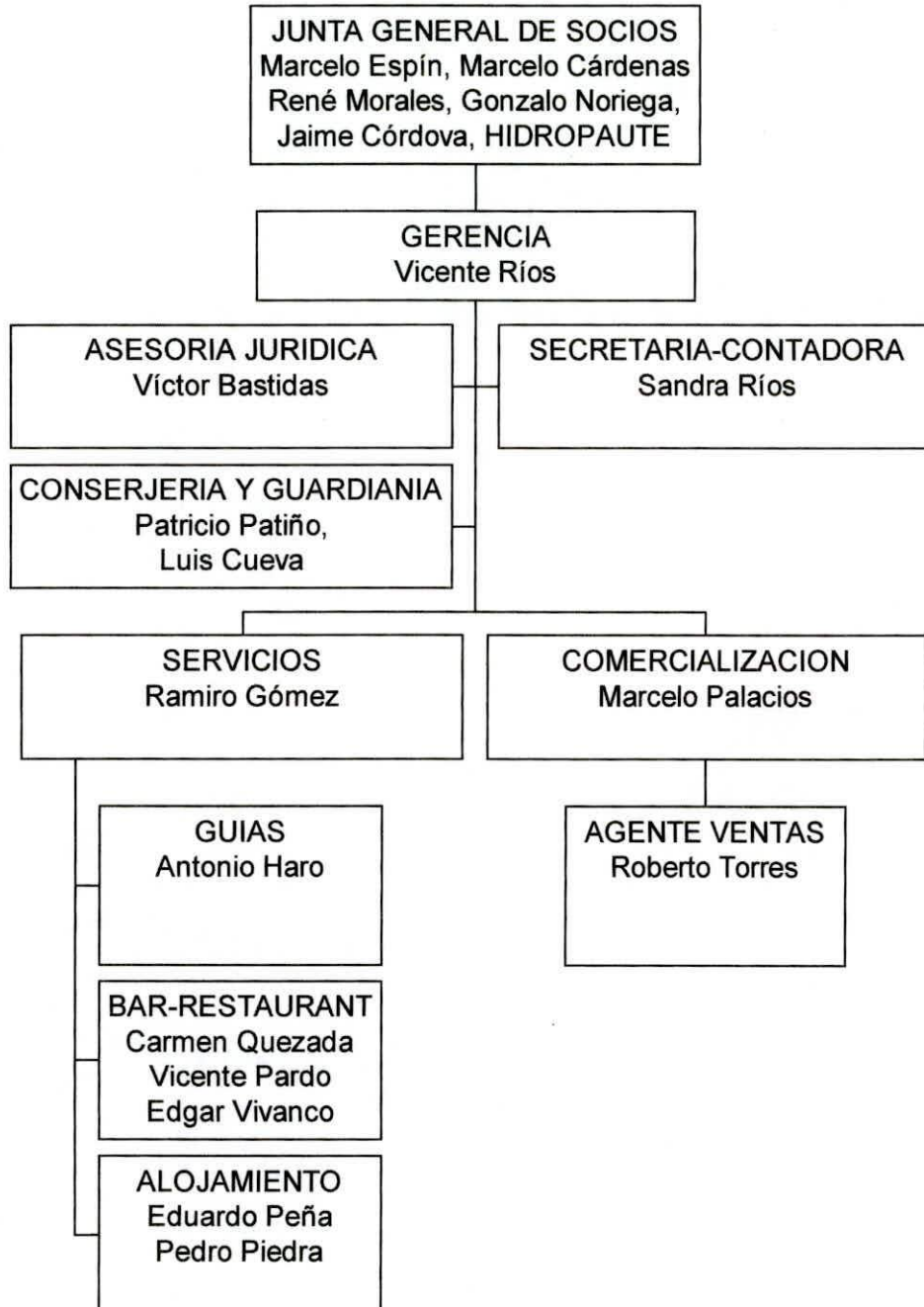
PROGRAMAS DE CAPACITACION

La capacitación será permanente, especialmente en servicios al cliente, relaciones humanas, turismo y hotelería.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



ORGANIGRAMA POSICIONAL



PLANTILLA DE PERSONAL				
	NUMERO DE PERSONAS			SALARIO
	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	MENSUAL
				US \$
PERSONAL DIRECTIVO				
Gerente	1	1	1	250
Jefe de Servicios	1	1	1	180
Jefe de Comercialización	1	1	1	180
PERSONAL OPERATIVO				
Cocinero	1	1	1	100
Ayudante - mesero	1	1	1	100
Ayudante - mesero	1	1	1	80
Camarero	1	1	1	80
Camarero	1	1	1	80
Secretaria Contadora	1	1	1	120
Conserje	1	1	1	80
Guardián	1	1	1	80
PERSONAL DE VENTAS				
Agente de ventas	1	1	1	120

ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL

La consecución del proyecto está dada por la legalización de la Compañía, de acuerdo a las Leyes Ecuatorianas, por lo tanto se constituiría en una compañía de responsabilidad limitada o anónima.

1.- CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA O ANÓNIMA

Las características fundamentales de cada una de estas modalidades se da a conocer a continuación:

Compañía Limitada:

- Capital Inicial de \$ 400,00
- El capital se divide en participaciones, las cuales pueden ser transferidas tan solo con la aprobación de los demás socios.
- Se entiende, doctrinariamente, que este tipo de compañía es una “sociedad de personas”, porque se supone que entre los socios que la conforman existe algún tipo de relación de confianza especial, de ahí que cuando se quiere transferir las participaciones de alguno de los socios, se requiera de la aprobación de todos los demás, porque es importante el factor humano.

Compañía Anónima:

- Capital Inicial de \$ 800,00
- El capital se divide en acciones, las cuales pueden ser transferidas libremente por su titular.
- A diferencia de lo que sucede en las compañías limitadas, las sociedades anónimas son asimiladas como “de capital”, porque en realidad no interesa quiénes sean sus titulares sino el valor que las acciones representan, y es por eso que no se impone limitación alguna a su transferencia.

Luego de realizar un análisis de las condiciones propias del tipo de compañía, el negocio a emprenderse, la proyección del mismo y las condiciones de los Socios, se ha decidido emprender en la constitución de una Compañía de responsabilidad limitada, **HIDROTOUR Cía. Ltda.**

2. PROCESO DE CONSTITUCIÓN:

1. Se debe presentar un escrito a la Superintendencia de Compañías solicitando la reserva y autorización del nombre que los socios hayan deseado para la compañía.
2. Una vez que se cuenta con aquella reserva y autorización, se deben elaborar el estatuto de la compañía de conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías. Es en este documento, el estatuto, en el que se detallan pormenorizadamente todos los aspectos de la compañía: su administración, funciones, obligaciones, limitaciones, objeto, plazo, denominación, capital, etc... Respecto del capital, en especial, se debe determinar si éste estará integrado en dinero o en especies: * Si es en dinero: se deberá abrir una cuenta de integración de capital en cualquiera de los bancos de la ciudad; el banco emitirá un certificado de depósito de la cuenta de integración de capital, en el cual queda determinado cuáles son las participaciones que corresponden a cada socio en el capital. Este certificado de depósito es un documento habilitante para el otorgamiento de la escritura pública de constitución.
 - Si es en especie: dependerá si se tratan de bienes muebles o inmuebles. En cualquier caso se deberá practicar un avalúo de los bienes para establecer el valor que corresponde a cada uno de ellos. Igualmente, este documento es habilitante para la escritura pública.
3. La SIC verificará si en la minuta se cumplen con todos los requisitos exigidos por la Ley, solo entonces autorizará a elevarla a Escritura Pública.
4. Se eleva a Escritura Pública.

5. La compañía naciente deberá afiliarse a la Cámara que corresponda de acuerdo con el objeto social con que cuenta: Cámara de Industrias, de Comercio, de Turismo, etc...
6. Deberá obtener del CETUR el respectivo certificado que autorice su funcionamiento.
7. La Escritura Pública regresa al SIC y este organismo prepara el extracto para su publicación en la prensa por una sola vez.
8. Una vez que ha sido publicado el extracto, se entrega a la SIC el diario por el cual se realizó dicha publicación y, entonces sí, la SIC devuelve la Escritura Pública de Constitución con la Resolución de Aprobación.
9. Con la Resolución de Aprobación, se lleva la Escritura Pública de Constitución, primero, al Notario que hizo la Escritura para que margine en ella y en la Resolución la aprobación de la SIC, y, segundo, al Registro Mercantil para su inscripción.
10. Una copia inscrita regresa a la SIC.
11. Entonces se debe convocar a la primera Junta General de socios para nombrar a los Administradores (gerentes, presidente, etc...) de la compañía de conformidad con las normas contenidas en el estatuto.
12. Luego de realizados los nombramientos, deben inscribirse en el Registro Mercantil del cantón, y, una copia inscrita de ellos se entrega a la SIC, quien entonces emite una autorización para que el Banco en el que está la cuenta de integración de capital de la compañía, entregue el dinero depositado al representante legal de la compañía.
13. Se abren los libros de socios y participaciones en el que se registra el capital de cada socio de la compañía, y se emiten los certificados de aportación para cada uno de ellos por el monto del capital que cada uno tenga en la compañía.

