

1123

GRUPO CONSULTOR

ARQ. DIEGO J. RICO DIRECTOR
ARQ. MIGUEL FERNANDEZ
ECO. JOSE A. DELGADO
ECO. VÍCTOR RODRIGUEZ
BIO. DANIEL RIZO

INTERVENTORIA

C.N.T. OFICINA DE PLANEACION
C.V.C. PLADEICOP.

Copia No Controlada CVC

0829

750

Indicador de SNIM

ESTUDIO TURISTICO DEL PACIFICO
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

PROYECTO : GUAPI
SUB-PROYECTO : ALOJAMIENTO TURISTICO DE BONANZA.

	PAG.
INTRODUCCION	1
1 ASPECTOS GENERALES	2
1.1 JUSTIFICACION	2
1.2 OBJETIVOS	2
1.3 UBICACION REGIONAL Y LOCALIZACION FISICA	3
1.4 CARACTERISTICAS DE LA MICROREGION TURISTICA	4
2 ESTUDIO DE MERCADO	9
2.1 INTRODUCCION ASPECTOS DE MERCADO	9
2.2 ANALISIS DE POLO TURISTICO	9
2.2.1 Información General	9
2.2.2 Infraestructura de Servicios Públicos	10
2.2.3 Transporte Turístico	10
2.3 ANALISIS DE LA OFERTA TURISTICA	11
2.3.1 La Planta Turística	11
2.3.2 Oferta Histórica Hotelera	13
2.3.3 Descripción de la Planta Hotelera	13
2.3.4 Recursos Turísticos	14
2.3.5 Facilidades, Servicios y Transporte Turístico	16
2.3.6 Canales de Distribución	17
2.4 ANALISIS DE LA DEMANDA TURISTICA	17
2.4.1 Características de la Demanda Actual	17
2.4.2 Consideraciones de la Demanda Turística	23
2.4.3 Demanda Historica Turística	23

Copia No Controlada CVC

	PAG.	
2.4.4	Porcentaje de Ocupación	25
2.5	MERCADO POTENCIAL	25
2.5.1	Oferta Potencial	25
2.5.2	Demanda Potencial	26
2.5.3	Plan de Promoción Turística	32
2.5.4	Porcentaje de Ocupación	36
2.5.5	Transporte Aéreo	37
2.5.6	Precios	38
2.5.7	Comercialización	38
2.6	CONCLUSIONES	38
3	ASPECTOS TECNICOS	40
3.1	DESCRIPCION TECNICA	40
3.2	ASPECTOS AMBIENTALES	46
4	ESTUDIO FINANCIERO	57
4.1	COMPOSICION Y CUANTIA DE LAS INVERSIONES EN CAPITAL FIJO	57
4.2	COMPOSICION Y CUANTIA DE LAS INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO	59
4.3	CRONOGRAMA DE INVERSIONES	60
4.4	PROYECCIONES FINANCIERAS	61
4.5	PRESUPUESTO DE INGRESOS ANUALES ESTIMADOS	63
4.6	PRESUPUESTO DE EGRESOS ANUALES DE OPERACION	64
4.7	PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS ANUALES DE OPERACION	72
4.8	PUNTO DE EQUILIBRIO	74
4.9	FLUJO DE CAJA	75
4.10	EVALUACION FINANCIERA	76
5	EVALUACION ECONOMICA	78
5.1	ALCANCE DE LA EVALUACION ECONOMICA	78
5.2	EFFECTOS DEL SUBPROYECTO SOBRE LAS VARIABLES DEL SISTEMA ECONOMICO	82
6	CONCLUSIONES	82

Copias No Controlada CVC

INTRODUCCION

Dentro de todas las evaluaciones efectuadas por el Grupo Consultor a través del Estudio Turístico del Pacífico, la microregión turística de Guapi ocupó puestos de vanguardia, confirmando dicha situación con la presencia de atractivos de gran valor dentro de su entorno ambiental.

La Isla Gorgona, El Parque Sanquianga (Mulatos), el río Guapi arriba, y los aspectos culturales y folklores del área, son sus principales elementos.

Apoyándose en los resultados del Estudio y presentando un gran dinamismo e interés, la Corporación Regional de Turismo del Cauca-CAUCATUR-, se ha vinculado muy estrechamente al Grupo Consultor en el desarrollo de la parte relativa al Departamento del Cauca, inclusive presentando documentos aproximativos de gran seriedad ante diferentes entidades con el ánimo de ampliar las expectativas y establecer pautas para permitir el desarrollo turístico regional.

Si bién, no existe una vía o comunicación terrestre con el interior del país, que permita una infraestructura de las corrientes turísticas hacia la zona, el mejoramiento del aeropuerto y el incremento de los vuelos desde Cali y Popayán, y la ampliación del transporte marítimo adecuado desde Buenaventura, son elementos de apoyo propios para lograr el incremento en el uso turístico de esta microregión.

1. ASPECTOS GENERALES.

1.1 JUSTIFICACION.

En el Estudio Turístico del Pacífico, se programaron para la microregión de Guapi una serie de sub-proyectos considerados primordiales para lograr una primera salida de uso turístico para esta microregión, siendo básicos aquellos que conllevan a mejorar las instalaciones propias de alojamiento existentes en el municipio.

Apoiados en la idea inicial esbozada por CAUCATUR, de utilizar las instalaciones de la Granja Bonanza, propiedad del INDERENA y el INCORA, localizados en las afueras de la población, de gran calidad constructiva y subutilizados en su totalidad, el Grupo Consultor ha considerado viable la adecuación de dicha planta física para la construcción de un establecimiento turístico apto para la prestación de servicios básicos para la demanda potencial.

Es necesario dejar en claro, que se requiere en primera instancia la adecuación de Bonanza-Inderena, como proyecto semilla por medio de la adecuación de las instalaciones de esta entidad a través de convenios interinstitucionales con la Corporación Nacional de Turismo-C.N.T, y pensar en su futura ampliación hacia la parte de Bonanza-Incora, también con la debida coordinación con dichas entidades.

En todos los casos, y dado el interés de CAUCATUR por promocionar y explotar turísticamente la región, se recomienda a esta última entidad, operadora del centro, con la debida autonomía para el manejo general y comercialización de dicho destino turístico.

1.2 OBJETIVOS.

1.2.1 Promover la integración del entorno de Guapi, dada la calidad de sus recursos a la oferta turística nacional.

1.2.2 Lograr que el turismo se convierta en motor del desarrollo socio-económico regional.

1.2.3 Aprovechar la existencia de Infraestructura o de Instalaciones subutilizadas para facilitar el desarrollo de los sub-proyectos planteados.

