

PLAN DE NEGOCIOS

< RESCATE, CONSERVACION Y DESARROLLO SOSTENIBLE DEL BOSQUE HUMEDO ANDINO TULIPE- PACHIJAL >



< Quito, 15 de octubre del 2008 >

<Marco Antonio Toscano Mosquera >

<Julio Castro E6-16 y Valparaíso >

<Quito>

<Ecuador>

Tel. : 2222-564

E-mail : mtoscano@tours-unlimited.com; dtoscano@tours-unlimited.com

Vonage : 1-866-816-9242

CONTENIDO

0. Sumario Ejecutivo..... 3
1. LA EMPRESA 4
2. EL EMPRESARIO-A14
3. EL PLAN FINANCIERO17
4. EI IMPACTO EN EL DESARROLLO.....25



0. Resumen Ejecutivo

Presente un resumen de su plan de negocios.

Hace 40 años, las proyecciones del Ecuador en materia ecológica o conservacionista eran casi nulas, de hecho, no se contaba con una cartera de estado que controlara y trazara la hoja de ruta para la explotación de los recursos naturales. El impacto en el medio ambiente que esta falta de visión y planificación de los gobiernos ocasionó son diversos. Testigos somos todos de la presión que existen en zonas de alto valor ecológico. La tala indiscriminada en selvas amazónicas (parque Yasuni), los conflictos sociales en el norte de Esmeraldas, la desertificación de algunos sectores de Manabí. Así recientemente la presión de los colonos sobre los bosques húmedos del nor-occidente de Pichincha es insostenible. No obstante hay muchos como nosotros (y vamos sumando) que sentimos la inmensa necesidad de proteger estas reliquias de la naturaleza. Dentro de nosotros evoca la obligación de contribuir al desarrollo sostenible de los bosques húmedos de Tulipe - Pachijal. Todo esfuerzo es poco para que nuestros niños presentes y futuros logren disfrutar de aquello que nos motiva, nos enseña, nos recrea y nos sorprende; los relictos de bosques y selvas que aun existen.

Este enorme esfuerzo personal, por mantener y recuperar una pequeña pero significativa área del bosque húmedo de Tulipe, es la finalidad de este trabajo. Nuestro objetivo es permear en los habitantes del sector un proceso más amplio de protección, conservación y desarrollo económico, sin mermar los recursos existentes del bosque. Además, nutrir en la región otro tipo de relación con el entorno, propiciando escenarios de inclusión social y proyecciones fructíferas para sus habitantes. El sueño es que este eco-sistema sea sostenible y sea declarado como vegetación protectora de suelo, agua y fauna.

Nuestra propuesta es el desarrollo de un programa ecoturístico en la zona centrado alrededor de la construcción de cabañas ecológicas mejorando así el nivel de vida de la población local quienes viven de la tala del bosque, de la ganadería y de la agricultura con un salario mínimo vital de \$200, aspiramos a mejorar el nivel de ingresos de la comunidad y a generar nuevas fuentes de ingreso a través del turismo.

Adicionalmente y por medio de la Fundación "Amigos del Bosque Tulipe-Pachijal" crearemos talleres para capacitar a los jóvenes en la conservación del medio ambiente y en particular del bosque nublado andino, crearemos capacitación para que las personas manejen de manera adecuada los alimentos no solo de nuestros turistas sino de sus propias familias evitando así problemas de salud y aprendizaje, con nuestro proyecto crearemos las bases para manejar adecuadamente los desperdicios, promoveremos campañas de reciclaje y la correcta disposición de los materiales, se promocionará la construcción de baños ecológicos con la finalidad de crear un precedente para la no contaminación de las vertientes y ojos de agua por medio de los desechos humanos.

El objetivo final es la conservación del bosque y a través de esta tratar de dejar un legado para las futuras generaciones del sector, con la finalidad de evitar que en el corto plazo la población se quede sin el sustento vital que es el agua.



1. LA EMPRESA

1.1 Modelo de Negocios y Propuesta de Valor

Incluya una breve descripción del modelo de negocios de la compañía – ¿cómo generará dinero?

El Lodge Ecoturístico Tulipe es un proyecto que mezcla en partes iguales la educación y manejo ambiental con el turismo sostenible de esta hermosa zona del nor-occidente de Pichincha. Esta dirigido tanto hacia el mercado internacional como nacional, para el primero nuestra publicidad estará enfocada en familias (de 3 a 4 integrantes) cuyos jefes estén entre los 35 a 65 años con un ingreso de mas de 65,000 dólares al año, quienes simpaticen con o contribuyan a organizaciones del medio ambiente.

Para el mercado nacional e internacional nos enfocaremos en potenciales clientes según perfiles del comportamiento y utilizaremos medios y bases de datos para llegar a aquellos que busquen aventuras exóticas y hayan realizado una de las siguientes actividades en los pasados dos años:

- Ver flora y fauna en su estado natural
- Camping al aire libre
- Visita a la jungla o bosque
- Visita a un parque nacional

El producto estará basado en paquetes turísticos de al menos 2 días/1 noche con estadía en cabañas ecológicas además de tours de un día a través de senderos y puntos estratégicos de observación de flora y fauna así como visitas al sitio arqueológico local. La oferta será basada en salidas fijas a partir de los hoteles locales de Quito así como en publicidad a través de nuestra pagina web www.tours-unlimited.com y publicidad en línea. Nuestra página tendrá un sitio especial dedicado a Tulipe con un inventario detallado de todos los atractivos de la zona. Haremos también una campaña de email con un Newsletter mensual con noticias y ofertas de la zona. En el aspecto local fomentaremos la repetición de visitas de clientes y al nivel internacional el "boca a boca" (Word of mouth) a través de campañas en sitios especializados de viajes como www.tripadvisor.com o www.facebook.com.

1.2 Producto / Servicio

Describa su producto/servicio, cómo funciona y por qué un consumidor compraría su producto o servicio. Describa el valor que este generará para los consumidores y el mercado.

El objetivo central del proyecto será la conservación y el desarrollo sustentable del bosque por medio de un programa de ecoturismo en la zona.

El proyecto de ecoturismo involucra la construcción de unas cabañas, para albergar a turistas extranjeros, itinerarios de 2, 3 y 4 días con senderos guiados y autoguiados, programas de observación de pájaros y plantas.

En la zona de Tulipe la situación es grave debido a la alta deforestación por parte de personas de la comunidad aledaña de Las Tolas, las cuales realizan actividades no acordes con la conservación ni la explotación sustentable del bosque.

Nuestro proyecto es basado en el ecoturismo que consiste en visitas a las áreas geográficas relativamente inalteradas, con la finalidad de disfrutar y apreciar sus atractivos naturales y/o culturales, por medio de un proceso que incentiva la conservación. Es de bajo impacto ambiental y propicia la participación activa de las poblaciones locales. Buscamos con el proyecto crear conciencia sobre la importancia del Bosque Nublado Andino; generar conocimientos para manejarlos sustentablemente; y, desarrollar alternativas económicas para integrar la conservación y el desarrollo económico.

La zona de Tulipe no ha sido difundida correctamente en el plano nacional y en el plano extranjero es casi inexistente. Nuestro proyecto sería el primero de este tipo en ese sector y una vez desarrollado por su naturaleza, inversión e innovación se crearían fuertes barreras de entrada para futuros competidores. En la actualidad hay pocos senderos existentes en donde se puedan ver en plenitud la rica flora y fauna del sector. Nuestras cabañas serán construidas en un sector cerca de cascadas estupendas en donde con un mínimo de alteración a la naturaleza y llenas de confort darán al visitante una paz única y energización lejos del stress, smog y vida agitada de la gran ciudad.