3. EFFECTOS TRIBUTARIOS Y LABORALES:

La compañía debe cumplir con las responsabilidades tributarias y laborales que asume cualquier compañía respecto de los productos que vende y del personal que contrata, dependiendo de la modalidad.

4 ESTATUTOS

Para efectos de conformación de la Compañía los estatutos preferentemente debe contener lo siguiente:

MINUTA

Señor Notario, en el Registro de Escrituras Públicas a su cargo, sírvase incorporar una en la que conste la Constitución de una Compañía de Responsabilidad Limitada, cuya denominación será “HIDROTOUR CIA. LTDA. ” al tenor de las cláusulas que a continuación se expresan:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Comparecen AL otorgamiento de la presente escritura, las siguientes personas COMPAÑÍA DE GENERACIÓN HIDROELÉCTRICA PAUTE, HIDROPAUTE S.A., SEGUNDO SOCIO, Marcelo Espín TERCER SOCIO Marcelo Cárdenas CUARTO SOCIO Gonzalo Noriega QUINTO SOCIO Jaime Córdova, mayores de edad, casados ecuatorianos y domiciliados en la ciudad de Cuenca, personas de plena capacidad para contratar, el primero de los comparecientes por los derechos que representa y los restantes por los suyos propios (o por los que representan si son Personas Jurídicas) quiénes manifiestan su expresa voluntad de constituir una Compañía de Responsabilidad Limitada, como al efecto lo hacen y cuya denominación social será HIDROTOUR CIA. LTDA., la misma que se registrará por las disposiciones vigentes en el País y por los presentes estatutos.

ARTICULO UNO.- DENOMINACIÓN.- Bajo la denominación de HIDROTOUR CIA. LTDA. se constituye en un solo acto en la ciudad de CUENCA, una Compañía de Responsabilidad Limitada para ejercer actividades dentro y fuera del País.

ARTICULO DOS.- DOMICILIO.- HIDROTOUR CIA. LTDA. es una compañía de Responsabilidad Limitada, su domicilio es la ciudad de Cuenca y podrá establecer sucursales, agencias, oficinas, representantes y corresponsales dentro y fuera del País.

ARTICULO TRES.- DURACIÓN DE LA COMPAÑÍA.- El plazo de duración de la Compañía es el de CINCUENTA AÑOS, a contarse desde la fecha de inscripción de la respectiva escritura pública en el Registro Mercantil, pudiendo de acuerdo a la Ley, ampliarse o disminuir el plazo de duración. La Compañía se regirá por las disposiciones de las respectivas leyes vigentes en el país y por los presentes estatutos.

ARTICULO CUATRO.- OBJETO SOCIAL .- HIDROTOUR CIA. LTDA. tiene como objeto principal LA EXPLOTACIÓN TURÍSTICA DE LA ZONA DE LA CENTRAL HIDROELÉCTRICA PAUTE, pero puede también ejecutar validamente cualquier otra clase de negocios civiles o mercantiles lícitos relacionados con su objeto, efectuar inversiones o formar parte de otras compañías. Por así mismo, adquirir todo tipo de bienes muebles o inmuebles encaminados a cumplir en mejor forma su objeto social, podrá realizar importaciones o exportaciones permitidas por la ley y relacionados con su objeto social. Podrá así mismo, abrir sucursales, agencias o representaciones en cualquier lugar de la República.

ARTICULO CINCO.- DEL CAPITAL SOCIAL. El capital social de la Compañía está formado por las aportaciones de los socios que suman CIEN MIL DOLARES DE ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMERICA (100.000), dividido EN CIEN MIL PARTICIPACIONES de un dólar cada una (\$ 1,00)

ARTICULO SEIS.- El capital social de la compañía podrá ser aumentado por resolución de la Junta General de Socios, los mismos que tendrán derecho preferente para suscribirlo en proporción a sus participaciones, a no ser de que la Junta General acordare lo contrario, en tal caso, se estará a las resoluciones que al efecto adopte.

ARTICULO SIETE.- La Junta General podrá resolver sobre la reducción de capital social, pero siempre y cuando ello no implique la devolución a los socios de la parte de

las participaciones suscritas y pagadas, con excepción de los casos de exclusión del socio.

ARTICULO OCHO.- Las participaciones de cada socio les confiere igualdad de derechos y obligaciones, por tanto, no se reconocer privilegio alguno entre ellos, cada participación da derecho a un voto.

ARTICULO NUEVE.- La Compañía conferirá a los socios certificados de sus respectivas aportaciones en las que se hará constar el carácter de no negociables. Los certificados de aportación estarán firmados por el Presidente y Gerente.

ARTICULO DIEZ.- Las participaciones son transmisibles por causa de muerte y transferibles por acto entre vivos mediante escritura pública con la aprobación unánime del ciento por ciento del capital social.

ARTICULO ONCE.- Para la emisión de nuevos certificados, así como para la anulación por pérdida o destrucción de los mismos, se regirá al trámite que para el efecto dispone la Ley.

ARTICULO DOCE.- Los socios responderán por las obligaciones hasta por el monto de sus participaciones sociales.

ARTICULO TRECE.- La compañía llevará un libro de socios y participaciones en el que se anotará el nombre de los tenedores de los mismos y se registrarán las sesiones o transferencias, en caso de realizarse.

ARTICULO CATORCE.- El ejercicio económico de la Compañía será anual, empezando el primero de enero y terminando el treinta y uno de diciembre, al fin de cada ejercicio se someterá a consideración de la Junta General los balances de pérdidas y ganancias acompañado del informe del Gerente y Comisario.

ARTICULO QUINCE.- DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA.- El gobierno de la compañía tendrá la Junta General de Socios, y será

administrada por un Presidente y un Gerente, sin embargo, la Representación Legal, Judicial y Extrajudicial de la Compañía lo tendrá el GERENTE.

ARTICULO DIECISÉIS. DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.- La Junta General de Socios es la máxima autoridad de la Compañía y se compone de los socios convocados y reunidos conforme lo dispone la Ley y los presentes estatutos. Las sesiones podrán ser Ordinarias y Extraordinarias, y se reunirán en el domicilio de la Compañía, por convocatoria realizada por el Presidente o el gerente.- La Junta General Ordinaria se reunirá cuando menos una vez al año, dentro de los tres primeros meses. La Extraordinaria podrá reunirse las veces que fueren necesarias, pero solo podrán tratar los puntos constantes en las convocatoria. Podrán también celebrarse Juntas Universales en cualquier lugar del País, previo el cumplimiento de las disposiciones legales. Para las convocatorias a Juntas Generales Ordinarias o Extraordinarias, se requerirá de comunicación escrita a cada uno de los socios cuando menos con ocho días de anticipación. Al fijado para la sesión. Los socios personalmente o por medio de sus representantes, en cuyo caso la representación se otorgará por escrito, y con el carácter de especial para cada Junta. Las Juntas Generales estarán presididas por el Presidente de la Compañía, y a la falta de éste, presidirá cualquier socio nombrado por la Junta. El Gerente actuará como Secretario, y a falta de éste la persona que designe la Junta en calidad de Secretario AD-HOC.

ARTICULO DIECISIETE.- QUÓRUM Y VOTACIÓN.- Las Juntas Generales Ordinarias y Extraordinarias, podrán sesionar válidamente en primera convocatoria con la concurrencia de los socios que representen cuando menos la mitad más uno del capital social de la compañía. En segunda convocatoria se podrá sesionar válidamente con el número de socios asistentes a la Junta. Para efectos de votación cada participación del socio le da derecho a un voto. Las resoluciones de Junta General se tomarán por mayoría absoluta de votos de los socios asistentes a la Junta. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría. En caso de empate, se repetirá la votación y si aquel se mantuviere, se señalará nueva fecha para volver a considerar el asunto, si aún entonces se mantuviere el empate se entenderá que la Junta a negado la proposición.

ARTICULO DIECIOCHO.- ATRIBUCIONES DE LA JUNTA GENERAL.- Las principales atribuciones de la Junta General, además de las que le corresponde por Ley, son las siguientes: a) Nombrar al Presidente y Gerente de la Compañía, al igual que al Comisario principal y suplente.- b) Fijar las remuneraciones del Presidente, Gerente y Comisario Principal.- c) Remover a los administradores de la Compañía .- d) Conocer y resolver sobre el estado de pérdidas y ganancias y el balance general, así como el informe que debe presentar el Presidente, Gerente y comisario de la Compañía.- e) Decidir sobre el aumento o disminución de capital social de la Compañía.- f) Conocer y resolver acerca de la disolución anticipada de la Compañía.- g) autorizar viajes al exterior del Presidente, Gerente y de otros funcionarios de la Compañía en comisión de servicios, fijando la asignación para gastos.- h) Aprobar los Reglamentos Internos que presente el Gerente de la Compañía.- i) Acordar la exclusión de el o los socios de conformidad con las causales establecidas en la Ley.- j) Interpretar en forma obligatoria para los socios, las dudas sobre el alcance de los presentes estatutos.- k) Resolver acerca de cómo ha de hacerse el reparto de las utilidades.- l) Autorizar todo acto o contrato a cuyo valor no sobrepase los.....DOLARES de los Estados Unidos de Norteamérica.- m) Autorizar el gravamen o enajenación de los bienes inmuebles de la compañía.- n) Conocer y resolver acerca de cualquier reforma a los estatutos sociales de la Compañía.- ñ) Resolver sobre todo asunto que le sea sometido a su consideración:

ARTICULO DIECINUEVE.- Las resoluciones de Junta General, tomadas de conformidad con la Ley y los presentes estatutos obligan a todos los socios hayan o no concurrido a la sesión y se llevarán a cabo sin necesidad de esperar la aprobación del acta. Las actas de Junta General se llevarán a máquina, en hojas móviles, numeradas y rubricadas y se archivarán cronológicamente junto a los documentos que deberán formar parte del expediente de conformidad con lo que dispone la Ley de Compañías.