1.2.4 Permitir a través de la integración interinstitucional la pronta evolución del sector.

1.3 UBICACION REGIONAL Y LOCALIZACION FISICA.

En el Informe Preliminar del Estudio Turístico del Pacífico, se prezonificó como zona con potencial turístico, el "Area No. 4" formada por el complejo "Gorgona-Sanquianga-Guapi", incluyendo las playas de Mulatos. Por las mismas razones citadas anteriormente, tomando como foco organizador el Puerto de Guapi, la Microregión se ha delimitado de la siguiente manera: (Ver plano No.1)

- Por el Norte : con la localidad y las playas de Cuerval que conforman el contorno norte de la Bahía de Guafui.
- Por el Sur: con la desembocadura del río Sanquianga, en el parque natural del mismo nombre y los esteros circundantes hasta la Boca de Vigia.
- Por el Occidente : con las formaciones de litoral constituidas por playas, lodazales, innumerables islotes y esteros cubiertos en su gran mayoría de manglares. El límite occidental se extiende hasta las Islas de Gorgona y Gorgonilla, localizadas a 56 Kilómetros de Guapi, en dirección noroeste.
- Por el Oriente : con una línea imaginaria que con anchura variable, va uniendo los principales accidentes geográficos de la región, avanzando hasta el poblado fluvial de El Naranjo ubicado en el alto río Guapi.

La Microregión así delimitada tiene una superficie aproximada de 2.750 Kilómetros cuadrados. La localización por coordenadas geográficas de algunos sitios poblados es la siguiente:

Guapi	:	2° 34'	Latitud Norte
		77° 53'	Longitud Oeste
Isla Gorgona	:	2° 47'	Latitud Norte
		77° 06'	Longitud Oeste.

1.4 CARACTERISTICAS DE LA MICROREGION TURISTICA DE GUAPI

El Proyecto "Diseño y construcción de las instalaciones para un Hotel Turístico en Guapi (Bonanza)", está ubicado dentro del área turística y la microregión de Guapi, jurisdicción del Departamento del Cauca.

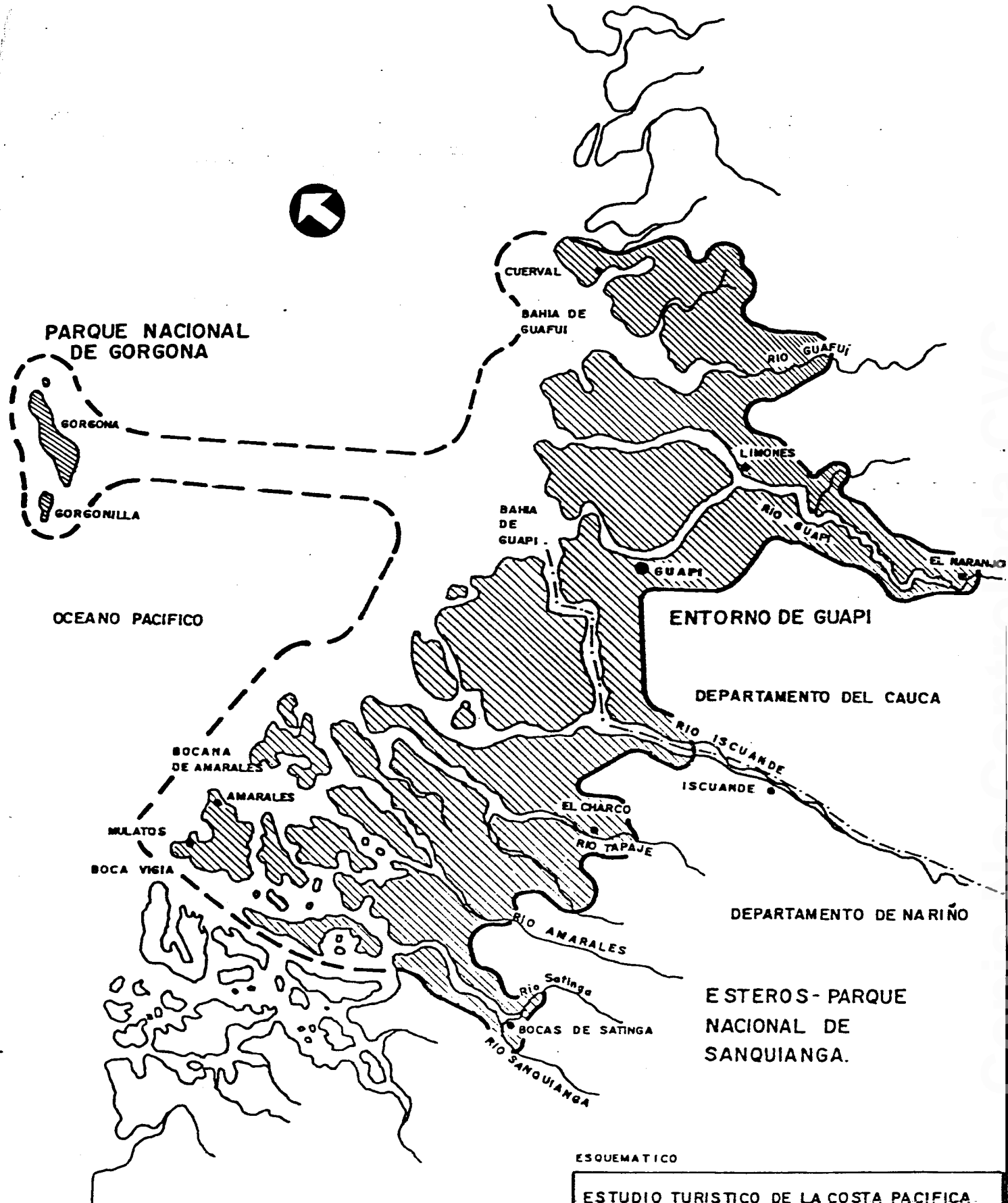
Esta microregión formada por el complejo "Gorgona - Sanquianga - Guapi", tiene un área aproximada de 275.000 hectáreas limitando: al sur con el río Sanquianga y el Parque Nacional natural de su nombre y al norte con las Playas de Cuerval en la Bahía de Guafui. Incluye al este las Islas de Gorgona y Gorgonilla y hacia el oeste avanza por el curso del alto río Guapi hasta la localidad de El Naranjo . (Ver plano No. 1).

La Microregión comprende las zonas de influencia costera de los municipios de Guapi en el Departamento del Cauca y del Charco, Santa Bárbara de Iscuandé y Olaya Herrera (Bocas de Satinga) en el Departamento de Nariño. El polo organizador de la Microregión es el puerto de Guapi y sus otros centros poblados importantes son : Iscuandé, El Charco, Bocas de Satinga, Mulatos, Amarales y Limones.

La Microregión posee quizás el más alto potencial maderero del litoral, con 32 aserríos ubicados especialmente en las cuencas de los ríos Sanquianga y Satinga.

La Microregión está conformada por el Polo Turístico de Guapi y las áreas turísticas expuestas a continuación : (Ver Plano - N^o 2).