Ellas también darán acceso a intereses del turista que gusta del aire libre como eco tours, trekking, caminatas, ríos y cascadas escénicas, sitios arqueológicos, historia y por supuesto una diversidad única de pájaros y plantas. Entre ellas podemos enumerar: orquídeas, pájaros yumbo, guantas, guatusas, armadillos, tigrillos, mirlos, tucanes, colibríes y quindes.

1.3 Estructura de mercado y análisis

1.3.1 Mercado al que se dirige y base de clientes

Especifique el mercado al que se dirige su empresa. Describa las características principales de su base potencial de clientes y su demanda; si es segmentada, describa los segmentos de los diferentes clientes. ¿Por qué ha seleccionado a este grupo/grupos?

El Lodge Ecoturístico Tulipe esta dirigido tanto hacia el mercado internacional como nacional, para el primero nuestra publicidad estará enfocada en familias (de 3 a 4 integrantes) cuyos jefes estén entre los 35 a 65 años con un ingreso de mas de 65,000 dólares al año, quienes simpaticen con o contribuyan a organizaciones del medio ambiente. Nos enfocaremos en un 35% en parejas sin hijos, 16% grupos o familias y 49% en viajeros individuales (57% mujeres y 43% hombres).

Tenemos planeado enfocarnos en un 75% en los consumidores que reserven en línea y en un 25% en reservaciones tradicionales como agencias de viajes y operadores turísticos del exterior. Nuestro énfasis estará dirigido en un 40% en el mercado ingles, 20% en el alemán, y 40% en el estadounidense entre Nueva York, Nueva Jersey, Illinois, Florida y California. Además haremos una segmentación según el tipo de hospedaje a quedarse: hoteles moderados (2-3 estrellas)-37%; hoteles lujosos (4 estrellas)-13%; - económico-16%; lodges (27%); cruceros-13%; resorts con todo incluido-7%; mochileros-4%; y camperos-4%.

Para el mercado nacional e internacional nos enfocaremos en potenciales clientes según perfiles del comportamiento y utilizaremos medios y bases de datos para llegar a aquellos que busquen aventuras exóticas y hayan realizado una de las siguientes actividades en los pasados dos años:

- Ver flora y fauna en su estado natural
- Camping al aire libre
- Visita a la jungla o bosque

- Visita a un parque nacional

Seleccionamos a este grupo porque tiene la mayor probabilidad de estar interesado en un destino como Tulipe pues siempre busca centrar sus vacaciones en al menos una de estas actividades:

- Sitios ecológicos y medio ambientales para visitar
- Ver flora y fauna en su estado natural
- Caminar en zonas de campo inalteradas y medio ambiente naturales
- Observación de aves o animales
- Camping
- Actividades naturales/ecológicas/medio ambientales/al aire libre
- Caminatas y escaladas

También un porcentaje de nuestro target estará destinado a estudiantes del medio ambiente de post-grado o de último año del medio ambiente.

1.3.2 Tamaño y potenciales del mercado

Describe el tamaño del mercado (por ejemplo: es un mercado en crecimiento, estable o vulnerable a cambios, etc): Liste sus clientes/consumidores o tipos de clientes y estime el valor de las órdenes que ellos podrán hacer y describa las tendencias del mercado en de los tres próximos años. Describa también el potencial de su producto/servicio dentro de este mercado.

El mercado de turismo en Ecuador ha demostrado un crecimiento importante en los últimos años. Según datos del Ministerio del Ecuador en el primer semestre del 2008 han llegado un total de 585,234 visitantes lo que significa un incremento de alrededor 6.7% con respecto al primer semestre del 2007. En el 2007, llegaron un total de 937,487 visitantes lo que significo un incremento del 37% en relación al 2002 y de un 11% en relación al 2006. Si se toma en cuenta los esfuerzos por parte del Ministerio de Turismo del Ecuador, mediante las ferias internacionales de turismo realizadas en el país (1,000 empresarios de Estados Unidos y Europa que arriban al Ecuador año a año para concretar mas de 8,000 encuentros de negocios que pueden llegar a generar 35 millones de dólares para los próximos 15 meses) y la inversión de mas de un millón de dólares a través del Plan Estratégico de Desarrollo del Turismo Sostenible PLANDETUR 2020, el Ecuador, sin duda, crecerá como destino turístico (en la actualidad el Ecuador es considerado como cuarto destino mundial de atracción en Europa).

De todos los visitantes extranjeros que recibe el país, aproximadamente un 35 a 40% ingresa a la provincia de Pichincha. Es cierto que Quito es el punto de partida para una gran cantidad y variedad de tours que tienen como destino diversos lugares en el país pero a pesar de ello, se podría aprovechar la presencia de esta gran cantidad de visitantes en Pichincha para motivar e incrementar la visita de turistas a Tulipe pues el plan Q 2020 tiene como uno de sus objetivos el incrementar la estadía de los turistas que llegan a la urbe y por ende incrementar el turismo en sus lugares aledaños.

Los índices más altos de visitantes registrados por el Ministerio de Turismo indican que la mayoría de turistas extranjeros que llegaron en la primera mitad del 2008 son procedentes de: Estados Unidos con 155,991 visitantes (27%), Colombia con 116,623 (20%), y Europa con 58,261 (10%). Lo interesante es que la mayor parte de los visitantes vienen por motivos de recreación y esparcimiento (43%) de los cuales la mayoría desarrollo actividades relacionadas principalmente con observación de flora, fauna y naturaleza así como visitas de sitios arqueológicos, históricos o religiosos. Todas éstas son actividades que pueden llevarse a cabo en el valle de Tulipe y que representan un gran atractivo dentro del Noroccidente de Pichincha, el mismo que es muy similar en características a Mindo, salvo que este último tiene una gran cantidad de visitantes al

año y con la diferencia de que Tulipe ofrece un hábitat menos alterado por la poca presencia humana y turística.

1.3.3 Análisis de la competencia

Describe la estructura del mercado al que se dirige.

¿Quiénes son los más importantes (competencia, proveedores, otras empresas, etc) en el mercado al que se dirige? ¿Hay empresas en el mercado al que se dirige con productos/servicios similares? ¿Hay empresas en el mercado al que se dirige con productos/servicios complementarios? ¿Tienen éxito y en caso de que sí, cual es su participación en el mercado? ¿Sigue ese mercado abierto a nuevas empresas o es difícil acceder a él? ¿Por qué?

La mayoría de competencia serían sitios de hospedaje similar existentes en la zona de Mindo, sitio ubicado aproximadamente a 45 minutos de Tulipe. El valle de Tulipe cuenta con un ecosistema muy similar al de Mindo, por lo que podría atraer a gran parte de estos visitantes. La demanda turística del sector de Tulipe y la población de Las Tolas no ha sido difundida correctamente, principalmente en el extranjero.

En el sector de Mindo existen una gran cantidad de lodges ecoturísticos de calidad, entre ellos: Séptimo Paraíso, Bellavista Cloud Forest, El Monte, Sachatamia y Arasha quienes ofrecen alojamiento, alimentación, visitas guiadas y senderos de observación de gran calidad dignas de emular. Todos estos sitios llevan varios años de funcionamiento con un gran éxito, lo que sirve de ejemplo y motivación de lo que se podría lograr en Tulipe al ser un sector muy similar al de Mindo.