ARTICULO VEINTE.- OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS.- a) Pagar a la Compañías las participaciones suscritas.- b) Abstenerse de la realización de todo acto que implique ingerencia en la administración de Compañías.- c) Las demás determinadas en la Ley y en los presentes estatutos.

ARTICULO VEINTIUNO.- DERECHOS DE LOS SOCIOS.- a) Intervenir a través de asamblea en todas las decisiones y deliberaciones de la Compañía, personalmente o por medio de sus representantes o mandatarios constituidos en la forma que determina este contrato social.- b) A percibir los beneficios que le correspondan a prorrata de sus participaciones sociales pagadas.- c) A que se limite su responsabilidad al monto de sus participaciones sociales, salvo la excepción que la Ley de Compañías expresa.- d) A no devolver el importe que por concepto de ganancias hubiere recibido de buena fe e) A ser preferido en la adquisición de participaciones correspondientes a otros socios, el cual se ejercerá a prorrata de las participaciones que tuviere.- f) Pedir convocatoria a Junta General en los casos determinados en la Ley .- g). Las demás que por Ley le corresponda.

ARTICULO VEINTE Y DOS.- DEL PRESIDENTE.- El Presidente de la Compañía será elegido por la Junta General de Socios, pudiendo ser socio o no de la Compañía. Durará DOS AÑOS en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Su nombramiento con la razón de su aceptación, inscrito en el Registro Mercantil, le servirá de credencial suficiente para ejercer sus funciones.

ARTICULO VEINTE Y TRES.- SON ATRIBUCIONES DEL PRESIDENTE.- a) Presidir las sesiones de la Junta General.- b) Convocar a sesiones de Junta General.- c) Suscribir conjuntamente con el Gerente los certificados de aportaciones y las actas de Junta General.- d) Adoptar las medidas necesarias en lo administrativo y financiero para la mejor marcha de la compañía.-. e) Cumplir y hacer cumplir la Ley, los presentes estatutos y las resoluciones de Junta General.- f) El Presidente actuará conjuntamente con el Gerente en todo acto o contrato que implique el gravamen o enajenación de los bienes inmuebles de la Compañía y siempre y cuando la Junta General así lo hubiere autorizado.- g) Por falta o impedimento del Gerente, remplazará a éste con todas sus atribuciones, incluso con la representación legal, judicial y extrajudicial de la Compañía.- H) las demás que por Ley le correspondan.

ARTICULO VEINTE Y CUATRO.- DEL GERENTE.- El Gerente es el Representante legal de la Compañía, durará DOS AÑOS en el ejercicio de su cargo y será nombrado por la Junta General de Socios, podrá ser socio o no de la Compañía y podrá ser indefinidamente reelegido. Previo el ejercicio de su cargo, inscribirá su

nombramiento con la respectiva nota de aceptación en el Registro Mercantil, nombramiento que le servirá de credencial suficiente para ejercer su mandato.

ARTICULO VEINTE Y CINCO.- SON ATRIBUCIONES Y OBLIGACIONES

DEL GERENTE.- a) Representar a la Compañía Legal, Judicial y Extrajudicialmente, obligándola con su firma de conformidad con la ley y los presentes estatutos.- b) Suscribir conjuntamente con el Presidente los certificados de aportaciones.- c) Realizar y adoptar las medidas necesarias en lo administrativo y financiero para la buena marcha de la Compañía.- d) Manejar los fondos de la Compañía, girar y endosar cheques, aceptar y endosar letras de cambio o cualquier otro documento de crédito.- e) El Gerente por si solo podrá suscribir contratos que obliguen a la compañía por un monto que no exceda de....DOLARES de los Estados Unidos de Norteamérica, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12 de la Ley de Compañías, y para todo acto o contrato que implique el gravamen o la enajenación de los bienes inmuebles de la compañía requerirá de la autorización de la Junta General y la intervención conjunta del Presidente de la Compañía. F) Ejercer el control del personal administrativo y de trabajadores de la Compañía.- g) Nombrar a los funcionarios o trabajadores que creyere el caso para la buena marcha de la Compañía. H) Remplazar al Presidente de la Compañía por falta o ausencia de éste. I) Organizar las dependencias de la compañía y supervigilar todas las operaciones. J) La contratación y las remuneraciones de los trabajadores y funcionarios de la Compañía, el Gerente los realizará de conformidad con el presupuesto aprobado por la Junta General. K) Entregar los comisarios con la debida anticipación los inventarios, balances de pérdidas y ganancias, el balance general y más documentos necesarios para que puedan presentar su informe a la Junta General. L) Elaborar el plan económico y financiero de la compañía y someterlo a la aprobación de la Junta General. LL) Gestionar préstamos internos o externos y cuando estos deban ser respaldados con hipotecas, prendas o cualquier otra forma de garantía solicitará previamente la autorización de la junta general. m) Presentar anualmente a la Junta General de socios un informe sobre las actividades de la compañía acompañado del informe de pérdidas y ganancias y el balance general. n) Cuidar de que la contabilidad de la compañía se lleve al día y de conformidad con las disposiciones legales pertinentes.- ñ) Firmar conjuntamente con el presidente las actas de Junta General y los certificados de aportaciones. O) Proponer o realizar las convocatorias a Junta General. p) Formular los reglamentos necesarios para la debida organización de la compañía y

someterlos a la aprobación de la Junta General. q) En caso de falta o ausencia del Gerente, le remplazará con todas sus atribuciones el Presidente- r) Ejercer todas las demás atribuciones que por ley le corresponda, así como asumir la responsabilidad de sus actuaciones frente a la compañía.

ARTICULO VEINTE Y SEIS.- DE LOS COMISARIOS. La Junta General nombrará cada año, un Comisario Principal o Suplente, fijando sus remuneraciones. El Comisario principal tendrá derecho ilimitado de control y vigilancia sobre todas las operaciones sociales y sus atribuciones y deberes serán los determinados en la Ley.- En caso de falla, ausencia o impedimento notorio del Comisario Principal, la Junta General llamará para que actúe el suplente, o en su caso la junta nombrará a otro principal.

ARTICULO VEINTE Y SIETE.- DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA. En caso de disolución y liquidación de la Compañía, la Junta General de socios nombrará dos liquidadores y determinará sus atribuciones y deberes. En todo caso, de ocurrir este evento, se estará a lo que dispone la Ley de Compañías. La Compañía se disolverá por las causales previstas en la Ley, salvo la disolución que se opere por acuerdo de la Junta General.

ARTICULO VEINTE Y OCHO.- RESERVA LEGAL Y FACULTATIVA.- De las utilidades anuales líquidas y realizadas, la compañía destinará un cinco por ciento para constituir la reserva lega, hasta que esta alcance cuando menos el veinte y cinco por ciento del capital social de la Compañía. Además, previa resolución de la Junta General, la compañía destinará el porcentaje que acordare para constituir la reserva facultativa.

DECLARACIONES.- Los que comparecen al otorgamiento de la presente escritura declaran A).- El capital social de la compañía se encuentra íntegramente suscrito y pagado de la siguiente manera: Capital Social CIEN MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMERICA (100.000) y pagado por los siguientes socios de la COMPAÑÍA HIDROTOUR CIA. LTDA. con lo cual el capital social de la compañía se encuentra íntegramente suscrito y pagado en la siguiente forma y proporciones COMPAÑÍA DE GENERACIÓN HIDROELÉCTRICA PAUTE,

HIDROPAUTE S.A. suscribe 50.000 participaciones de un dólar cada una y paga CINCUENTA MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA (Marcelo Espín, Marcelo Cárdenas, Gonzalo Noriega y Jaime Córdova DE DIEZ MIL DOLARES CADA UNO) Los valores que pagan los socios a la compañía por la suscripción del capital, en la forma y proporciones que quedan determinados, han sido depositados en efectivo por los antes indicados socios fundadores en el Banco..... en la ciudad de Cuenca, en la cuenta denominada de Integración de Capital de la Compañía HIDROTOUR CIA. LTDA. de conformidad con el certificado conferido por dicha institución bancaria, el mismo que se adjunta para que forme parte integrante de la presente escritura. A su vez, los socios fundadores reciben participaciones nominativas e indivisibles de UN DÓLAR CADA UNA con lo cual el capital social de la Compañía se divide de la siguiente manera:

HIDROPAUTE	50.000 PARTICIPACIONES DE UN DÓLAR CADA UNA
SOCIO # 1	10.000 PARTICIPACIONES DE UN DOLAR CADA UNA
SOCIO # 2	10.000 PARTICIPACIONES DE UN DOLAR CADA UNA
SOCIO # 3	10.000 PARTICIPACIONES DE UN DOLAR CADA UNA
SOCIO # 4	10.000 PARTICIPACIONES DE UN DOLAR CADA UNA
SOCIO # 5	10.000 PARTICIPACIONES DE UN DOLAR CADA UNA

B).- Los socios fundadores por mutuo acuerdo autorizan en forma expresa al doctor Juan Fernando Ramírez Cardoso, para que en forma individual realice los trámites judiciales y extrajudiciales tendientes a la constitución de la Compañía, así mismo autorizan al antes indicado profesional para que luego de constituida la compañía, se convoque a Junta General de Socios para que en ella sean nombrados los administradores de la Compañía.