- Guapi y su entorno fluvio-marino, constituido por las bahías de Guafui y Guapi y los ríos Guapi, Guafui y Napi.
- El Parque Nacional Natural de las Islas de Gorgona y Gorgonilla, manejado por el Inderena, con una superficie aproximada de 50.000 hectáreas. De relieve montañoso, se consideran islas oceánicas pues están separadas de la plataforma continental por una fosa de 270 metros de profundidad.
- El Sector de los esteros y Canales, comprendido entre los ríos Sanquianga e Iscuandé, del cual forman parte también los ríos Tapaje, Amarales y Satinga, además del Parque Nacional de Sanquianga. Este, con una superficie de 89.000 hectáreas, incluye la única muestra representativa de los ecosistemas de la Costa Pacífica y es administrado también por el Inderena.



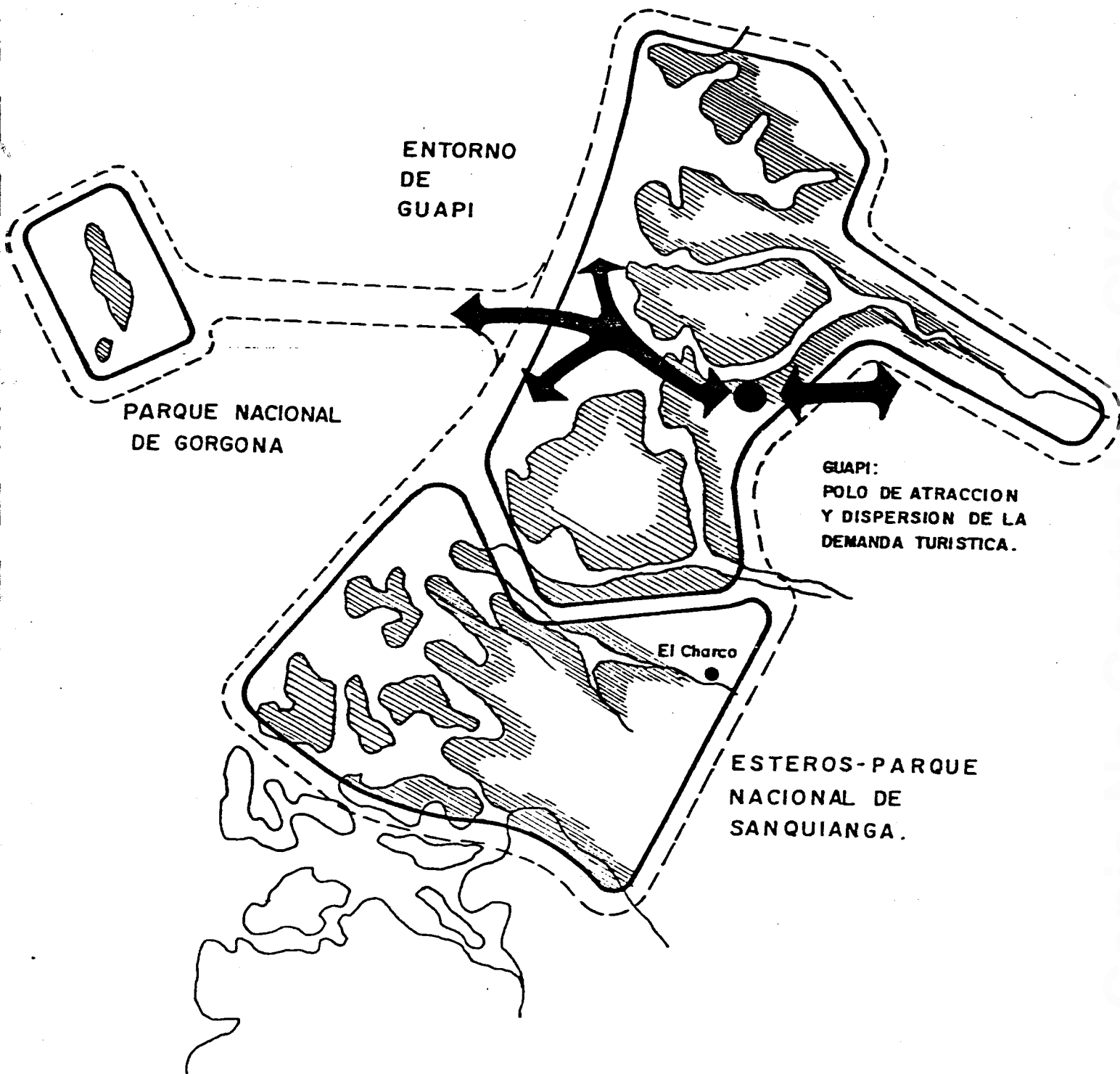
ESQUEMATICO

ESTUDIO TURISTICO DE LA COSTA PACIFICA

 DIEGO JOSE RICO MENDOZA. Arquitecto.



Plano Nº 1
 CONTIENE: MICROREGION DE
GUAPI. DELIMITACION.
 CALI, MAYO 1987



ENTORNO
DE
GUAPI

PARQUE NACIONAL
DE GORGONA

GUAPI:
POLO DE ATRACCION
Y DISPERSION DE LA
DEMANDA TURISTICA.

El Charco

ESTEROS-PARQUE
NACIONAL DE
SANQUIANGA.

ESTUDIO TURISTICO DE LA COSTA PACIFICA

 DIEGO JOSE RICO MENDOZA. Arquitecto.