1.3.4 Ventajas para a la competencia

¿Cuáles son los puntos de venta únicos de su producto/servicio; cómo va a manejar su competencia, cómo va a proteger su producto legalmente?

Como dirían en términos de marketing, “el que pega primero pega dos veces”, por lo expuesto anteriormente la zona de Tulipe no ha sido difundida correctamente en el plano nacional y en el plano extranjero es casi inexistente. Nuestro proyecto sería el primero de este tipo en ese sector y una vez desarrollado por su naturaleza, inversión e innovación se crearían fuertes barreras de entrada para futuros competidores.

La innovación de nuestro proyecto está en la misma construcción de las cabañas ecológicas que serán basadas en la arquitectura de las Tolas (estructuras en forma de pirámide truncadas sobre las cuales asentaban los Yumbos (una cultura aborigen que habitó el nor-occidente de Pichincha entre los años 800 y 1600 de la era moderna) sus viviendas. El poder llegar a establecer un vínculo en este territorio ancestral de los Yumbos, el manejo del bosque y las cabañas ecológicas dentro del desarrollo de un programa eco turístico sería un gran logro para este proyecto, ya que así podría dar un valor agregado de identidad, cultura y ambiente, como ejemplo para los futuros proyectos de ecoturismo en la zona.

Tanto el diseño de nuestras cabañas como senderos serán protegidos a través del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI).

1.4 Marketing & Ventas

1.4.1 Marketing & Comunicación

¿Cómo hará saber a sus potenciales clientes sobre su producto? ¿Qué tipo de medio (prensa, publicidad, otras herramientas promocionales) usará para alcanzar su mercado?

Desarrollaremos una página web, con todos los atractivos de esta zona. Para lo cual haremos un inventario turístico de esta zona ya que ni en el propio sitio web del Consejo Provincial de Pichincha constan ni las cascadas ni la arqueología del sector. Por otro lado, una vez realizado el web y por medio de una operadora de turismo que será Tours Sin Límites (www.tours-unlimited.com) se tendría que manejar toda la operación de difusión y reservaciones como un producto propio de la agencia, para así poder realizar estudios, paquetes turísticos, circuitos y precios de hospedaje en las habitaciones.

La página web de Tulipe estará suscrita a la de Tours Sin Límites la cual se está re-diseñando para obtener un mejor posicionamiento en línea; esto con el objetivo de generar un mejor tráfico vía motores de búsqueda (Google, Yahoo, etc.)-de seguro a través de la palabra clave Tulipe nuestro web se posicionara entre las primeras páginas de búsqueda. También nuestra página incorporara herramientas como calendarios de disponibilidad, shopping carts y pago en línea con el objetivo de obtener ventas permanentes a través del web.

También obtendremos tráfico a través de comunidades en línea de viaje como Tripadvisor, Travelblog y Facebook. Impulsaremos promocionalmente nuestras ventas a través de ofertas especiales de último minuto. La publicidad será mediante sitios y revistas especializadas de aventura y turismo ecológico como Bird Watchers' Digest o similares, además de una campaña a través de Google Adwords. Por último, publicaremos nuestra causa y esfuerzo de declarar Bosque Protector a la zona de Tulipe a través de distribución de notas de prensa en medios especializados lo que generara un gran interés por visitar este sector.

1.4.2 Distribución

Explique cómo se efectuará la distribución de su producto/servicio. ¿Cómo se efectúa o efectuará la distribución de su producto? ¿Usará canales o redes de distribución ya existentes?

Una vez diseñados los paquetes turísticos, circuitos y precios de hospedaje estaremos listos para vender tanto a las 200 agencias operadoras que hay en Quito como nuestros clientes internacionales. Realizaremos viajes de familiarización con los operadores de las agencias de turismo receptivo, para que ellos a su vez, cuando realicen cotizaciones para el extranjero oferten Tulipe y puedan incluirlo en sus paquetes.

1.4.3 Ventas

¿Cuáles son sus ventas en este momento (sólo para empresas establecidas)? ¿Cuáles son sus objetivos de ventas? ¿Cómo va a alcanzarlos? ¿Qué porcentaje tiene o tendrá en el mercado local?

Con la finalidad de causar el menor impacto ambiental a la zona se estima limitar el número de visitantes a unos 300 turistas al año estimando nuestros ingresos brutos anuales en aproximadamente \$40,000. La venta se la realizará a través de la página Web y de las agencias de viaje como lo explicamos anteriormente.

Cabe mencionar que en la actualidad, Tours Sin Límites, es una de las pocas agencias que oferta tours permanentes a Tulipe por lo cual el conocimiento de esta zona de sus guías es único. Junto a nuestro innovador proyecto el porcentaje que tendremos dentro del mercado local será sin duda bastante alto.



1.5 Proceso de producción & desarrollo

Describa el proceso de producción del producto/servicio. ¿Cómo va a comenzar a desarrollar sus productos/servicios? ¿Qué recursos necesita y cómo va a acceder a ellos?

¿Necesita Investigación y Desarrollo (I&D) adicional? Cuáles recursos tiene a disposición para esta I&D y como espera financiarla? ¿Cómo los obtendrá y en qué país se encuentra? ¿Hay estándares de calidad o requisitos específicos para su producto/servicio por los cuales se necesiten certificaciones?

Para ofrecer nuestro producto final el de las cabañas ecológicas, tres etapas son necesarias: 1) declaración de bosque protector privado para lo cual hemos avanzado mucho a través del Ministerio del Ambiente del Ecuador; 2) plan de manejo ambiental (ya desarrollado) del bosque que involucra reforestación y educación a la comunidad y 3) construcción de cabañas, senderos y puntos de observación de flora y fauna así como ejecución de plan de marketing.

El plan de manejo ambiental ha sido desarrollado junto a la asesoría técnica de ingenieros agrónomos. Se necesitara de una capacitación a la población local la cual será a través de la Fundación Amigos del Bosque Tulipe-Pachijal en colaboración con el Ministerio del Ambiente del Ecuador. Obviamente para la construcción e implementación del proyecto serán necesarios la participación de al mínimo 10 profesionales entre arquitectos, ingenieros, obreros, personal administrativo y cocineros. Aproximadamente se cree que en la primera fase del proyecto mínimo cinco personas serán empleadas de manera permanente y por lo menos otras 20 se involucrarán de manera indirecta. Para esta primera fase se prevee una inversión propia de \$10,000 y presupuesto adicional será obtenido a través de entidades financieras, gubernamentales o internacionales sin fines de lucro.

Mientras se va desarrollando el proyecto se realizara el diseño de los paquetes turísticos, puntos de observación, circuitos y precios. Todo esto será realizado bajo el liderazgo del Coordinador General, quien posee una experiencia de más de 15 años en el área de turismo, y la asesoría de medio ambientalistas, ingenieros agrónomos y ornitólogos.

El Lodge se manejará bajo los mejores estándares de calidad nacionales e internacionales a través del Ministerio de Ambiente, Ministerio de Turismo, certificaciones ISO y Rainforest Alliance. Una vez establecidas nuestras cabañas y reflejando su calidad es nuestro deseo el participar en concursos como Ecotours Awards, Ecoclub, Responsible Tourism Awards, Sustainable Tourism Awards o Tourism for Tomorrow.