C).- Adjunto a la presente minuta el certificado de depósito en la cuenta de integración de capital de la compañía HIDROTOUR CIA. LTDA. que en dinero en efectivo fue realizado por los socios fundadores, en el Banco de.....la ciudad de Cuenca, el mismo que como documento habilitante formará parte integrante de la presente escritura.-. Con el aporte en numerario realizado por los socios en capital social de la

Compañía es el de CIEN MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA.

Usted, Señor Notario, se servirá agregar a la presente minuta las demás cláusulas de estilo para la completa validez del presente contrato escriturario, la cuantía queda fijada.

DR. JUAN FERNANDO RAMÍREZ CARDOSO

ABOGADO

MATRICULA # 1932 C.A. AZUAY.

OBSERVACIONES:

CONTRATO DE ADMINISTRACIÓN:

Una vez constituida la Compañía, y luego de la primera Junta General de socios designe a los administradores (Gerente y Presidente) quiénes, para el efecto, deberán ser personas distintas a los socios; en una nueva reunión de Junta General este organismo deberá resolver la contratación con alguno de los socios minoritarios la Administración de la Compañía. Esto en virtud de que la Ley prohíbe que los administradores de la Compañía (Gerente, Presidente) negocien con ella.

ESTATUTO SOCIAL DE HIDROPAUTE S.A.

Si bien el estatuto de HIDROPAUTE S.A. en su parte pertinente: Objeto Social, no permite que la Compañía constituya o participe en la constitución de alguna compañía nacional o extranjera que no sea a fin a su objeto, es factible conseguir la participación de la Compañía como socio en HIDROTOUR CIA. LTDA. Mediante una resolución de Junta General de HIDROPAUTE S.A. que la autorice, y en la que se haga mención a lo conveniente de dicha intervención para los intereses de la Compañía

ANÁLISIS AMBIENTAL

Si bien, no existe una reglamentación directa de cuidado del medio ambiente para estas actividades se ha tomado como referente el estudio expost de impacto ambiental realizado por la compañía HIDROPAUTE S.A. para sus instalaciones en el sector de Guarumales (Central Hidroeléctrica Paute) y su área de influencia.

Relacionando el estudio antes indicado con el proyecto, básicamente hay dos aspectos que deben ser tomados en cuenta y corresponde a la deforestación y cuidado de deshechos. Estos dos aspectos estarían muy tomados en cuenta ya que la construcción de los senderos se la realizaría técnicamente y su objetivo estaría en concordancia con la protección del bosque, en lo que tiene que ver con el manejo de deshechos (basura), se prevé la colocación de tachos de basura en las áreas de descanso y alimentación, las mismas que serían tratadas o desalojadas en el contrato de cuidado y mantenimiento que se tendría con los pobladores de la zona.

Uno de los mayores logros para el cuidado del medio ambiente, específicamente evitar la deforestación del bosque, se lo alcanzaría con la participación de la comunidad, que verían sus ingresos en función del bosque y por lo tanto el cuidado del mismo se vuelve obvio y natural.

Para las visitas de carácter técnico se cumpliría con las normas que para el efecto tiene la Compañía HIDROPAUTE S.A.

Adicionalmente se establecerían normas muy claras que deben ser cumplidas por todos los visitantes en los diferentes recorridos y los encargados de hacer cumplir serían los respectivos guías.

ANÁLISIS SOCIAL

La provincia del Azuay mas identificada con su capital provincial, Cuenca empezó su vida citadina con la fundación española de la ciudad efectuada por Gil Ramírez Dávalos en el año 1557. Se encuentra en la hoya formada por el río Paute, al sur del Ecuador y con extensiones limitantes con la costa (provincia del Azuay) y la región Amazónica (provincia del Morona Santiago) es la tercera región en importancia del país siendo una Provincia de corte señorial con aspectos coloniales muy profundos; pues lo demuestra su riqueza cultural y natural.

Es cuna de intelectuales y de hábiles artesanos que, diariamente, tejen la historia de nuestro pueblo, constituyendo una de las escuelas más ricas de la artesanía ecuatoriana. Se destacan; la cerámica, joyería, paja toquilla, cestería, y la técnica del Ikat.

La provincia muestra como sus mayores riquezas el potencial natural, la arquitectura colonial religiosa, sus cantones, vestigios arqueológicos, museos, y los parques nacionales como Mazán, Sangay y El Cajas.

Sus Cantones:

Gualaceo.- Localizado a 36 Km de Cuenca, centro turístico por su paisaje, artesanías y folklore.

Chordeleg.- Centro artesanal ubicado a 10 minutos de Gualaceo, cuyas mejores opciones son la joyería, cerámica y paja toquilla.

Paute.- Situado a 40 km de Cuenca, importante zona frutícola y de caña de azúcar, se destaca por el proyecto hidroeléctrico de la Cola de San Pablo.

Sigsig.- Localizado a 63 km de Cuenca, importante centro artesanal y paisajístico, resaltan los famosos vestigios arqueológicos de Chobshi y Shabalula.

Girón.- Región histórica de la época de la independencia, se encuentra el Casa de los Tratados, en donde se firmó el tratado de Paz luego de la Batalla de Tarqui.

Santa Isabel.- Situado a 60 Km de Cuenca, cuyo mejor atractivo es el valle subtropical de Yunguilla, de singular encanto por su clima y paisaje,

San Fernando.- Situado al suroccidente de Cuenca destaca por la industria de lácteos y su riqueza paisajística.

Destacan también los cantones de **Oña, Nabón, Sevilla de Oro, El Pan, Pucará**, todos con un enorme potencial turístico, por sus paisajes, geografía singular, y, por sus ferias únicas y ricas en folklore.

El desarrollo del proyecto se encuentra en la zona de Arenales y Guarumales, caseríos pertenecientes a la parroquia Amaluza del Cantón Sevilla de Oro, donde su gran atractivo es el área ecológica del sector y la imponente obra civil más importante del país, La presa Daniel Palacios I. Y la Central Hidroeléctrica Paute.

El área de influencia en la que se desenvolverá el negocio comprende los poblados que se encuentran ubicados en el sector de Arenales y Guarumales. Adicionalmente en el futuro se buscaría la posibilidad de incluir dentro del proyecto o del negocio a las poblaciones que se encuentran a lo largo de la vía Paute – Guarumales.

Entre los trabajos que se desarrollarán para la ejecución del proyecto está básicamente la construcción de **SENDEROS ECOLÓGICOS Y AREAS DE DESCANSO Y ALIMENTACIÓN**, cuyas terrenos son alrededor de cuatro propietarios, colonos de la zona.

Existen dos alternativas para la utilización de los terrenos, la PRIMERA consiste en un proceso de compra a los propietarios por parte de la Empresa, y la SEGUNDA es la de tener a los propietarios como socios estratégicos a través de un convenio de utilización de los senderos ecológicos y las áreas de descanso y alimentación, cuya participación estaría dada en base a dos modalidades, ya sea por establecimiento de un canon mensual de arrendamiento o, en base al establecimiento de un valor de ingreso por cada uno de los visitantes para utilización de los senderos ecológicos y áreas de descanso y alimentación.

La decisión mas viable es la segunda alternativa, con lo que se lograría un comprometimiento de la gente y la sustentabilidad del proyecto.

Directamente con la comunidad se realizaría en primera instancia, en base a un contrato para la construcción de los senderos ecológicos y las áreas de descanso y alimentación; e inmediatamente un contrato de mantenimiento y cuidado de los mismos, cuyo costo estaría dado en la misma modalidad que para el caso de los terrenos, es decir un canon mensual o en base al establecimiento de un valor de ingreso por cada uno de los visitantes para utilización de los senderos ecológicos y áreas de descanso y alimentación.

Las comunidades que intervienen corresponden a las zonas de la parroquia Amaluza (caseríos Arenales y Guarumales), los mismos que están organizados a través de una Junta Parroquial que no tiene ingresos. Esta Junta Parroquial tiene mucho interés de que la comunidad participe en eventos de cuidado del medio ambiente y de la Cuenca del río Paute, así como también la posibilidad de tener ingresos propios para su auto desarrollo.

En la etapa del desarrollo del proyecto se buscará la posibilidad de capacitación a los moradores en general de la zona para el desarrollo del turismo, en el que estaría contemplado básicamente la buena atención al turista, cuidado del medio ambiente y desarrollo de posibles actividades que serían parte del entorno del proyecto y que irían en propio beneficio de los moradores.