CONTIENE: ESQUEMA CONCEPTUAL
AREAS TURISTICAS DE LA

MICROREGION DE GUAPI

CALL, MAYO 1987 PLANO Nº 2

1.4.1 Area Turística de Guapi.

1.4.1.1 Recursos Turísticos.

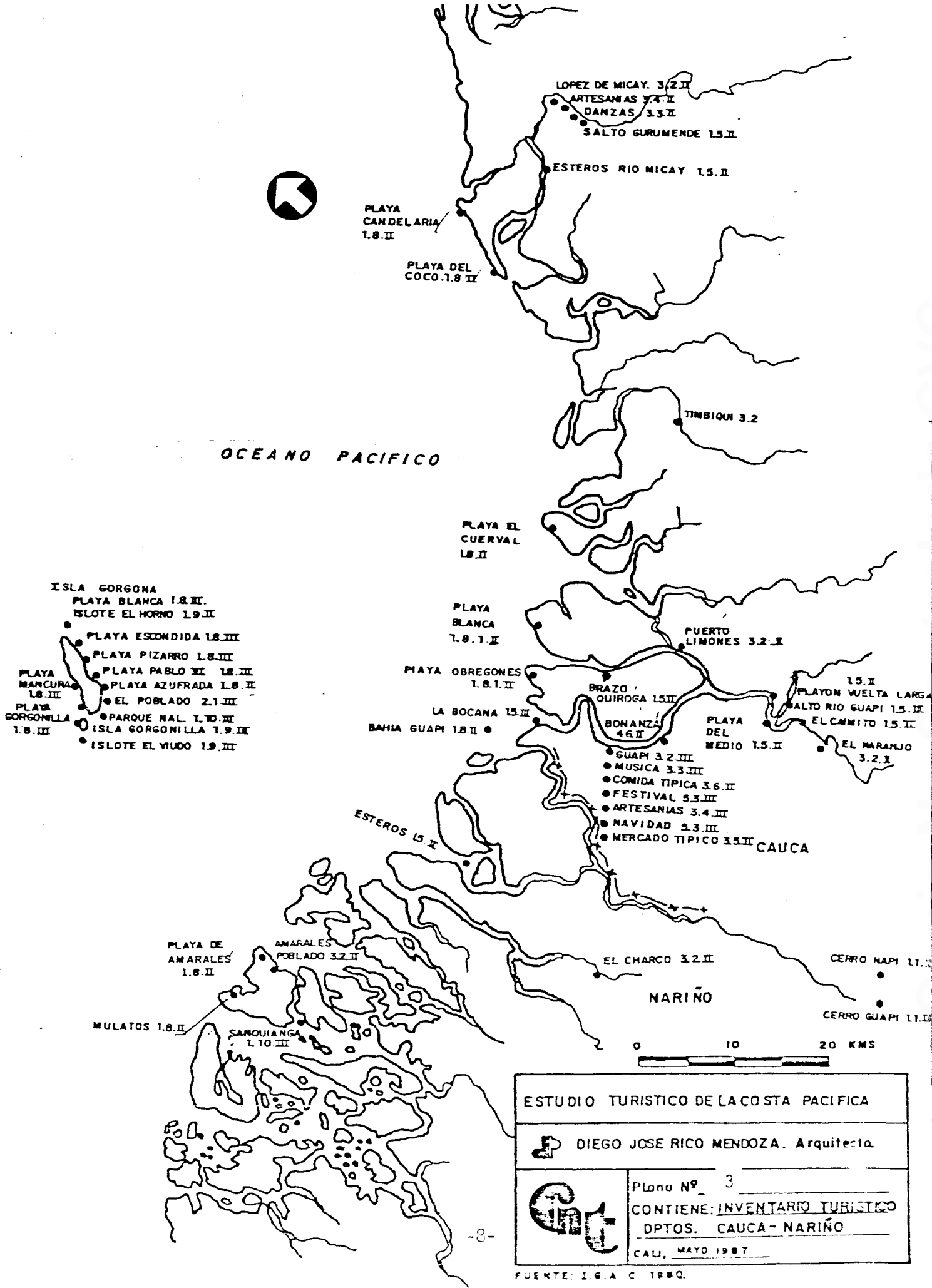
Es un área turística de conformación fluvio-marina en donde se destacan tres zonas : La Costera, La del Bajo Guapi, la del Alto Guapi, siendo sus principales recursos turísticos, los naturales.

En la primera zona se destacan las playas de Cuerval, Obregones, Playa Blanca, sin ninguna dotación de infraestructura, pero con un alto potencial para camping, pesca, etc. Son playas de arenas grises (a excepción de la Playa Blanca), rodeadas de manglares y de fácil acceso. La Bocana de Guafui, la Bocana y la Bahía de Guapi, de gran potencial pesquero, complementan los recursos turísticos naturales de la zona. (Ver Plano No.3)

La Zona del Bajo Guapi está constituida por el Brazo Quiroga, además de los ríos Guafui y Napí . El río Guapi y la Isla fluvial que forma es una zona selvática de notable belleza, y de alto potencial para la pesca deportiva. Sobresale el Puerto de Limones, pequeño poblado ubicado en la bifurcación del río Guapi y el Brazo Quiroga.

La zona del Alto Guapi, es una región de bella escenografía, con notables paisajes selváticos de intenso colorido y gran variedad faunística, con alto potencial para safaris fotográficos. El río forma pequeños raudales y amplios playones de gran valor paisajístico (Vuelta larga, del medio, etc.), y sus aguas se tornan de un bello color verde claro, muy aptas para el baño de río.

El Alto Guapi forma en sus alrededores, sitios de indudable atractivo turístico, pero despojados de toda infraestructura de servicios tales como la Cascada del Caimito, lugar de gran belleza escenográfica.



PLAYA CANDELARIA 1.8.II

PLAYA DEL COCO 1.8.II

LOPEZ DE MICAY 3.2.II
ARTESANIAS 3.4.II
DANZAS 3.3.II
SALTO GURUMENDE 15.II

ESTEROS RIO MICAY 15.II

TIMBIQUI 3.2

PLAYA EL CUERVAL 1.8.II

PLAYA BLANCA 1.8.1.II

PUERTO LIMONES 3.2.I

ISLA GORGONA
PLAYA BLANCA 1.8.II
ISLOTE EL HORNO 1.9.II
PLAYA ESCONDIDA 1.8.III
PLAYA PIZARRO 1.8.III
PLAYA PABLO VI 1.8.III
PLAYA AZUFRADA 1.8.II
EL POBLADO 2.1.III
PLAYA MANCURA 1.8.III
PLAYA GORGONILLA 1.8.III
PARQUE NAL. 1.10.II
ISLA GORGONILLA 1.9.II
ISLOTE EL VIUDO 1.9.III

PLAYA OBREGONES 1.8.1.II

LA BOCANA 15.II

BAHIA GUAPI 1.8.II

BRAZO QUIROGA 15.II

BONANZA 4.6.II

GUAPI 3.2.III
MUSICA 3.3.III
COMIDA TIPICA 3.6.II
FESTIVAL 5.3.III
ARTESANIAS 3.4.III
NAVIDAD 5.3.III
MERCADO TIPICO 3.5.II

PLAYA DEL MEDIO 1.5.II

15.I
PLAYON WELTA LARGA
SALTO RIO GUAPI 1.5.III
EL CARMITO 1.5.II
EL MARAMJO 3.2.I

ESTEROS 15.I

PLAYA DE AMARALES 1.8.II

AMARALES POBLADO 3.2.II

MULATOS 1.8.II

SANQUIANGA 1.10.III

EL CHARCO 3.2.II

NARIÑO

CERRO NAPI 11.II

CERRO GUAPI 11.II

2. ESTUDIO DE MERCADO.

2.1 INTRODUCCION ASPECTOS DE MERCADO.

El sub-proyecto de remodelación de las instalaciones de la Granja Bonanza para la prestación de servicios de alojamiento turístico, equivalentes a un Hotel de dos (2) estrellas, está orientado a habilitar para el turismo, los recursos naturales del entorno de Guapi.

Por su valor intrínseco y variedad de recursos en un área fluvio-marina, Guapi presenta una oferta de atractivos turísticos de la más destacada en la Costa Pacífica. Sin embargo, estos atractivos son poco conocidos y promocionados en el interior del país y no constituyen actualmente parte importante del flujo turístico.