1.6 Proveedores y materias primas

Explique cómo funciona la cadena de suministro de su producto/servicio. ¿Qué recursos necesita y cómo los obtendrá? ¿Tiene ya acuerdos hechos con suministradores?

Nuestro objetivo es el de mantener el menor número de proveedores para mantener un estricto control en nuestra calidad de servicio. Para ello mantendremos una relación estratégica con ellos para lograr estándares internacionales como son la reingeniería de valor-producto o el "just in-time". También, a través del tiempo implementaremos un seguimiento del consumo material basado en la ocupación para mantener una eficiencia de costos.

Mantendremos una continua comunicación con ventas y el sistema de compras de insumos para mantener una eficiencia optima en obtención de suministros.

Nuestra selecta oferta de productos de turismo servirá de barrera para el control de costos en suministros pues la exigencia sirve para escoger un menor número de proveedores por ende mas eficiencia y una relación mas cercana.

Entre nuestros niveles de administración tendremos una relación cercana entre el sistema de ventas y el sistema de distribución, compras, inventario y cuentas por pagar para tener un seguimiento eficaz de los productos realmente indispensables y necesitados en nuestras cabañas. También, trataremos de ofrecer productos uniformes (ej: los mismos vinos, cervezas, etc.) para así obtener una identidad y relación únicas con nuestros proveedores lo que sin duda reducirán costos.

En nuestro nivel de administración procuraremos designar un administrador de compras con suficiente autoridad directamente relacionada a gerencia para manejar eficazmente la compra de productos. Así una unidad operacional tendrá suficiente poder para saber el nombre y calidad de insumos que se necesitan en la central de compras. También mantendremos un control de calidad de nuestros proveedores para asegurar, valga la redundancia, la calidad de nuestros servicios y mantendremos una continua comunicación con ellos para obtener beneficios como descuentos y oportunidades en la que las dos partes puedan obtener beneficio.

1.7 Estructura de la Empresa

1.7.1 Gestión

Indique claramente que tipo de conocimientos se requieren a sus empleados y cómo va a conseguirlos. ¿Con qué tipo de profesionales cuenta hasta la fecha?

Describa a su equipo de gerencia; quién es parte de su equipo, sus posiciones y antecedentes profesionales

Sin duda, el personal que contratemos del área de la comunidad de las Tolas, los peones, trabajadores de la madera, cocineros, guarda parques y guías tendrán que ser capacitados a través de la Fundación Amigos del Bosque Tulipe-Pachijal. Muchas de estas personas viven de la tala del bosque, de la ganadería y de la agricultura con un salario mínimo vital de \$200. A largo plazo queremos doblar la cantidad de empleos directos entre guarda parques, guías y personal administrativo y personal para el desarrollo sustentable del bosque. Para la capacitación partiremos primero de clases de ecología y medio ambiente para que la comunidad entienda la importancia del bosque. Parte importante de esta educación son los niños a los cuales queremos llegar especialmente con nuestro mensaje.

A su vez la capacitación estará centrada en clases de atención al cliente, hotelería, contabilidad y manejo del dinero además de técnicas de guianza, rutas, tipos de flora y fauna, etc.

Si hay una palabra que describa la administración del lodge eco-turístico Tulipe sería "competente". Entre los 15 años de experiencia de su Gerente General, así como la preparación de su Gerente Administrativo y Financiero el negocio posee de un capital humano apto e idóneo para la administración y el éxito.

Marco Antonio Toscano es el autor del proyecto lodge eco turístico Tulipe y el que será el Gerente General del negocio. Posee 15 años de experiencia en el sector turístico trabajando para empresas prestigiosas del Ecuador como Quasar Nautica y Explorandes. Hace 10 años fundó Tours Sin Límites del cual ha sido propietario y Gerente General. Tiene un B.A. en Administración de Empresas de la Universidad San Francisco de Quito y un título de Especialista Superior en Gestión Ambiental de la Universidad Andina Simón Bolívar en Quito.

Douglas Toscano será el gerente administrativo. Posee un B.S en Agroempresa de la Universidad San Francisco de Quito y un MBA en Marketing de American University de Washington, DC.

Víctor Toscano será el gerente financiero. Posee 20 años de experiencia en el sector financiero y los últimos 10 ha sido Gerente Financiero de la prestigiosa compañía japonesa Sumitomo sede Quito. Posee un B.S. en Administración de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

1.7.2 Situación legal

¿Se comercializará su producto bajo una entidad legal nueva o separada (ej: Compañía Limitada)? En caso afirmativo, especifique cómo y cuándo. ¿Qué permisos necesitará y cómo va a obtenerlos?

→ Por favor incluya un documento del registro de la empresa, si esta ya ha sido establecida o cuenta con un acuerdo con una entidad legal.

Nuestro producto se comercializara bajo una entidad legal establecida que es Tours Sin Límites. El único trámite legal que realizaremos será la protección tanto del diseño de nuestras cabañas como senderos a través del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI).

1.5.3 Socios y patrocinadores

¿Trabjará con socios técnicos o financieros? ¿Cuáles son sus funciones, motivos, lazos y compromiso? ¿Ha seleccionado ya a sus socios y si no lo ha hecho aún, cómo lo hará? ¿Qué otros accionistas estarán involucrados en su empresa'?

El Lodge Ecoturístico Tulipe será una empresa familiar en donde todos sus integrantes son accionistas de la compañía y son tanto socios técnicos y financieros. A cada integrante le compete un área técnica según su experiencia, por ejemplo, Marco Toscano es el encargado en todo lo concerniente a turismo, operaciones y atractivos de la zona, Douglas Toscano, Marketing y Víctor Toscano, Administración y Finanzas. El nivel de compromiso y lazos es bastante fuerte por el cariño y afecto que se tiene a la zona así como la creencia firme en proteger este eco-sistema con la finalidad de sentar un precedente en el área de que si hay otras alternativas para generar recursos, no simplemente a través de la tala indiscriminada del bosque y de la ganadería sino a través de un adecuado uso del medio ambiente.

Asimismo a través de la Fundación Ecológica "Amigos del Bosque Tulipe Pachijal" hemos creado un nexo importante con socios técnicos especialmente ingenieros agrónomos y medio ambientales quienes han aportado mucho en el estudio que se hizo para declarar al área como Bosque Protegido.

1.8 Riesgos

¿Cuáles son los principales riesgos para su empresa?

Riesgos	Maneras de combatirlos
Poco conocimiento internacional y nacional acerca de la zona de Tulipe	Publicidad de nuestra causa y esfuerzo de declarar Bosque Protector a la zona de Tulipe a través de distribución de notas de prensa en medios especializados lo que generara un gran interés por visitar este sector. Inventario detallado de flora, fauna y atractivos turísticos de Tulipe para que los potenciales clientes sepan de los beneficios de visitar esta zona. Desarrollo de página web la cual estará



	<p>posicionada para entrar entre las primeras paginas de búsqueda en Google, Yahoo y MSN al buscar la palabra clave "Tulipe".</p> <p>Campañas a través de comunidades en línea como TripAdvisor, Travelblog y Facebook.</p> <p>Publicidad a través de revistas y sitios de Internet especializados de aventura y turismo ecológico como Bird Watchers' Digest.</p>
Baja educación de la población local	<p>Continuos cursos y educación a la población local para lograr el entendimiento de la importancia y beneficios de mantener el bosque.</p> <p>Remuneración justa y oportunidades de un trabajo duradero y a largo plazo lo que incrementara los ingresos de la población local a comparación de lo que ganan con la tala del bosque.</p>
Recesión en los Estados Unidos	<p>Ofertas especializadas de "last minute", promociones y descuentos dirigidos al mercado norteamericano.</p> <p>Incremento de publicidad en el mercado ingles y alemán, e interno y países aledaños como Colombia y Perú.</p>
Incremento en la oferta turística de la zona de Mindo	<p>Alianzas con los lodges y sitios de alojamiento de Mindo para hacer conocer Tulipe mediante hojas volantes y trípticos que los turistas puedan leer.</p> <p>Campaña publicitaria en el pueblo de Mindo mediante hojas volantes y posters para crear una visión local del destino Tulipe.</p>

1.9 Análisis SWOT

Indique las debilidades y ventajas internas con las que cuenta usted, su empresa y productos. Indique también las oportunidades y los riesgos externos con los que cuenta, teniendo en cuenta el mercado, los consumidores, precios, competencia, etc...

VENTAJAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento único de la zona de Tulipe (ej: historia, flora, fauna, etc.) • Equipo capacitado y competente en administración, turismo y marketing • Experiencia de 15 años en turismo del Gerente General • Familiarización y colaboración de la población local con los autores del proyecto • Reconocimiento por parte de autoridades del Ministerio del Ambiente con el proyecto 	<ul style="list-style-type: none"> • Poca cantidad de empleados para manejar tanto la empresa Tours Sin Límites como el nuevo proyecto de Tulipe • Poco acceso inicial a recursos financieros • Poca cantidad de alianzas estratégicas con proveedores para reducir gastos de operación
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento sostenido en el turismo 	<ul style="list-style-type: none"> • Poco conocimiento internacional y

<p>sostenible y ecológico a nivel mundial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interés mundial en la mantención del medio ambiente (calentamiento global) • Inversión sostenida por parte del Ministerio de Turismo en el desarrollo de áreas protegidas • Publicidad creciente e incremento sostenido de visitantes extranjeros al destino Ecuador de los cuales un gran porcentaje llegan a la provincia de Pichincha 	<p>nacional acerca de la zona de Tulipe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Baja educación de la población local • Recesión en los Estados Unidos • Incremento en la oferta turística de la zona de Mindo
--	---

1.10 Desglose del precio de su producto/servicio

Por favor provea un breve desglose del precio de su producto/servicio. Es decir, cuál es el precio de su producto y cómo está compuesto.

Inicie con el precio de venta al detal de su producto. Seguidamente indique cuánto del precio es su margen, costos de transporte, mano de obra, materia prima, etc

Nuestro precio será de \$40 por noche para el turista nacional y de \$95 para el turista extranjero (todo incluido menos bebidas). Tenemos previsto recibir 150 turistas extranjeros y 150 turistas nacionales con un promedio de estadía de 2 noches, lo que representaría un ingreso bruto anual aproximado de \$40.000.

Costos directos serian de \$8,700 (alimentación \$6,000, suministros limpieza \$300, insumos varios \$300, otros \$300, transporte \$1,800) para un margen bruto de 78.5% en servicios de hospedaje.

Costos de marketing \$4700, costos de personal serán de \$11,548 dividido en 8,300 en sueldos y 3,248 en beneficios sociales. Los costos de viajes serán de \$480, de oficina de \$1,310, costos de equipo y mantenimiento \$1,200, costos terceras partes \$600 y otros costos 1,000 para un total de gastos de 29,538 para dejar una utilidad operacional de \$10,962 que representa el 27% de los ingresos brutos.



2. EL EMPRESARIO-A

2.1 Motivación personal y cualidades individuales

Preséntese a sí mismo-a, sus cualidades y la razón por la cual quiere comenzar o expandir esta empresa. Describa qué es lo que lo motiva y cómo otras personas lo describirían. Explique cuáles son sus ambiciones en cuanto a su empresa de aquí a tres años.

Mi nombre es Marco Antonio Toscano y soy ecuatoriano de nacimiento. Hace aproximadamente 4 años fui a conocer una propiedad que mi padre había conservado por más de 25 años, se trataba de 35 hectáreas de bosque nublado primario ubicado en el Nor-occidente de Quito. El bosque está ubicado en el sector de Tulipe, parroquia de Gualea, muy cerca del asentamiento poblacional llamado Las Tolas. En el mismo instante que ingresé al bosque supe que tenía que proteger este eco-sistema, el cual estaba acechado por personas que talan el bosque y explotan la madera como medios de subsistencia. Adicionalmente es una zona inmensamente rica en recursos hídricos y de vital importancia para la conservación de este bien vital que es el agua. Las mencionadas características y circunstancias hacen de este bosque nublado un lugar ideal para el desarrollo de un proyecto de eco-turismo, con la finalidad de volver sustentable la conservación del bosque.

Por los últimos cuatro años me he dedicado a preparar mi plan y tratar de hacer realidad este sueño y objetivo. Primero pensé necesito capacitación por lo que re-ingrese a la Universidad en busca de un mayor conocimiento en el desarrollo de grandes proyectos. En la Universidad Andina Simón Bolívar obtuve un Postgrado en Gestión Ambiental. Mi tesis de grado fue efectivamente "El Desarrollo de un Proyecto Eco-Turístico" en la zona del Bosque Tulipe-Pachijal al Nor-occidente de la ciudad de Quito.

Como segundo paso pensé en la necesidad de incrementar el área a proteger es así que adquirí 35 hectáreas adicionales adyacentes a las iniciales. Dada la presión constante sobre esta tierra por parte de los colonos, con la finalidad de convertirla en pastizales tuve que realizar todos los trámites pertinentes para declarar estas 70 hectáreas como bosque protector privado por parte del Ministerio del Ambiente del Ecuador. Actualmente este proceso se encuentra en la fase final y estoy esperando la declaratoria correspondiente. Adicionalmente, he creado una fundación cuyo nombre es "Amigos del Bosque Tulipe-Pachijal" la misma que ya está legalmente constituida y registrada en el Ministerio del Ambiente. El paso final será la implementación de la infraestructura con la finalidad de poder recibir turistas nacionales y extranjeros que nos permita sustentar la idea de conservación de este sistema.

Mi motivación siempre ha sido la misma, proteger este pequeño eco-sistema con la finalidad de sentar un precedente en el área de que si hay otras alternativas para generar recursos, no simplemente a través de la tala indiscriminada del bosque y de la ganadería sino a través de un adecuado uso del medio ambiente. Tenemos que capacitar y crear conciencia en la comunidad aledaña de Las Tolas para que cuiden y vivan del bosque a través de un desarrollo sostenible y sustentable del bosque protegido.

Las personas me describen como una persona emprendedora y con una buena visión de futuro para el desarrollo. Todos los proyectos que he emprendido han tenido un final satisfactorio. La empresa Tours Sin Límites la cual fundé en 1998 y que actualmente tiene un flujo constante de turistas necesita un producto propio y estrella para que así pueda seguir creciendo y dando empleo sostenible con conciencia de desarrollo sustentable y comunitario.



2.2 Experiencia

¿Cuál es su experiencia profesional y cómo va a utilizarla en esta empresa? ¿Tiene experiencia dentro del mercado al que se dirige su empresa? Por favor escriba un breve texto que indique sus antecedentes profesionales y explique en qué manera sus conocimientos harán de esta empresa un éxito.