BIBLIOT. CA. ESPAE
ESPOL

ANÁLISIS ECONOMICO

Inversion en Activos fijos

Descripcion	Cantidad	P/Unitario	P/Total	Periodo accion tributaria
versiones depreciables				cuatro años
Bote para 20 pasajeros y equipo de seguridad	1	5,000	5,000	
Transreceptores de radio VHF	5	400	2,000	
Motocicleta 175	1	2,000	2,000	
Bicicletas montaÑeras	5	250	1,250	
Equipo de sonido	2	300	600	
Televisor	1	1,000	1,000	
RCV DVD	1	300	300	
Direc- TV	1	400	400	
Computador 700 MHz 128 MBRAM 12 GB	1	900	900	
Impresora Matricial	1	300	300	
Telefax	1	150	150	
Escritorio	1	300	300	
Sillas para escritorios	1	50	50	
Sillas para clientes	3	40	120	
Archivador	1	120	120	
Accesorios para oficina recepción	1	700	700	
Equipo de cocina y menaje	1	6,500	6,500	
Comedor (4 personas)	15	300	4,500	
Mobiliario dormitorios	30	450	13,500	
Mobiliario de villas	4	1,500	6,000	
Mobiliario del bar	1	1,500	1,500	
TOTAL INVERSIONES DEPRECIABLES			47,190	
versiones amortizables				cuatro años
Adecuacion de Dormitorios	30	200	6,000	
Adecuacion de Cocina - Comedor	1	20,000	20,000	
Adecuacion de villas	4	400	1,600	
Senderos ecologicos	4,000	3	10,000	
CabaÑas de descanso	3	200	600	
Imprevistos	1	5,000	5,000	
TOTAL INVERSIONES AMORTIZABLES			43,200	

INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Inventarios insumos		919.90	1,161.47	1,466.47
Colchón de efectivo		3,550.10	4,482.36	5,659.42
Cubrimientos Perdidas		5,140.00	6,489.76	8,193.98
Requerimiento capital de trabajo		9,610.00	12,133.59	15,319.87
Inversión en capital de trabajo	9,610.00	2,523.59	3,186.28	

PROYECCION SEGMENTACION DE VISITAS POR MES																			
MES	UNIVERSITARIA			COLEGIO			ESCUELA			INSTITUCIONAL			FAMILIAR			TURISMO			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	
ENERO	40	43	46	120	128	137	50	54	57	15	16	17	15	16	17	35	37	40	
FEBRERO	40	43	46	120	128	137	30	32	34	10	11	11	10	11	11	35	37	40	
MARZO	40	43	46	120	128	137	30	32	34	15	16	17	15	16	17	35	37	40	
ABRIL	40	43	46	90	96	103	50	54	57	15	16	17	15	16	17	35	37	40	
MAYO	20	21	23	60	64	69	30	32	34	10	11	11	10	11	11	35	37	40	
JUNIO	40	43	46	90	96	103	30	32	34	10	11	11	15	16	17	35	37	40	
JULIO	20	21	23	90	96	103	30	32	34	15	16	17	40	43	46	35	37	40	
AGOSTO	20	21	23							15	16	17	40	43	46	35	37	40	
SEPTIEMBRE	20	21	23							15	16	17	40	43	46	35	37	40	
OCTUBRE	20	21	23							10	11	11	20	21	23	35	37	40	
NOVIEMBRE	40	43	46	60	64	69	30	32	34	10	11	11	20	21	23	35	37	40	
DICIEMBRE	20	21	23	60	64	69	30	32	34	10	11	11	15	16	17	35	37	40	
TOTAL	360	384	414	810	864	927	310	332	352	150	162	168	255	273	291	420	444	480	

PROYECCION PLAN DE VENTAS POR PAQUETE												
	BASICO			INSTITUCIONAL			TURISTICO			PREMIUM		
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
ENERO	225	241	258	15	16	17	5	5	6	30	32	34
FEBRERO	200	214	229	10	11	11	7	7	8	28	30	32
MARZO	205	219	235	15	16	17	7	7	8	28	30	32
ABRIL	195	209	223	15	16	17	7	7	8	28	30	32
MAYO	120	128	137	10	11	11	5	5	6	30	32	34
JUNIO	175	187	200	10	11	11	5	5	6	30	32	34
JULIO	180	193	206	15	16	17				35	37	40
AGOSTO	60	64	69	15	16	17	5	5	6	30	32	34
SEPTIEMBRE	60	64	69	15	16	17	5	5	6	30	32	34
OCTUBRE	40	43	46	10	11	11				35	37	40
NOVIEMBRE	150	161	172	15	16	17				35	37	40
DICIEMBRE	125	134	143	10	11	11				35	37	40
TOTAL	1,735	1,857	1987	155	167	174	46	46	54	374	398	426

Nota: Se considera una tasa de crecimiento del 7% anual, de acuerdo a estudios realizados por el proyecto OMT-PNUD ECU 98.012

DATOS BASICOS ANALISIS DE MERCADO

	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	Año 1	Año 2	Año 3
Volumen estimado de ventas															
Basico	198	178	178	168	104	148	134	14	14	14	118	118	1386	1483.02	1586.8314
Institucional	27	22	27	27	16	22	21	21	21	16	22	16	258	276.06	295.3842
Turistico	15	10	15	15	10	15	40	40	40	20	20	15	255	272.85	291.9495
Premium	30	28	28	28	30	30	35	30	30	35	35	35	374	400.18	428.1926
Precios de venta															
Basico	10.40	10.60	10.70	10.80	10.90	11.10	11.40	11.60	11.70	11.90	12.10	12.40	12.40	13.40	14.30
Institucional	35.36	36.04	36.38	36.72	37.06	37.74	38.76	39.44	39.78	40.46	41.14	42.16	42.16	45.56	48.62
Turistico	39.52	40.28	40.66	41.04	41.42	42.18	43.32	44.08	44.46	45.22	45.98	47.12	47.12	50.92	54.34
Premium	136.24	138.86	140.17	141.48	142.79	145.41	149.34	151.96	153.27	155.89	158.51	162.44	162.44	175.54	187.33
Valor de ventas	7,693.92	6,970.56	7,421.52	7,382.88	6,424.46	7,468.08	9,301.26	7,312.64	7,375.68	7,174.51	8,800.33	8,529.96	91,855.80	108,114.28	126,093.68
Comision de ventas	335.40	306.80	325.16	328.20	335.77	357.97	503.05	457.91	461.86	456.33	464.00	457.59	4,790.05	5,637.88	6,575.46
Gastos de publicidad	312.00	231.50	173.40	131.09	100.02	77.72	62.02	50.36	41.24	34.36	29.10	25.26	1,268.05	1,492.50	1,740.70
Valor del IVA	1,077.15	975.88	1,039.01	1,033.60	899.42	1,045.53	1,302.18	1,023.77	1,032.60	1,004.43	1,232.05	1,194.19	12,859.81	15,136.00	17,653.12

Unidades de servicio	Transporte		Alimentacion		Limpieza		Guías		Depresion		Total directos		Otros		Total		Con rentabilidad		g ventas		Precio	
	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario	P/Unitario
Transporte Cuenca - Arenales - Cuenca	8.59																					
Transporte Interno	1.36																					
Visita de la Presa							0.68															
Visita de Casa de Maquinas							0.23															
Almuerzo			2		0.05																	
Recorrido de senderos			1.2				0.68															
Alojamiento			5.2		2																	
Navegacion Embalse																						
Paquetes predefinidos																						
Basico	1.36		2		0.05		0.91		1.88		6.20		2.13		8.33		9.58					10.00
Institucional	1.36		3.2		0.05		1.59		3.07		9.28		17.14		26.42		33.02					34.00
Turistico básico	1.36		3.2		0.05		1.59		3.87		10.07		18.83		28.90		37.57		2.89			38.00
Turistico premium	9.95		12.8		4.1		1.59		12.46		40.90		52.15		93.05		130.27		9.30			131.00
											66.45											

PRESUPUESTOS DE INGRESOS															
CONCEPTO	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	Año 1	Año 2	Año 3
Total ventas netas (sin IVA)	7,628.98	6,780.81	7,140.43	7,026.62	6,008.09	6,900.40	8,362.09	6,344.01	6,344.01	6,036.30	7,411.38	7,019.85	83,002.98	104,799.56	125,591.79
Total IVA	915.48	813.70	856.85	843.19	720.97	828.05	1,003.45	761.28	761.28	724.36	889.37	842.38	9,960.36	12,575.95	15,071.01
Total ventas netas (con IVA)	8,544.46	7,594.50	7,997.28	7,869.81	6,729.06	7,728.45	9,365.54	7,105.29	7,105.29	6,760.65	8,300.74	7,862.23	92,963.33	117,375.50	140,662.80
Total ingresos	8,544.46	7,594.50	7,997.28	7,869.81	6,729.06	7,728.45	9,365.54	7,105.29	7,105.29	6,760.65	8,300.74	7,862.23	92,963.33	117,375.50	140,662.80