Guapi como recurso turístico está influido en cierta forma por la micro-región de Buenaventura por su nexo económico y social con el Polo de Buenaventura.

El mercado turístico que tiene acceso a la microregión de Guapi, está en las ciudades de Cali, Popayán, Pasto, Medellín y Pereira.

2.2 ANALISIS DEL POLO TURISTICO.

2.2.1 Información General Sobre el Núcleo Turístico.

El poblado de Guapi es la más importante localidad costera del Departamento del Cauca y de acuerdo a los datos presentados en el Informe Preliminar, podemos afirmar que en cuanto a población, estructura, servicios urbanos y a movimiento comercial, es la tercera localidad Colombiana de la Costa Pacífica, después de Buenaventura y Tumaco. Desde el punto de vista urbanístico, Guapi es un asentamiento lineal, organizado paralelamente al río de su nombre y ubicado a 15 minutos de la desembocadura del mismo al mar, a través de una amplia bocana. Este doble carácter de puerto marítimo y fluvial, le permite ser el mayor centro de consumo e intercambio y, por ende, influir una amplia región fluvio-marina.

La política del Inderena de impedir en la Isla de Gorgona cualquier construcción hotelera de tipo masivo e indeterminado y los programas

específicos de PLADEICOP para la localidad, contribuirán significativamente al desarrollo urbano y regional de Guapi y, especialmente al mejoramiento de los estándares socio-económicos de su comunidad.

2.2.2 Infraestructura de Servicios Públicos.

La localidad presenta graves deficiencias en materia de servicios públicos, cuya prestación se efectúa de la siguiente manera.:

- Acueducto : Existe un acueducto urbano, sin adecuada potabilización del agua y con severos problemas de capacidad, cobertura y presión hidráulica. En general, los hoteles, las viviendas deben proveerse adicionalmente de agua, recolectando aguas lluvias, sin ningún tipo de tratamiento.
- Alcantarillado : Existe un sistema de alcantarillado sanitario, sólo para las vías principales de la población, con vertimiento directo al río.
- Energía : Existe una planta principal con un servicio de aceptable calidad, el cual funciona solamente de 6 p.m. a 12 p.m.

Algunos lugares, (discotecas, hospital, etc.) cuentan con plantas propias para suplir el déficit.

- Teléfonos : Lo presta Telecom, en su horario habitual, en una oficina especial. Existen algunos receptores domiciliarios en la localidad.
- Basuras : No existe un sistema urbano de recolección de basuras. Su lugar natural de desecho es el río.

2.2.3 Transporte Turístico.

No existe un servicio específico de transporte turístico con origen en el polo microregional de Guapi, que disperse la demanda turística hacia su microregión, si bien su función de Polo de atracción de demanda a nivel de su zona de influencia regional, es cumplida a través del aeropuerto de la localidad, en aceptables condiciones de operatividad.

Existen dos Agencias de Viajes que operan los vuelos de ACES y SATENA.

ACES con vuelos diarios desde Cali y SATENA dos (2) veces por semana. Si bien es un corto tramo, tiene restricciones de cupo Cali-Guapi de 16 personas.

Existe un transporte potencialmente turístico a nivel informal, constituido por lanchas de los habitantes de la localidad, las cuales se pueden alquilar, pero éstas operan con bajos niveles de seguridad.

Solamente el Hotel del Río ofrece a través de tours para sus huéspedes, recorridos turísticos microregionales a Gorgona, Amarales, Mulatos y los Esteros, con base en dos (2) lanchas de 10 pasajeros cada una, en buenas condiciones de mantenimiento y navegabilidad.

2.3 ANALISIS DE LA OFERTA TURISTICA.

2.3.1 La Planta Turística.

Actualmente existen en Guapi cuatro (4) hoteles, 3 en calidad de "residencias", con un total de 52 habitaciones, no clasificados por la Corporación Nacional de Turismo. El mejor es el Hotel del Río, con baños privados, restaurante, y es el único que organiza tours desde Cali y Popayán de 5 días-4 noches, pero su nivel de confort no es bueno, siendo su estado en general de poca calidad. (Ver cuadro N° 1).

Las residencias son pensiones tipo familiar de importancia menor y estado de conservación en general malo.

El poblado no cuenta con restaurantes de interés turístico y los pocos que existen son de tipo familiar, algunos de los cuales tienen servicio a la carta. Es interesante remarcar, a lo largo de la vía principal del poblado, la existencia de ventas callejeras de pescado, plátano, y en menor cantidad jaibas, piangua, etc.

Lo más característico de la localidad son las veladas musicales en la Casa de los Torres, de gran valor folklórico que fueron descritas anteriormente, las cuales hacen parte del Inventario Turístico de la Región. Existen dos grilles de regular tamaño y calidad, con bajos niveles de comodidad y servicio.

CUADRO N° 1

MERCADO TURISTICO COSTA PACIFICA																			
MICROREGION GUAPI																			
MICROREGION	ALOJAMIENTO				SERVICIOS COMPLEMENTARIOS				TRANSPORTE					CANALES DE DISTRIBUCION			OFERTAS TURISTICAS		
	N°. de establecimientos	N°. de Habitaciones	N°. de Camas	Categoría C.N.T.	Inscripción	Recreación	Artesanía	Agencia de Viajes	Aéreo a Guapi	MARITIMO Y FLUVIAL				Formales	Informales		Agencias Viajes		
										Equipo	Capacidad	Frecuencia	Precio (s) x Persona	Agencias Viajes	Transporte	Aloj. Alim.	Transporte Aéreo	Alojamiento	Transporte Marit. Fluv.
GUAPI	5	52	86	-	x	x	x	x	Avión	2 lanchas	10 pasajeros	No determinado	3.000	x	x	x	x	-	-
MILATOS	1	3	10	-	x	-	-	-	ACES y SATENA de 18 sillas				3.000	x	x	x	-	-	-
ISLA GORGOÑA (a)	1	N.D.	80	-	-	-	-	-	Pista de 1.300 m				3.000	x	x	x	-	x	x
TOTAL:	6	55	96	-															

a) Según Inderena la capacidad máxima que se permitirá por temporada es de 80 personas y solo con carácter científico estrictamente controlado. No se tiene en cuenta en el cómputo total.

b) Ida y vuelta.

N.D. No disponible

FUENTE: Inventario Turístico Costa Pacífica. Diego J. Rico M. Consultores. 1.987.

Existe una sala de cine de muy baja calidad con servicio diario. No existen en el poblado instalaciones deportivas, culturales o comerciales de calidad, ni otros atractivos para el esparcimiento que contengan algún valor turístico.

En el poblado de Mulatos, ubicado a 1 Km. de Guapi, existe una cabaña de 3 habitaciones con capacidad para 10 camas.