He enfocado mi educación en las áreas de Administración de Empresas y Gestión Ambiental. Poseo dos títulos, Ingeniero en Administración de Empresas (título otorgado por la Universidad San Francisco de Quito) y un Postgrado en Gestión Ambiental (título otorgado por la Universidad Simón Bolívar).

Mi experiencia es vasta, tengo 16 años de experiencia en la industria turística. Desde 1992 he prestado mis servicios a diferentes empresas de turismo de aventura y para las Islas Galápagos. En el año de 1998 decidí establecer mi propia empresa de turismo receptivo, así que fundé mi Compañía Tours Sin Límites la misma que al contar con un mercado en Europa y Estados Unidos servirá como plataforma para la comercialización y divulgación del proyecto eco-turístico del bosque nublado de Tulipe.

Tengo la suficiente experiencia y el “know-how” de cómo se debe comercializar y vender el producto en el extranjero. He asistido a varias ferias mundiales de turismo y tengo los contactos que permitirán hacer viable este proyecto. Igualmente pienso tocar puertas en entidades dedicadas a la conservación del medio ambiente y estoy convencido que esta clase de proyectos son claves para un desarrollo sostenible en el Ecuador en los próximos 10 a 20 años. Las personas y los turistas en particular tienen una preocupación muy profunda en temas de conservación por lo que va a existir mayor demanda de lugares turísticos donde se desarrollen esta clase de actividades.

Mi experiencia es la siguiente: en 1992 me vinculé a la Empresa Explorandes que se dedica al turismo de aventura, trekkings, ascensión de montañas y river rafting. En 1994 me vinculé a la empresa Quasar Náutica que vende paquetes turísticos de lujo en yates Deluxe en las Islas Galápagos. En 1996 me vinculé a la empresa Adventour que de igual manera se dedica al turismo de aventura pero con la especialización del river rafting. En 1998 cree mi propia empresa, Tours Sin Límites que se dedica al turismo cultural y al soft adventure. De esta manera he acumulado la suficiente experiencia en el desarrollo de productos turísticos, recorridos, marketing y operación de diferentes destinos en el Ecuador. Esta experiencia será de gran utilidad para promocionar un destino poco conocido como es la zona del bosque Tulipe-Pachijal, tenemos el “know-how”, ahora lo que necesitamos es un impulso económico para llevarlo a la realidad.

2.3 Función personal

¿Cuál será su función a la hora de llevar a cabo su empresa? ¿La establecerá o expandirá por su cuenta o cooperará con otros*?

** Nota: en caso de tratarse de más de un empresario, debe asegurarse que todos los empresarios respondan las preguntas anteriores.*

Mi función a la hora de llevar a cabo este proyecto es de Coordinador General. Actualmente existen varios involucrados y cuestiones pendientes, por lo que soy el nexo entre todas las partes. Cuando consigamos los recursos económicos a través del BID me convertiré en el Head Manager del Proyecto. Involucrare a mi empresa Tours Sin Límites como ente privado, la cual realizara las ventas y marketing del proyecto. La Fundación Amigos del Bosque Tulipe – Pachijal estará a cargo de la Administración del proyecto y procederá a planificar y a ejecutar planes de conservación y desarrollo sustentable del bosque.

Involucrare a las personas de comunidad Las Tolas aledaña al bosque y coordinare con las autoridades del Ministerio del Ambiente del Ecuador la declaratoria de bosque protector privado. Buscaré apoyo y asesoramiento con los diferentes entes para la conservación, como son ONG´s, y con otras fundaciones que manejan bosques privados que ya tienen una experiencia en este tipo de actividad económica y cultural.

2.4 Referencias

- Indique el número de su pasaporte, nacionalidad, fecha y lugar de su nacimiento.
- Incluya los datos de al menos dos personas de referencia con su nombre, dirección, teléfono, dirección email, etc.

Mi nombre es Marco Antonio Toscano Mosquera pasaporte numero 1704886652 de nacionalidad ecuatoriana con fecha de nacimiento el 19 de Junio de 1964 en la ciudad de Pasaje provincia de El Oro.

Referencias:

Luis Bladimir Toscano Mosquera (+34 678680727, Avenida Casablanca 1, Portal 14 Piso 3B, Madrid España, bladytoscano@yahoo.com)

Edgar Paine Director de la Empresa Inglesa Last Frontiers (01296-653000, Last Frontiers Limited Fleet Marston Farm, Aylesbury, Buckinghamshire, HP18 0QT, England, info@lastfrontiers.com)

Brenda Gottschalk Directora para Sud-America de la Empresa estadounidense Maxim Tours. (973-927-0760 EXT 802, 75 Old Turnpike Road, Port Murray, NJ 07865, brenda@maximtours.com)

2.5 CV del Empresario

Adjunte su CV a su perfil en la web de BiD Network y si fuera relevante los currricula de los otros empresarios y miembros de su equipo. Puede hacerlo de la siguiente forma:

1) Vaya a su perfil, 2) haga clic en 'editar esta página', 3) baje por la página y haga clic en el botón

, 4) adjunte su CV y haga clic en ok, 5) baje por la página nuevamente y configure su Configuración de Confianza -> a (de esta manera sólo usted, los supervisores o asesores y el equipo de BiD Network tendrán acceso a su información, 6) para finalizar haga clic en 'guardar/ver esta página en el lado superior izquierdo de la página.



3. EL PLAN FINANCIERO

La parte financiera se calcula y expone en un archivo en Excel (plantilla financiera plan completo de negocios 2008.) Esta plantilla se encuentra en: <http://www.bidnetwork.org/set-34553.html>

Una vez completados todos los campos en las ocho hojas de la plantilla, por favor corte y pegue otras **5 hojas (Plan de Inversiones,, Hoja de Presupuesto, Declaración de Ganancias y Pérdidas, Movimiento de caja, Hoja de Balance, e Indicadores y Planificación)** a este documento de Word. Para hacerlo:

- i) Seleccione y copie (Ctrl-C) la zona **delimitada por la línea púrpura de la hoja relevante** de la plantilla de de finanzas (asegúrese de subir y bajar por la hoja de Excel antes de copiar su texto y de que todos los campos estén completos).
- ii) Vaya al título apropiado (inferior). Seleccione [editar] en el menú superior luego [pegado especial], luego elija (bitmap] o [cifra]. Una imagen de la hoja Excel se pegará a este documento de su plan de negocios.
- iii) Para hacerlo siga los 5 títulos a continuación