Plan de Consumo de servicios, insumos y otros															
Transporte	650.78	598.84	619.08	610.14	518.57	611.34	700.12	464.87	468.88	495.53	685.36	683.75	7,107.26	8,365.24	9,756.38
Alimentacion	950.98	865.81	908.22	895.10	735.97	886.22	1,038.77	704.35	710.42	703.53	990.26	971.17	10,360.80	12,194.66	14,222.63
Insumos aseo personal	140.40	132.82	134.61	135.32	141.16	146.80	174.71	147.03	148.30	173.74	183.32	187.18	1,845.37	2,172.00	2,533.20
Guías	306.33	272.71	292.30	285.22	200.16	267.66	312.98	182.70	184.28	149.56	278.03	263.22	2,995.15	3,525.29	4,111.54
Combustible	15.60	13.43	15.34	15.48	14.53	16.65	28.50	27.07	27.30	21.82	22.18	20.67	238.56	280.79	327.48
Renta de terreno	156.00	159.00	160.50	162.00	163.50	166.50	171.00	174.00	175.50	178.50	181.50	186.00	2,034.00	2,237.40	2,438.77
Mantenimiento Infraestructura	260.00	265.00	267.50	270.00	272.50	277.50	285.00	290.00	292.50	297.50	302.50	310.00	3,390.00	3,990.03	4,653.57
Propaganda y publicidad	312.00	231.50	173.40	131.09	100.02	77.72	62.02	50.36	41.24	34.36	29.10	25.26	1,268.05	1,492.50	1,740.70
Capacitación de personal	104.00			108.00			114.00			119.00			445.00	489.50	533.56
Rol de pagos	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	2,131.20	2,131.20	2,131.20	2,131.20	2,131.20	2,131.20	24,307.20	26,737.92	29,144.33
Comision de Ventas	335.40	306.80	325.16	328.20	335.77	357.97	503.05	457.91	461.86	456.33	464.00	457.59	4,790.05	5,637.88	6,575.46
Total	5,151.48	4,765.91	4,816.10	4,860.55	4,402.18	4,728.36	5,521.34	4,629.49	4,641.48	4,761.06	5,267.44	5,236.02	58,781.43	67,123.20	76,037.63

PRESUPUESTO PERSONAL

CONCEPTO	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	Año 1	Año 2	Año 3
Valor nómina personal directivo	610.00	610.00	610.00	610.00	610.00	610.00	610.00	610.00	610.00	610.00	610.00	610.00	7,320.00	8,637.60	9,674.11
Valor nómina personal operativo	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	9,600.00	11,328.00	12,687.36
Valor nómina personal ventas	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	1,440.00	1,699.20	1,903.10
total nómina	1,530.00	1,530.00	1,530.00	1,530.00	1,530.00	1,530.00	1,530.00	1,530.00	1,530.00	1,530.00	1,530.00	1,530.00	18,360.00	21,664.80	24,264.58
Total prestaciones y parafiscales	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	4,680.00	5,522.40	6,185.09
total gastos personal	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	23,040.00	21,664.80	24,264.58

DEDUCCIONES TRIBUTARIAS

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3
Depreciación	11,797.50	11,797.50	11,797.50
Amortizacion	10,800.00	10,800.00	10,800.00
Total deducciones	22,597.50	22,597.50	22,597.50

PRESUPUESTOS DE OTROS GASTOS

CONCEPTO	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	Año 1	Año 2	Año 3
Gastos de fabricacion	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00	1,416.00	1,585.92
Mantenimiento y reparaciones	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00	1,416.00	1,585.92
Gastos administrativos	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1,800.00	2,124.00	2,378.88
Arriendos	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1,800.00	2,124.00	2,378.88
Gastos renovacion	100	0	0	100	0	0	100	0	0	100	0	0	400.00	472.00	528.64
Capacitacion al personal	100			100			100			100			400.00	472.00	528.64
Gastos de ventas	663.13	535.58	489.26	445.16	418.49	413.55	534.00	471.23	463.81	444.10	440.47	421.25	5,740.02	7,165.89	9,047.66
Propaganda y promocion	300.00	210.00	147.00	102.90	72.03	50.42	35.29	24.71	17.29	12.11	8.47	5.93	986.16	1,163.67	1,469.25
Comision de ventas	363.13	325.58	342.26	342.26	346.46	363.13	498.70	446.52	446.52	431.99	431.99	415.32	4,753.86	6,002.23	7,578.41

PRESUPUESTO DE COMPRAS E INSUMOS DE SERVICIOS															
CONCEPTO	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre	Año 1	Año 2	Año 3
Compras de servicios	920.30	822.22	851.76	829.04	659.39	791.89	888.68	558.25	558.25	542.09	796.18	763.68	8,981.74	11,340.34	13,590.27
Compras de insumos	1,064.40	954.77	988.93	968.43	818.03	945.65	1,089.45	757.28	757.28	755.53	988.23	950.82	11,038.82	13,937.61	16,702.83
Total desembolsos	1,984.70	1,776.98	1,840.70	1,797.47	1,477.42	1,737.54	1,978.13	1,315.54	1,315.54	1,297.62	1,784.42	1,714.50	20,020.56	25,277.95	30,293.10

ANÁLISIS DE VALORES PERSONALES

Nuestro negocio se ajusta la escalada de valores éticos y orales de las diferentes personas que conforman el grupo empresarial. Complementariamente debemos expresar que el negocio cuenta con la aceptación de la comunidad puesto que las diferentes actividades de ecoturismo no se contraponen con los valores éticos y/o morales de la comunidad ubicada en el área de influencia de la Central Hidroeléctrica Paute.

Es necesario expresar que nuestra organización exige la participación de un recursos humano de valores personales y de trabajo que posibiliten su visión y misión expresadas a continuación:

VISION

Ser una empresa líder en el sector turístico del País, ofreciendo un servicio con óptimo nivel de eficiencia, calidad y rentabilidad, contando para ello con recursos técnicos y humanos altamente comprometidos y capacitados, precautelando el medio ambiente y participando en el desarrollo económico, turístico y social del país.

MISIÓN

Proporcionar un servicio ecoturístico de calidad, garantizando la satisfacción y expectativas de sus clientes, trabajadores, accionistas y socios estratégicos.

VALORES PERSONALES

Transparencia	Involucramiento
Honestidad	Sinceridad
Experiencia	Formación
Lealtad	Responsabilidad
Compromiso	Disponibilidad

VALORES DE TRABAJO

Mística de trabajo y servicio

Atención oportuna de los requerimientos

Calidad humana del grupo

Predisposición al cambio

Cooperación y trabajo en equipo

Proactividad.

ANÁLISIS FINANCIERO

14%

Crecimiento de mercado

7%

Tasa de Inflación promedio anual

FLUJO DE CAJA

[illegible]

FLUJO DE CAJA Hoja No. 2										
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos	104,715.61	123,250.28	143,746.80	166,113.80	190,183.69	215,706.34	242,346.07	269,682.71	297,217.31	324,382.97
Aporte Social										
Ventas	91,855.80	108,114.28	126,093.68	145,713.86	166,827.80	189,216.09	212,584.27	236,563.78	260,716.94	284,546.47
IVA	12,859.81	15,136.00	17,653.12	20,399.94	23,355.89	26,490.25	29,761.80	33,118.93	36,500.37	39,836.51
Egresos	80,354.06	93,841.83	108,559.42	124,413.25	141,259.31	158,900.44	177,085.95	195,513.75	213,835.64	231,665.59
Inversiones										
Gastos de fabricacion	25,937.13	30,528.00	35,604.81	41,144.91	47,106.81	53,428.54	60,026.97	66,798.01	73,618.09	80,346.78
Gastos administrativos	26,786.20	29,464.82	32,116.65	34,685.99	37,114.01	39,340.85	41,307.89	42,960.20	44,249.01	45,133.99
Gastos de ventas	6,058.10	7,130.38	8,316.17	9,610.16	11,002.68	12,479.23	14,020.42	15,601.92	17,194.88	18,766.49
Transferencia IVA	12,859.81	15,136.00	17,653.12	20,399.94	23,355.89	26,490.25	29,761.80	33,118.93	36,500.37	39,836.51
Impuesto a la renta	5,107.52	6,789.82	8,716.12	10,887.18	13,295.13	15,922.30	18,740.37	21,709.99	24,780.89	27,892.79
Participacion trabajadores utilidades	3,605.31	4,792.81	6,152.56	7,685.07	9,384.80	11,239.27	13,228.50	15,324.70	17,492.39	19,689.03
Saldo	33,971.55	63,380.00	98,567.37	140,267.91	189,192.30	245,998.19	311,258.31	385,427.27	468,808.94	561,526.32
Capital de trabajo	11,916.40	14,025.60	16,358.06	18,903.37	21,642.47	24,546.89	27,578.44	30,689.28	33,822.66	36,914.05
Disponible	12,445.15	15,382.84	18,829.31	22,797.17	27,281.91	32,259.00	37,681.69	43,479.68	49,559.02	56,717.38
	58,781.43	67,123.20	76,037.63	85,441.06	95,223.49	105,248.62	115,355.28	125,360.14	135,061.98	144,247.26
	67,820.43	76,162.20	85,076.63	94,480.06	104,262.49	114,287.62	124,394.28	134,399.14	144,100.98	153,286.26