2.3.2 OFERTA HABITACIONAL - GUAPI - MAYO 1987

AREA	NUMERO ESTABLECIM.	HABITACIONES	CAPACIDAD CAMAS	HABITACION PROM.POR ESTAB.
GUAPI	5	52	86	10.4
MULATOS	1	3	10	3.0

2.3.3 Descripción de la Planta Turística.

- Hotel del Río : De 14 habitaciones, con capacidad de alojamiento para 28 personas. Baños individuales sobre el río. Agua lluvia permanente. Energía eléctrica del municipio. Su estado es aceptable. Su tarifa por persona es de \$800.00/día o US\$2.50. Cuenta con un servicio de Restaurante a \$1.050.00 o US\$4.00, las tres comidas del día por persona, valores de Mayo de 1.987 .

Ofrece tours de 5 días - 4 noches a Gorgona - Sanquianga - Mulatos - Caserío de los Indios Cholos - Paseo por el río, y fiesta típica con el Grupo de los Torres (arroyo-currulao) en dos lanchas de 10 pasajeros cada una, las cuales están en buenas condiciones de navegabilidad.

- Residencias Anita : De 20 habitaciones, con capacidad de alojamiento para 45 personas. Construcción de dos (2) pisos en mampostería. Baños públicos de dos (2) unidades . Agua lluvia permanente. Cuenta con energía eléctrica del municipio y Planta Eléctrica propia. Su estado es aceptable. Su tarifa por persona es de \$600.00/día ó US\$2.00.

Tiene un Almacén de Artesanías de la Región.

- Residencias Miramar : De 11 habitaciones, con capacidad de alojamiento para 15 personas. Construcción de 2 pisos con entrepiso en madera y estructura en ladrillo. Baños públicos, Agua lluvia permanente. Energía eléctrica del municipio, Su estado general es regular. Su tarifa por persona oscila entre \$400.00 y \$600.00/día, ó US\$1.30 y US\$2.00.

- Residencias María : De 7 habitaciones, con capacidad de alojamiento para 12 personas. Construcción de dos (2) pisos, en mampostería el segundo piso. Baños públicos en azulejo. Agua lluvia permanente. Tiene Planta Eléctrica propia. Su estado general es regular. La tarifa por persona es de \$500.00/día ó US\$1.75.00. No ofrece servicio de Restaurante .

- Cabañas Mulatos : Ubicada aproximadamente a 1 Km de Guapi, en el Municipio de Mulatos, cuenta con tres (3) habitaciones, con capacidad para diez (10) personas. Construcción en Madera. Baños públicos aceptables. Agua dulce de pozo. Planta Eléctrica propia. Estado aceptable. Su tarifa por persona es de \$1.000.00/día (US\$3.25) . No ofrece servicio de restaurante. Alojan a grupos operados por el propietario.

2.3.4 Recursos Turísticos.

2.3.4.1 Sitios Naturales.

El entorno natural inmediato de Guapi formado por el asentamiento urbano, el río, la selva y el mar, es de indudable valor turístico, especialmente si la aproximación al poblado es por vía aérea.

Aunque los niveles de confort bioclimáticos no son altos (micro-clima, humedad relativa, temperatura, etc.), el grupo de asoleamiento, el régimen de vientos y el entorno fluvio-marino en el que se está inmerso, producen al turista sensaciones gratificantes y estimulantes. La relativa organización urbana del poblado, algunas de sus casas originales, de una hermosa arquitectura de madera muy típica del lugar, lamentablemente intercaladas entre edificaciones vulgares de Hormigón y Eternit, y la presencia del río ancho y relativamente limpio, son aspectos que unidos a la amabilidad

y alegría de sus gentes, contribuyen a que el poblado deje al turista un recuerdo mayor que el de simple "sitio de embarque".

2.3.4.2 Bienes Culturales y Realizaciones Técnicas.

El poblado se presenta desarticulado y sin unidad arquitectónica, pero como ya se explicó, su estructura lineal paralela al río, le permite una elemental pero clara organización urbana. Son hitos urbanos : La Iglesia, el parque principal, el colegio de varones, el hospital, el mercado y algunas de sus casonas descritas en el párrafo anterior, cuyas fachadas se podrían recuperar para el turismo. La única realización técnica contemporánea que merece citarse es "Bonanza", granja experimental del In-cora e Inderena con instalaciones de buena calidad. Como los programas que manejaban estos institutos están prácticamente desactivados, Cauca-tur propone su adecuación para un complejo hotelero de nivel microregional, invocando su cercanía (10 minutos) al Poblado, su relativa facilidad en costos y tiempos de adecuación y su coherencia con las políticas del Inderena, respecto a la preservación de la Isla de Gorgona del turismo estante masivo.

2.3.4.3 Etnografía y Acontecimientos Programados.

Tienen cierto valor turístico las artesanías de fibras vegetales (som-breros y cestería) y de madera (instrumentos musicales, tallas). Es notable el trabajo de oro, finamente elaborado por joyeros en filigra-nas para adornos femeninos, a precios relativamente bajos. Especialmente remarcables son las veladas musicales en la "Casa de los Torres", familia que expresa a través de la música y de la danza mani-festaciones folklóricas de profunda significación cultural, además de fabricar artesanalmente y de vender magníficos instrumentos musicales autóctonos de la Microregión.

El mercado de fin de semana (pero en especial del domingo), tiene una connotación especial. Su localización (sobre un amplio atracadero del río), su colorido (el vestuario de los mercaderes, las canoas que forman

una palizada sobre el río) y sus productos (plátanos, chontaduros, pescado, frutas, jaibas, camarones, etc.), hacen de éste un atractivo muy especial, sin descontar la calidad, cantidad y cómodo precio de sus productos.

Finalmente, merecen citarse algunas comidas típicas a base de pescado, piangua, jaiba, camarones, langostinos, almejas, raya, toyo, plátano, coco, naidí, guayaba, palmitos, frutas, etc. El acontecimiento programado más importante de la localidad es la fiesta de la Inmaculada.

De carácter regional, es en su tipo la celebración más característica del litoral Pacífico, atrayendo gran cantidad de campesinos de la región a los diversos actos de conmemoración.

La Navidad, con base en arrullos (música de percusión), a cánticos y a cuentos narrados, tiene un hondo sabor y significado nacional.

2.3.5 Facilidades, Servicios y Transporte Turístico.

Desde el punto de vista de alojamiento, y de acuerdo a lo planeado en numerales anteriores, la planta Hotelera es practicamente poca y obsoleta, al igual que los establecimientos Gastronomicos.

No existe una prestación de servicios turísticos adecuada, probablemente por la carencia de una demanda efectiva que motive su conformación.

Solo hay 2 agentes de Compañias Aéreas que cumplen la función de venta y reservación sin ningún tipo de servicios extensivos.

El transporte turistico propiamente dicho, a Gorgona y Mulatos eventualmente, se hace por medio de servicios contratados por viaje redondo, con equipo no apto para permitir un viaje comodo y seguro .

El transporte del aeropuerto, al centro de la localidad o a los establecimientos que prestan servicio de alojamiento se hacen con equipo automotor obsoleto o en ausencia de este los usuarios deben de recorrer a pie dicho trayecto.