3.1 Hoja de presupuesto



PRESUPUESTO		LODGE ECOTURISTICO TULIPE								
USD	2009			2010			2011			
	Nº de unidades	Precio por unidad	Total	Nº de unidades	Precio por unidad	Total	Nº de unidades	Precio por unidad	Total	
Sumario >>			10,962		11,887				14,416	
INGRESOS										
Entradas / Ventas										
	Servicios Turismo Local	300	40.00	12,000	300	45.00	13,500	300	50.00	15,000
	Servicios Turismo Extranjero	300	95.00	28,500	300	100.00	30,000	300	105.00	31,500
		-	0.00	-	-	0.00	-	-	0.00	-
sub-total			40,500		43,500					46,500
Costos										
Costos de las ventas (Costos directos)										
	Alimentacion turistas	600	10.00	6,000	600	10.00	6,000	600	10.00	6,000
	Suministros limpieza	300	1.00	300	300	1.00	300	300	1.00	300
	Insumos varios	300	1.00	300	300	1.00	300	300	1.00	300
	Otros Costos directos de producción	300	1.00	300	300	1.00	300	300	1.00	300
	Transporte Turistas	30	60.00	1,800	35	60.00	2,100	40	60.00	2,400
		-	0.00	-	-	0.00	-	-	0.00	-
sub-total			8,700		9,000					9,300
Almacenamiento, transporte, marketing										
	Costos de Marketing	1	3700.00	3,700	1	2000.00	2,000	1	2500.00	2,500
	Transporte	1	500.00	500	1	550.00	550	1	600.00	600
	Combustible	1	500.00	500	1	550.00	550	1	600.00	600
		-	0.00	-	-	0.00	-	-	0.00	-
sub-total			4,700		3,100					3,700
Costos de personal										
	Guardabosques	1	2400.00	2,400	1	2640.00	2,640	1	2904.00	2,904
	Mantenimiento	3	1800.00	5,400	3	1980.00	5,940	3	2178.00	6,534
	Consultores	1	500.00	500	1	550.00	550	1	600.00	600
		-	0.00	-	-	0.00	-	-	0.00	-
	<i>Número total del personal</i>	5			5			5		
	Seguro social	1	948.00	948	1	1043.00	1,043	1	1146.00	1,146
	Beneficios sociales	1	1800.00	1,800	1	1800.00	1,800	1	1800.00	1,800
	Capacitación	1	500.00	500	1	600.00	600	1	600.00	600
		-	0.00	-	-	0.00	-	-	0.00	-
sub-total			11,548		12,573					13,584
Costos de viajes										
	Viajes locales	12	40.00	480	12	50.00	600	12	50.00	600
	Viajes exterior	-	0.00	-	1	2000.00	2,000	-	0.00	-
		-	0.00	-	-	0.00	-	-	0.00	-
sub-total			480		2,600					600
Costos oficina										
	Alquiler	-	0.00	-	-	0.00	-	-	0.00	-
	Teléfono	1	480.00	480	1	600.00	600	1	600.00	600
	Material oficina	1	100.00	100	1	150.00	150	1	200.00	200
	Electricidad	1	80.00	80	1	90.00	90	1	100.00	100
	Mantenimiento de computadoras	1	150.00	150	1	200.00	200	1	300.00	300
	Seguros	1	500.00	500	1	750.00	750	1	900.00	900
		-	0.00	-	-	0.00	-	-	0.00	-
sub-total			1,310		1,790					2,100
Costos de equipo y mantenimiento										
	Mantenimiento maquinaria	1	700.00	700	1	800.00	800	1	900.00	900
	Mantenimiento del local	1	500.00	500	1	600.00	600	1	700.00	700
		-	0.00	-	-	0.00	-	-	0.00	-
sub-total			1,200		1,400					1,600
Costos terceras partes										
	Cargos bancarios & tarifas	1	100.00	100	1	150.00	150	1	200.00	200
	Costos legales	1	500.00	500	-	0.00	-	-	0.00	-
		-	0.00	-	-	0.00	-	-	0.00	-
sub-total			600		150					200
Otros Costos										
	Miscelaneos	1	1000.00	1,000	1	1000.00	1,000	1	1000.00	1,000
		-	0.00	-	-	0.00	-	-	0.00	-
sub-total			1,000		1,000					1,000
Total Ingresos			40,500		43,500					46,500
Total Costos			29,538		31,613					32,084
Total (ingresos MENOS Costos)			10,962		11,887					14,416



3.2 Bienes fijos

Compra De Bienes Fijos		LODGE ECOTURISTICO TULIPE					
USD							
Los bienes fijos adquiridos en el 2008, que son utilizados en esta empresa:		Depreciación					
Adquirido en >>>	2008	Vida	2009	2010	2011	2012	
	-	2	-	-	-	-	
sub-total	-		-	-	-	-	
Los bienes fijos adquiridos antes del 2008, que son utilizados en esta empresa:		Depreciación					
Valor en >>>	2008	Vida	2009	2010	2011	2012	
	-	2	-	-	-	-	
sub-total	-		-	-	-	-	
NUEVOS bienes fijos que planifica comprar en el 2009 o después		Depreciación					
	Vida estimada (en años)	2009 compras	2010 compras	2011 compras	2009	2010	2011
Equipo de oficina	Vida	2009	2010	2011			
Muebles	10	6,000	1,000	1,000	600	700	800
computadoras & impresoras	3	2,400	-	-	800	800	800
Teléfonos & internet	3	500	-	-	167	167	167
	1	-	-	-	-	-	-
sub-total		8,900	1,000	1,000			
Equipo de producción	Vida	2009	2010	2011			
Maquinaria	1	-	-	-	-	-	-
Instrumentos	1	-	-	-	-	-	-
Inmueble(s)	10	20,000	5,000	5,000	2,000	2,500	3,000
	1	-	-	-	-	-	-
sub-total		20,000	5,000	5,000			
Otros recursos	Vida	2009	2010	2011			
Terreno	99	-	-	-	-	-	-
	1	-	-	-	-	-	-
sub-total		-	-	-			
años:	2008	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Bienes fijos nuevos:	-	28,900	6,000	6,000			
Total depreciación:					3,567	4,167	4,767
Bienes fijos netos:	-	25,333	27,167	28,400			



3.3 Movimiento de caja

FLUJO DE CAJA						LODGE ECOTURISTICO TULIPE				
USD	real 2007	real 2008	2009	2010	2011					
Por favor complete primero lo siguiente: (cambie las cifras si no son correctas)										
Interés usual sobre préstamos:	12%									
(Impuesto sobre el Valor Añadido) IVA % :	12%									
Impuesto por beneficios % :	36%									
										this tax rate is probably too low or too high
Nota:	Si su empresa ya está establecida, cuales fueron sus ventas y costos en 2									
Monto de financiación necesaria recomendada:										
Préstamo o capital recomendado >>>				0	0	0				
Financiación Ingresante:										
Nuevos Préstamos recibidos	-	-	30,000	-	-					
Su propio efectivo aportado a la empresa:	-	-	10,000							
Capital externo de acciones pagado	-	-	-	-	-					
Financiación Saliente:										
Pago de préstamos (no pagos de interés)	-	-	-	-	-					
Pago de interés	-	-	3,266	2,063	3,600					
Pago de dividendos	-	-	-	-	-					
Sub-total	-	-	36,734	2,063-	3,600-					
Movimiento de caja por año	-	-	17,299	1,773	2,623					
Posición final dinero en efectivo	-	-	17,299	19,072	21,695					



3.4 Declaración de ganancias y pérdidas

DECLARACIÓN GANANCIA Y PÉRDIDA		LODGE ECOTURISTICO TULIPE			
USD	Final 2007	Final 2008	2009	2010	2011
Ingresos (ver hoja de presupuesto)			40,500	43,500	46,500
Total Ingresos	0	0	40,500	43,500	46,500
Ventas o Costos Directos (ver hoja de presupuesto)	0	0	8,700	9,000	9,300
Costo de Ventas	0	0	8,700	9,000	9,300
Margen bruto (Ingresos Netos)	0	0	31,800	34,500	37,200
Almacenamiento, transporte, marketing			4,700	3,100	3,700
costos de personal			11,548	12,573	13,584
Costos de viajes			480	2,600	600
Costos oficina			1,310	1,790	2,100
Costos de equipo y mantenimiento			1,200	1,400	1,600
Costos terceras partes			600	150	200
Otros Costos			1,000	1,000	1,000
costos operacionales	0	0	20,838	22,613	22,784
Ingreso de Operaciones (EBITDA)	0	0	10,962	11,887	14,416
(Impuesto sobre el Valor Añadido) IVA	0	0	0	0	0
Cargos de interés	0	0	3,266	2,063	3,600
Depreciación	0	0	3,567	4,167	4,767
Costos no operacionales	0	0	6,833	6,230	8,367
Beneficio bruto	0	0	4,129	5,657	6,049
Impuesto por beneficios	0	0	1,497	2,051	2,193
Beneficio neto	0	0	2,632	3,607	3,856
Pago de dividendos	0	0	0	0	0
Ganancias retenidas	0	0	2,632	3,607	3,856
Número del personal (añadir 2006 & 2007)	0	0	5	5	5