BALANCE GENERAL

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Activos	115,322.55	135,692.00	161,840.37	194,501.91	234,387.30	282,154.19	338,375.31	403,505.27	477,847.94	561,526.32
Corriente	33,971.55	63,380.00	98,567.37	140,267.91	189,192.30	245,998.19	311,258.31	385,427.27	468,808.94	561,526.32
Disponible	33,971.55	63,380.00	98,567.37	140,267.91	189,192.30	245,998.19	311,258.31	385,427.27	468,808.94	561,526.32
Fijo	81,351.00	72,312.00	63,273.00	54,234.00	45,195.00	36,156.00	27,117.00	18,078.00	9,039.00	-
Equipos y maquinas	17,150.00	15,435.00	13,720.00	12,005.00	10,290.00	8,575.00	6,860.00	5,145.00	3,430.00	1,715.00
Depreciacion	1,715.00	1,715.00	1,715.00	1,715.00	1,715.00	1,715.00	1,715.00	1,715.00	1,715.00	1,715.00
Equipos de transporte	3,250.00	2,925.00	2,600.00	2,275.00	1,950.00	1,625.00	1,300.00	975.00	650.00	325.00
Depreciacion	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00	325.00
Mobiliario	26,790.00	24,111.00	21,432.00	18,753.00	16,074.00	13,395.00	10,716.00	8,037.00	5,358.00	2,679.00
Depreciacion	2,679.00	2,679.00	2,679.00	2,679.00	2,679.00	2,679.00	2,679.00	2,679.00	2,679.00	2,679.00
Intangibles	43,200.00	38,880.00	34,560.00	30,240.00	25,920.00	21,600.00	17,280.00	12,960.00	8,640.00	4,320.00
Amortizacion	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00
Pasivos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Corriente	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuesto a la Renta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15% trabajadores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Patrimonio	115,322.55	135,692.00	161,840.37	194,501.91	234,387.30	282,154.19	338,375.31	403,505.27	477,847.94	561,526.32
Capital social	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Reservas acumuladas	1,532.25	3,569.20	6,184.04	9,450.19	13,438.73	18,215.42	23,837.53	30,350.53	37,784.79	46,152.63
Utilidad acumulada	13,790.29	32,122.80	55,656.33	85,051.72	120,948.57	163,938.77	214,537.78	273,154.74	340,063.15	415,373.69

Expansión de mercado
Tasa de Inflación

7% 7% 7% 7% 7% 7% 7% 7% 7% 7%
10% 9% 8% 7% 6% 5% 4% 3% 2%

ESTADO DE RESULTADOS

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos	91,855.80	108,114.28	126,093.68	145,713.86	166,827.80	189,216.09	212,584.27	236,563.78	260,716.94	284,546.47
Venta neta	91,855.80	108,114.28	126,093.68	145,713.86	166,827.80	189,216.09	212,584.27	236,563.78	260,716.94	284,546.47
Egresos	67,820.43	76,162.20	85,076.63	94,480.06	104,262.49	114,287.62	124,394.28	134,399.14	144,100.98	153,286.26
Gastos de fabricación										
Mantenimientos y reparación	3,390.00	3,990.03	4,653.57	5,377.67	6,156.89	6,983.15	7,845.57	8,730.55	9,621.93	10,501.38
Alimentación turistas	10,360.80	12,194.66	14,222.63	16,435.68	18,817.21	21,342.47	23,978.27	26,683.02	29,407.35	32,095.19
Transporte turistas	7,107.26	8,365.24	9,756.38	11,274.47	12,908.14	14,640.42	16,448.51	18,303.90	20,172.73	22,016.51
Combustibles y lubricantes	238.56	280.79	327.48	378.44	433.27	491.42	552.11	614.38	677.11	739.00
Guías	2,995.15	3,525.29	4,111.54	4,751.30	5,439.76	6,169.78	6,931.74	7,713.64	8,501.21	9,278.22
Insumos de aseo	1,845.37	2,172.00	2,533.20	2,927.36	3,351.54	3,801.32	4,270.78	4,752.52	5,237.76	5,716.49
Gastos administrativos										
Nomina	24,307.20	26,737.92	29,144.33	31,475.88	33,679.19	35,699.94	37,484.94	38,984.34	40,153.87	40,956.94
Arriendo de terreno	2,034.00	2,237.40	2,438.77	2,633.87	2,818.24	2,987.33	3,136.70	3,262.17	3,360.03	3,427.23
Capacitación a personal	445.00	489.50	533.56	576.24	616.58	653.57	686.25	713.70	735.11	749.81
Depreciación	9,039.00	9,039.00	9,039.00	9,039.00	9,039.00	9,039.00	9,039.00	9,039.00	9,039.00	9,039.00
Gastos de ventas										
Propaganda y promoción	1,268.05	1,492.50	1,740.70	2,011.56	2,303.03	2,612.10	2,934.69	3,265.72	3,599.15	3,928.12
Comisión de ventas	4,790.05	5,637.88	6,575.46	7,598.61	8,699.65	9,867.14	11,085.73	12,336.20	13,595.73	14,838.38
Utilidad Bruta	24,035.37	31,952.07	41,017.05	51,233.80	62,565.30	74,928.46	88,189.99	102,164.64	116,615.96	131,260.20
15 % para trabajadores	3,605.31	4,792.81	6,152.56	7,685.07	9,384.80	11,239.27	13,228.50	15,324.70	17,492.39	19,689.03
Utilidad Neta antes de impuesto	20,430.07	27,159.26	34,864.50	43,548.73	53,180.51	63,689.19	74,961.50	86,839.94	99,123.57	111,571.17
25 % Impuesto a la renta	5,107.52	6,789.82	8,716.12	10,887.18	13,295.13	15,922.30	18,740.37	21,709.99	24,780.89	27,892.79
Utilidad Neta	15,322.55	20,369.45	26,148.37	32,661.54	39,885.38	47,766.89	56,221.12	65,129.96	74,342.68	83,678.38

ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES.

RIESGOS DE MERCADO

En la región del austro, las provincias de Cañar y Azuay se están organizando para el desarrollo del turismo, para lo cual a través de la fundación CECCA se mantiene reuniones con los pobladores de la zona. No tienen un plan definido ni a corto, ni a mediano plazo. Adicionalmente la idiosincrasia de la gente del sector limitaría la ejecución de cualquier proyecto, ya que siempre está a la expectativa de que se le faciliten todos los recursos, en lo posible sin realizar mayor esfuerzo.

RIESGOS TÉCNICOS

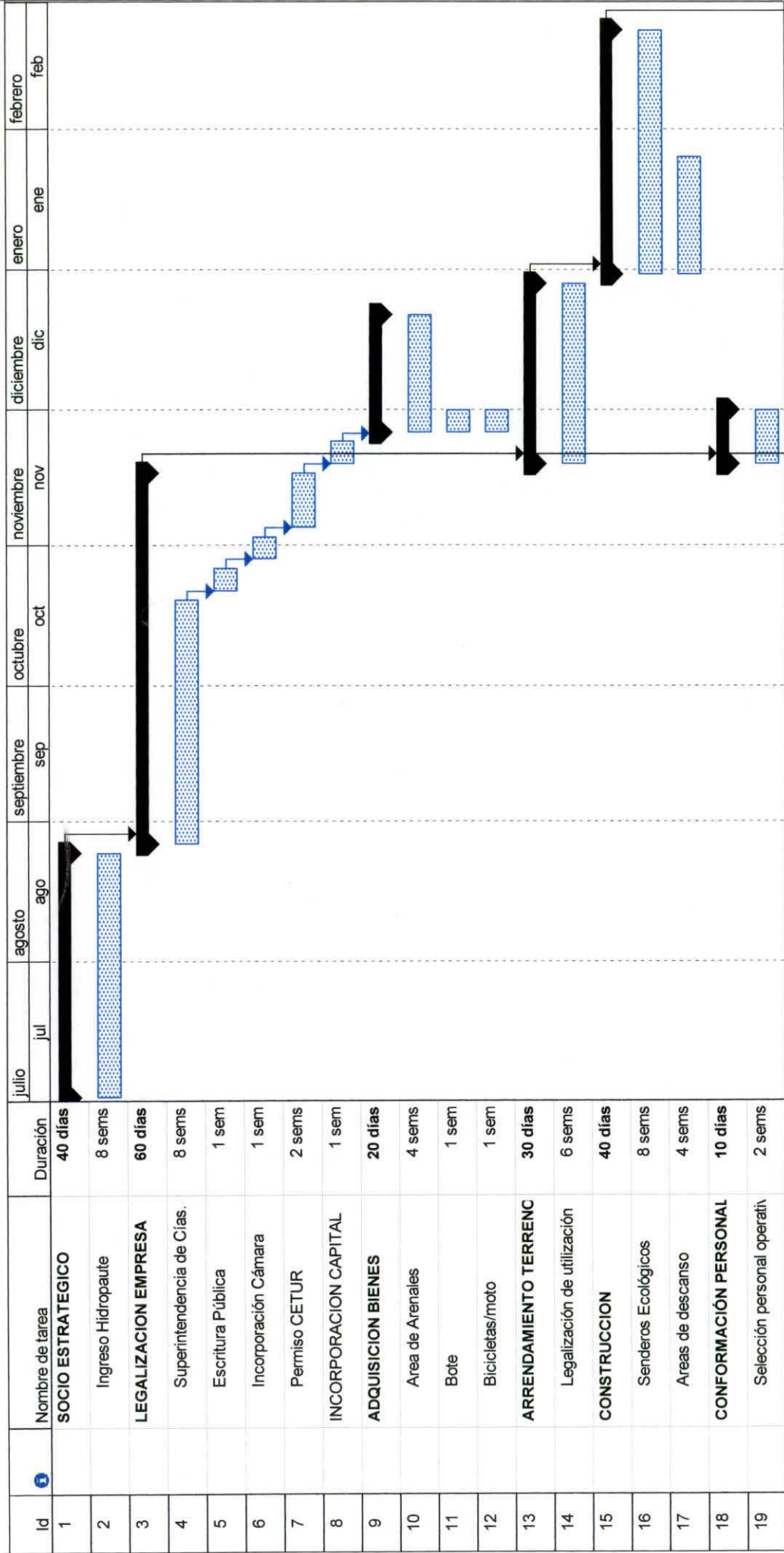
Servicios auxiliares.- A más de la cooperación que se debe tener con la comunidad, entre uno de los productos a ofrecerse estaría el alojamiento para el grupo turístico extranjero, para lo cual se debe contar con la participación de la Compañía HIDROPAUTE S.A. que cuenta con las instalaciones en el sector de Arenales que al momento están desocupadas. Sería importante obtener de la Compañía la concesión para el aprovechamiento de estas instalaciones, o caso contrario tenerlo como parte de la sociedad en el proyecto, lo que garantizaría su subsistencia.