Hay construidas en el poblado instalaciones deportivas, culturales y comerciales al igual que otros atractivos para el esparcimiento, que no presentan algún valor turístico.

Agencias de Viajes : Solamente existen dos en la localidad, que operan los vuelos de ACES y SATENA respectivamente.

Algún otro tipo de información turística general se consigue en el almacén de Artesanías del aeropuerto.

Almacén de Artesanías Aurita : Ofrece cestería y sombreros de Fibra Vegetal, elaborados por los indios Cholos y los Negros Nativos.

Almacén de Artesanías del Aeropuerto : Ofrece cestería de Fibra Vegetal, elaborada por los Indios Cholos y los Negros Nativos.

2.3.6 Canales de Distribución.

Los canales de distribución del turismo a Guapi son informales, pues no se ofrecen a través de ninguna Agencia de Viajes, con excepción de aquellos que incluyen visitas a la Isla de Gorgona, cuando son permitidos.

Estos canales informales son mediante iniciativa personal, con amigos o familiares que han visitado la Región; muy esporádicamente el Hotel del Río, es el único establecimiento que realiza oferta de servicios turísticos incluyendo un paquete de 5 días - 4 noches, visitando Gorgona-Sanquianga- Mulatos-Caserío de los Indios Cholos- Paseo por el río Guapi y fiesta típica con el Grupo de los Torres.

2.4 ANALISIS DE LA DEMANDA TURISTICA.

2.4.1 Características de la Demanda Actual

2.4.1.1 Características Socio-económicas de los Turistas Actuales.

La población actual de visitantes se caracteriza por ser una población relativamente joven, una mediana de 33 años, y una edad de mayor frecuencia de 28 años y de origen interno. Cerca del 70% de la población posee entre 20 y 50 años. En razón de las condiciones de la zona en relación

con dificultades de transporte y alojamiento seguramente se explica que no sean significativas edades menores de los 15 años ni mayores de 50 años, que constituyen grupos más vulnerables a las incomodidades y limitaciones propias de la región.

En el Cuadro No. 2 presentamos un resumen de esta caracterización.

Los turistas se distribuyen en 68% masculino y 32% de presencia femenina, proporción que se conserva en términos generales en cada una de las microregiones.

La ocupación de los turistas actuales prevalecen los empleados, profesionales y trabajadores independientes y en pequeña proporción obreros, estudiantes y empleados.

Esta situación resulta explicable por la capacidad de pago de los sectores de más bajo nivel de ingreso y aquellos del más alto nivel que evidentemente tienen otras alternativas de disfrute turístico.

La modalidad predominante de viajes en grupo y en menor medida individual. Los grupos en promedio de cinco personas comprenden generalmente grupos familiares, amigos, y en menor grado a grupos de trabajo y excursiones.

Los visitantes a la Costa Pacífica son recurrentes, ésto lo demuestra que apenas el 18% lo hizo por primera vez y el 81% ha estado por lo menos una vez en el último año, existiendo recurrencias de dos y tres veces en el año.

El nivel de ingreso mensual del turista actual es de cinco (5) salarios mínimos encontrando el 70% de la población entre dos (2) y ocho (8) salarios mínimos, o sea cerca de \$110.000.00 mensuales de salarios promedio por mes y un abanico de significación entre \$40.000 y \$170.000 mensuales.

2.4.1.2 Tipo de Turismo y Forma de Viaje. -

La motivación más importante de los turistas es el esparcimiento en más del 90% de los casos, sólo una pequeña fracción (2%) por razones de salud, pesca el 1% y otras razones 6.5%.

ESTUDIO TURISTICO DE LA COSTA PACIFICA
 CARACTERISTICAS SOCIO-ECONOMICAS DE LA DEMANDA TURISTICA

CUADRO N°. 2

EDAD	SEXO		ESTADO CIVIL		OCUPACION	NUMERO DE PERSONAS ACOMPAÑANTES	TIPO DE AFINIDAD	RECURRENCIA DE VISITAS AL SITIO	NIVEL DE INGRESOS
	MASCULINO	FEMENINO	SOLTERO	CASADO					
Entre 20-50 años se encuentra el 70% de la población	68%	32%	50%	50%	Empleados 35% Profesionales 25% Trabajador independiente 25% Empleador 10% Estudiantes y otros 5%	4 personas acompañantes	Familiares 50% Amigos 30% Compañeros de trabajo 6% Otros 4%	El 81% ha estado por lo menos una vez en el último año. En un 80% de los casos por iniciativa propia. Agencia de viajes fueron consultadas por el 13% de los turistas.	Ingreso promedio de 5 salarios mínimos. Entre 2 y 8 salarios mínimos, está cerca del 70% de la población.

La modalidad del viaje es por grupo especialmente; el promedio lo tienen fundamentalmente grupos familiares, amigos y compañeros de trabajo en promedio de 5 personas tal como aparece en el Cuadro No. (3).

2.4.1.3 Destino de los Flujos Turísticos y Procedencia.

Las motivaciones señaladas anteriormente se satisfacen en los distintos sitios de interés y de relativa facilidad de acceso a Guapi.

De los sitios de destino que satisfacen la motivación del turista de la Costa Pacífica, el de mayor flujo turístico, sin lugar a dudas es la Isla Gorgona.

En cuanto a la procedencia, la distribución de la encuesta según ciudades de residencia de los turistas actuales señala que el 80% proceden de las capitales departamentales en su mayor parte del Occidente del país y cuyos principales centros emisores son Cali, Bogotá, Pereira, Buenaventura, Armenia, Medellín, Palmira, Tuluá y Pasto.

Los turistas que visitan la Costa Pacífica obtienen alojamiento en establecimientos generalmente sin categoría, donde Hotel y Residencia se deben entender como alojamientos sin ninguna especificación especial, sólo que por razones de la encuesta se distinguieron estas dos categorías que en la práctica no constituyen más que alojamiento en residencias con condiciones de mínimas especificaciones y en el mejor de los casos en cabañas individuales con baño privado. En este sentido el 70% de los turistas se alojan en residencias, un 12% en camping y el resto en vivienda propia o de amigos. La razón dada a la escogencia del tipo de alojamiento no es el precio sino básicamente buscando comodidad, lo cual es muy limitado o simplemente por no tener opción.

