

Problema. *A cuáles de los desafíos refiere?*

MAS EMPLEO

El proyecto transforma una problemática de los destinos turísticos: LA ALTA ESTACIONALIDAD ("baja *temporada*")

1. el impacto del turismo en la economía local
2. la caída de empleos e ingresos por la baja demanda
3. la reducción de la oferta turística y el aumento de la capacidad ociosa en las instalaciones

en una oportunidad de inclusión y de formación de la comunidad residente

Quién? *Para quién es un problema?*

1. Los Prestadores de Servicios:
Agencias de viajes y operadores.
De los cuales en Bariloche, 19 prestadores ya integran la Red EcoPase!

2. Los Residentes: la comunidad local de un destino turístico.
Habitantes en Bariloche estimados 2017: 155462 hab.: 106957 no pobres, 69709 activos, 10739 familias, 77,61 % hogares no pobres. Y un 55,16 % del total: 73394 personas, amas de casa que no buscan empleo, niños y adolescentes que estudian y no buscan empleo y adultos entre 16 y 65 sin empleo.

Otros destinos turísticos del país con la misma problemática de alta estacionalidad.

Qué?

Un nuevo proceso turístico:
"Reciclar Intangibles" (lugares vacíos en instalaciones turísticas) basado en el desarrollo sustentable.

Una Red: de cooperación público-privada

Un Producto: los EcoPases

Qué lo vuelve innovador?

El proyecto extiende la regla más importante de la Sustentabilidad: las 3 R's ecológicas (REDUCIR - REUTILIZAR - RECICLAR) a la intangibilidad del producto turístico, creando un nuevo proceso en turismo.

Cómo? *Avances del proyecto*

1. Recursos Clave

PERSONAL: Profesional. Registro de la marca y derecho en custodia del proyecto (DNDA). Diseño Gráfico y Web. Asesoría legal y contable
INFRAESTRUCTURA: Web de ventas. Oficina comercializadora. Redes sociales
CAPITAL INICIAL & TECNOLOGIA: Dominio. Hosting. WIFI

2. Actividades Clave:

Reuniones individuales con prestadores: acuerdos y condiciones. Integración de "la Red" Convocatorias a Encuentros de Prestadores de la Red EcoPase. 3. Socios Clave:
- Prestadores de Servicios.
- Sector Público – Empresas locales.

Avances del proyecto: 1) Se registró la marca en el INPI y el proyecto en la DNDA. 2) En Bariloche EcoPase cerró acuerdos con 19 prestadores de servicios que ya integran "la Red". 3) Se realizaron ya 2 Encuentros de Prestadores. 4) Se contrataron profesionales para cada una de las áreas. 5) La EVT BASTION TRAVEL será la oficina comercializadora de ECOPASE en Bariloche. 6) Se logró el apoyo del EMPROTUR, Punto Pyme y la Sec.de Turismo, y el apoyo de empresas locales. 7) El 9 de mayo se lanzó el EcoPase a toda la comunidad. 8) La web de ventas www.ecopase.com.ar ya está online!

Costos -para la puesta en marcha- Registro de marca y Derecho en Custodia del proyecto: \$ 8700.- Estudio Iacona Abogados y Asoc.- Imagen Corporativa: \$ 2200.- KT Creaciones. - Hosting: \$ 1500.- anual. - Diseño Web: \$ 20000.- Marcelo Andrade - Productora de contenidos: \$ 2000.- Asesoría Legal Sitio Web: \$ 1500.- inicial. - Estudio contable: \$ 600.- mensual. Otros: tarjetas, papel membretado, impresiones, gráfica. Varios Encuentros de Prestadores de la Red. Impuestos

Ingresos - Se espera generar ingresos mediante: 1) la venta de los ECOPASES: 4 EcoPases temáticos Historia - Aventura - Nieve - Familia. Fee + condiciones para EcoPase de un 10 - 15% con prestadores de servicios. 2) La venta de publicidad en el Sitio.