La participación de la Comunidad definitivamente es un puntal para la supervivencia y desarrollo del futuro del negocio, la Comunidad debe percibir y sentir que el engrandecimiento del proyecto también le representa su engrandecimiento tanto desde el punto de vista personal como económico.

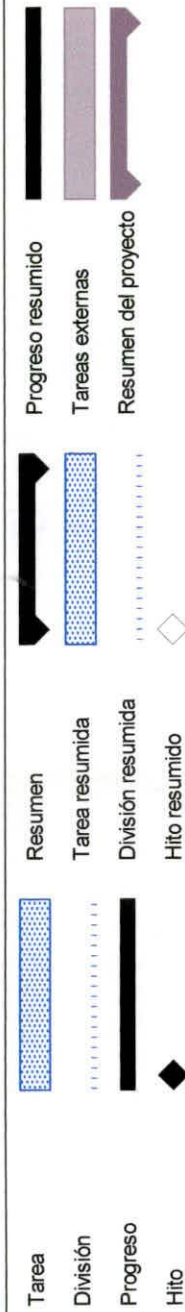
RIESGOS FINANCIEROS

Al llegar a un acuerdo con Hidropaute S.A., parte de las instalaciones del sector Arenales pasarían bajo la responsabilidad de la empresa HIDROTOUR CIA. LTDA., la posibilidad potencial de una exigencia de garantía por buen uso de los bienes es alta. La solución a este inconveniente y garantizar la sustentabilidad del proyecto es teniéndole a Hidropaute S.A. como socio.

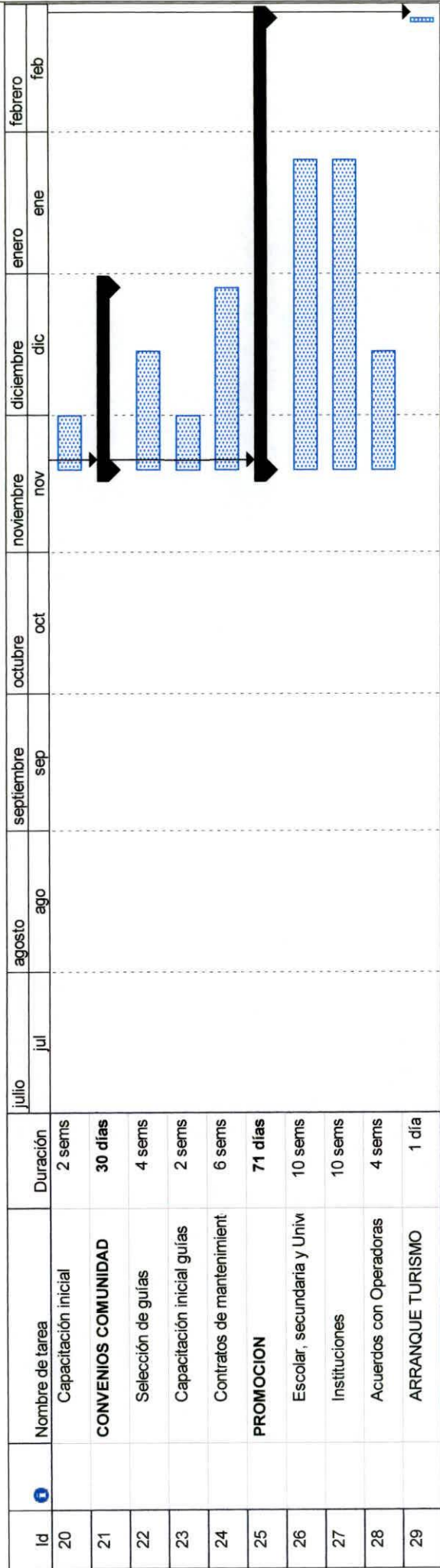
CRONOGRAMA DE IMPLANTACION



66

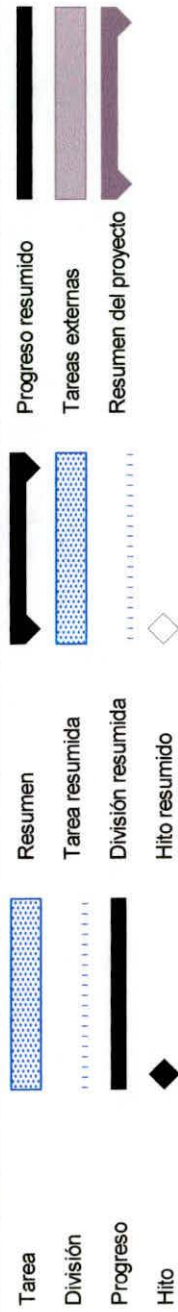


Proyecto: Proyect1
Fecha: ma 15/05/01



67

Proyecto: Proyect1
Fecha: ma 15/05/01



INDICE

	PAGINA
Resumen Ejecutivo	2
Análisis de Mercado	3
1.- Análisis del sector turístico del Austro	3
2.- Estado del Sector	4
3.- Tendencias económicas, sociales o culturales que afectan al sector positivamente o negativamente	4
4.- Barreras especiales de ingreso o salida de negocios en el sector	5
5.- Rivalidades existentes entre los competidores	6
6.- Poder de negociación de clientes y proveedores	6
7.- Amenaza de ingreso de nuevos productos o sustitutos	6
8.- Amenaza de ingreso de nuevos negocios	6
Análisis de Mercado propiamente dicho	6
1.- Descripción del servicio	6
2.- Aplicación del servicio	7
3.- Elementos especiales del servicio	7
4.- Servicios complementarios	7
5.- Solución a debilidades y formas de aprovechar fortalezas	7
6.- Factores para destacar el servicio	8
7.-Cuidados especiales con el servicio	8
Clientes	8
1.- Tipo de compradores potenciales	8
2.- Características básicas de los clientes	9
3.- Base de decisiones de compra de los clientes	9
4.- Opiniones de clientes (interesados)	9
5.- Opiniones de clientes (no interesados)	10
Competencia	10
1.- Fortalezas	10
2.- Debilidades	10
Tamaño del mercado global	11
Tamaño de mi mercado	11
Plan de mercadeo	11
Análisis técnico	14
Análisis del producto	15
A.- Básico	16
B.- Institucional	17
C.- Turístico	18
D.- Premium	19
Análisis administrativo	22
Grupo empresarial	22
Personal ejecutivo	23
Organización	23
Empleados	24
Organización de apoyo	24
Programas de capacitación	25
Organigrama estructural	25
Organigrama posicional	26

	PAGINA
Plantilla de personal	27
Análisis legal y social	28
1.- Constitución de la Compañía	28
2.- Proceso de constitución	29
3.- Efectos tributarios y laborales	31
4.- Estatutos	31
Observaciones	40
Análisis ambiental	41
Análisis social	42
Análisis económico	45
Inversión en activos fijos	46
Inversión en capital de trabajo	47
Estudio de mercado	48
Datos básicos análisis de mercado	49
Servicios e insumos	50
Presupuesto de ingresos	51
Plan de consumo compras de servicios insumos y otros	52
Presupuesto de personal	53
Deducciones tributarias	54
Presupuestos de otros gastos	55
Presupuesto de compras e insumos de servicios	56
Análisis de valores personales	57
Análisis financiero	59
Flujo de caja	60
Balance general	62
Estado de resultados	63
Análisis de riesgos e intangibles	64
Cronograma de implantación	65
Índice	68