3.5 Hoja de balance

HOJA DE BALANCE		LODGE ECOTURISTICO TULIPE		
USD	Inicio o 2008 Hoja de Balance	2009	2010	2011
BIENES				
Bienes fijos netos (compra. - depr.)	-	25,333	27,167	28,400
Caja	-	17,299	19,072	21,695
Cuentas por cobrar	-	6,750	7,250	7,750
Inventario (añadir el valor del inventario aquí)	-	-	-	-
Bienes actuales	-	24,049	26,322	29,445
Total bienes	-	49,382	53,489	57,845
PASIVOS & CAPITAL PROPIO				
Préstamos pendientes por pago	-	-	30,000	30,000
Cuentas por pagar	-	3,473	3,769	3,797
Total pasivos	-	3,473	33,769	33,797
Ganancias retenidas	-	2,632	3,607	3,856
Capital acciones pagado	-	-	10,000	10,000
Valor neto	-	43,277	6,114	10,192
Total Capital Propio	-	45,909	19,720	24,048
Total pasivos y capital propio	-	49,382	53,489	57,845



3.6 Planificación

PLANIFICACIÓN	LODGE ECOTURISTICO TULIPE							
Número de días laborales por actividad	2007	2008				2009	2010	
		1er Trimestre	2º Trimestre	3er Trimestre	4º Trimestre			
Sumario -->	-	-	-	-	-	205	30	
Actividades previas al ejercicio								
Planificación empresa	-	-	-	-	-	20	-	
Estudios de viabilidad	-	-	-	-	-	20	-	
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
sub-total (días laborales)	-	-	-	-	-	40	-	
Financiación & Marketing								
Gestion préstamo	-	-	-	-	-	30	-	
Marketing	-	-	-	-	-	20	-	
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
sub-total (días laborales)	-	-	-	-	-	50	-	
Contratación & Compras & Inversiones								
Contratacion	-	-	-	-	-	5	-	
Compras	-	-	-	-	-	20	-	
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
sub-total (días laborales)	-	-	-	-	-	25	-	
Inmueble								
Construccion	-	-	-	-	-	90	30	
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
sub-total (días laborales)	-	-	-	-	-	90	30	
Inicio								
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
sub-total (días laborales)	-	-	-	-	-	-	-	
Operaciones								
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
sub-total (días laborales)	-	-	-	-	-	-	-	
Otras actividades								
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
< añadir una actividad >	-	-	-	-	-	-	-	
sub-total (días laborales)	-	-	-	-	-	-	-	
Total días laborales	-	-	-	-	-	205	30	



4. EL IMPACTO EN EL DESARROLLO

Describe el impacto (si fuese relevante) de su empresa siguiendo los puntos a continuación. Cuantifíquelos lo más posible y mencione los beneficios indirectos a corto plazo (1-2-3 años) y a largo plazo (10 años).

4.1 Impacto económico local del negocio

- Número de empleos directos por año (indique también cuántos de éstos eran desempleados o percibían menos del salario mínimo)
- Número de empleos indirectos creados o ingresos aumentados (ej. Empleos derivados de su negocio para proveedores, compradores, distribuidores, ventas)

Con el desarrollo del proyecto eco-turístico en la zona del bosque privado Tulipe-Pachijal y con la construcción de cabañas 100% ecológicas crearemos muchos empleos directos.

Durante el corto plazo, para la construcción e implementación del proyecto mínimo 10 empleos serán necesarios entre profesionales como arquitectos, ingenieros, obreros, personal administrativo y cocineros. En un principio, el personal profesional no vendrá del área de la comunidad de las Tolas (hasta conseguir su capacitación); sin embargo, en un futuro cercano los obreros, carpinteros, cocineros, guarda parques, guías, serán empleados directamente de la comunidad.

Aproximadamente se cree que en la primera fase del proyecto mínimo cinco personas serán empleadas de manera permanente y que por lo menos otras 20 se involucrarán de manera indirecta. Todos tendrán que ser capacitados a través de la Fundación Amigos del Bosque Tulipe-Pachijal en colaboración con el Ministerio del Ambiente del Ecuador. Cabe recalcar que muchas de estas personas viven de la tala del bosque, de la ganadería y de la agricultura con un salario mínimo vital de \$200, aspiramos a mejorar el nivel de ingresos de la comunidad y a generar nuevas fuentes de ingreso a través del turismo. A largo plazo queremos doblar la cantidad de empleos directos entre guarda parques, guías, personal administrativo y personal para el desarrollo sustentable del bosque.

El número de empleos indirectos a corto y largo plazo es difícil de determinar ya que están los transportistas, restaurantes, proveedores de insumos para las cabañas, mantenimiento de equipos e instalaciones pero de igual manera no serán menos de 20 sin contar con los vendedores de las empresas de turismo extranjeras que estarán ofreciendo nuestro producto.

4.2 Impacto social local de los productos/servicios del negocio

- Mayor acceso a educación (conocimientos & habilidades)
- Un ambiente más saludable
- Mejora en la calidad de los estándares de vida (acceso a alimentos, servicios de salud, vivienda) (ejemplo: mosquiteros tienen un efecto claro y positivo en la salud de la población local),

En general: debe ser claro en el plan de negocios cuál es el valor agregado en el país en desarrollo

Este tipo de proyecto es de bajo impacto ambiental e incentiva la participación activa de las poblaciones aledañas, en este caso Las Tolas y Tulipe. Cabe recalcar que en el sector de Tulipe el Ilustre Municipio de Quito a través del FONSAL ha rescatado las piscinas ceremoniales del pueblo Yumbo lo que ha causado un desarrollo económico de la zona a través del turismo.

Adicionalmente y por medio de la Fundación "Amigos del Bosque Tulipe-Pachijal" crearemos talleres para capacitar a los jóvenes en la conservación del medio ambiente y en particular del bosque nublado andino, crearemos capacitación para que las personas manejen de manera adecuada los alimentos no solo de nuestros turistas sino de sus propias familias evitando así problemas de salud y aprendizaje, con nuestro proyecto crearemos las bases para manejar adecuadamente los desperdicios, promoveremos campañas de reciclaje y la correcta disposición de los materiales, se promocionará la construcción de baños ecológicos con la finalidad de crear un precedente para la no contaminación de las vertientes y ojos de agua por medio de los desechos humanos.

El objetivo final es la conservación del bosque y a través de esta tratar de dejar un legado para las futuras generaciones del sector, con la finalidad de evitar que en el corto plazo la población se quede sin el sustento vital que es el agua.

Sin duda que este proyecto y uno de sus componentes cruciales es conseguir el impulso económico del BID que podrá promover un impacto social local positivo en las vidas de todos los involucrados directa o indirectamente con este proyecto.