2.4.1.4 Estancia Promedio y Estacionalidad de la Demanda Actual.

La estancia promedio depende de la temporada, que se caracteriza así:

MERCADO TURISTICO DE LA COSTA PACIFICA

CARACTERIZACION DE LA DEMANDA

CUADRO N°. 3

Microregión	Tipo de Turismo			Forma Viaje		Sitios de Destino que satisfacen la motivación	Procedencia	Estancia Promedio			Estacionalidad	Estrato Socio-Económico
	Españamiento	Pesca	Científico	Individual	Tamaño Grupo			Alta	Media	Baja		
Bahía Solano	88%	4%	8%	x	5	El Valle, Ensenada de Utría, Cupica, B/Solano	Medellín, Cali, Bogotá, Pereira, Bucaramanga, Quibdó	4 noches 5 días	3 noches 4 días	-	Diciembre, Enero, Julio, Agosto, Semana Santa.	Medio Alto Medio
Nuquí	100%	-	-	-	4	Nuquí, Aruzí, Cabo Corrientes	Medellín, Manizales, Pereira, Cali, Quibdó	4 Noches 5 días	3 Noches 4 días	-	Diciembre, Enero, Julio, Agosto	Medio
Bajo Baudó	-	100%	-	-	4	Río Baudó	Cali, Medellín	-	-	2 noches 3 días	Julio, Agosto, Enero, Diciembre	Medio
Buenaventura	97%	3%	-	x	5	Bocana, Piangua, Pianguita, Juanchaco y Ladrilleros	Cali, Bogotá, Pereira, Buenaventura, Armenia, Medellín, Palmira, Tuluá y Pasto	4 noches 5 días	3 noches 4 días	2 noches 3 días	Diciembre, Enero, Semana Santa, Julio, Agosto, Puentes	Medio Alto Medio Bajo
Guapi	80%	2%	18%	-	5	Guapi, Isla Gorgona, Mulatos	Cali, Popayán, Pasto	4 noches 5 días	3 noches 4 días	-	Diciembre, Enero, Julio, Agosto, Semana Santa, Puentes	Medio Alto Medio
Tumaco	90%	10%	-	x	5	Bocagrande	Cali, Pasto, Popayán, Bogotá	4 noches 5 días	3 noches 4 días	2 noches 3 días	Diciembre, Enero, Julio, Agosto, Semana Santa, Puentes	Medio Alto Medio

- Vacaciones de fin de año : Diciembre 15 a Enero 30 - Una vez por año.
- Vacaciones de mediados de año : Julio 1 a Agosto 30- Una vez por año.
- Semana Santa : Miércoles a Domingo - Una vez por año
- Puentes de fin de semana : Tres días/semana; Siete veces al año.
- Fin de semana : 2 días - veintisiete veces al año.

Tres clases de estancia se identifican para la microregión de Buenaventura:

- La estancia alta, asociada con la temporada de vacaciones de 5 días.
- La estancia media, asociada con Semana Santa con 4 días, y
- La estancia baja, que en promedio es de 3 días asociada a puentes y fines de semana prolongados.

Esto último es conveniente observarlo, puesto que el tiempo de viaje y su costo influyen decisivamente en su selección por parte del turista ya que, las Microregiones que permiten la utilización de permanencia baja es especialmente Guapi.

2.4.1.5 Gasto Turístico y su Composición.

El gasto individual por día que realiza el turista que visita a Guapi, no presenta un gran radio de variación hasta \$4.500.00 de gasto diario se encuentra el 85% de los casos.

Este gasto individual sólo incluye alojamiento y alimentación, sin tener en cuenta gastos de transporte y otros gastos.

La razón que explica esta limitada franja de gastos está claramente asociada con las condiciones de la oferta turística : casi que una sola categoría de establecimientos y una escasa variedad de servicios de restaurante.

En otras palabras, se señala la poca variedad y calidad del alojamiento y la alimentación, no ofreciendo al turista muchas alternativas de selección limitándolo a demandar lo poco que ofrece el mercado.

A medida que aumenta el nivel de ingresos esperado en salarios mínimos, no necesariamente está asociado con mayor nivel de gasto, presentado que el promedio ponderado de ingresos es de 5 salarios mínimos y un gasto individual entre \$2.500.00 y \$3.000.00 excluyendo gastos de transporte.

Un aspecto importante, es el de la permanencia en función del gasto. En la medida en que el gasto en transporte representa una proporción muy alta del gasto total individual, captar un turismo de permanencia baja se restringe al segmento del mercado de altos ingresos, que a su vez disponen de una mayor variedad de alternativas turísticas a la Costa Pacífica. En este sentido la gama del mercado se amplía a sectores de menor ingreso, relativos en la medida en que se aumenta la permanencia, con permanencia alta o media y un bajo costo del transporte.

Una característica de la Demanda Actual, está en el incipiente servicio que inician algunos establecimientos de alojamiento, de realizar viajes cortos de visitas a sitios cercanos, que en algunos casos constituyen circuitos turísticos.

2.4.2 Consideraciones de la Demanda Turística.

La Microregión de Guapi presenta una demanda turística poco promocionada y sólo conocida por la Isla de Gorgona.

El análisis de la demanda lo realizaremos ante ausencia de otra fuente confiable en los datos del transporte aéreo de pasajeros con destino al aeropuerto de Guapi, aunque existe una parte del flujo turístico por vía marítima desde Buenaventura a través de las naves de cabotaje.

2.4.3 Demanda Histórica de Guapi.

El desarrollo de la Demanda Turística en los últimos años es el siguiente:

G U A P I

Año	Cía Aérea	Sitio de Origen	Total Pasaj.	Total Turist
1.984	ACES	Cali	4.877	1.195 <u>1/</u>
1.984	SATENA	B/ventura	9	-0-
1.984	SATENA	Cali	1.529	535 <u>1/</u>
1.984	SATENA	Pasto	6	-0-
1.984	SATENA	Tumaco	74	-0-
T O T A L			6.495	1.730

Año	Cía Aérea	Sitio de Origen	Total Pasaj.	Total Turist
1.985	ACES	Cali	4.712	1.649 <u>1/</u>
1.985	ACES	Tumaco	10	-0-
1.985	SATENA	B/ventura	130	-0-
1.985	SATENA	Cali	1.943	680 <u>1/</u>
1.985	SATENA	Popayán	746	261 <u>1/</u>
1.985	SATENA	Pasto	77	-0-
1.985	SATENA	Tumaco	481	-0-
T O T A L			8.099	2.590

Año	Cía Aérea	Sitio de Origen	Total Pasaj.	Total Turist
1.986	ACES	Tumaco	3	-0-
1.986	ACES	Medellín	11	4 <u>1/</u>
1.986	ACES	Cali	5.374	1.881 <u>1/</u>
1.986	ACES	Bogotá	13	5 <u>1/</u>
1.986	SATENA	Tumaco	321	-0-
1.986	SATENA	Popayán	441	154 <u>1/</u>
1.986	SATENA	López de Micay	63	-0-
T O T A L			6.226	2.044

1/. Se considera como turistas el 35% de los pasajeros registrados.

G U A P I

Año	Cía Aérea	Sitio Origen	Total Pasaj.	Total Turist
1.987	ACES	Cali	5.647	1.976 <u>1/</u>
1.987	SATENA	B/ventura	4	-0-
1.987	SATENA	Cali	987	345 <u>1/</u>
1.987	SATENA	Tumaco	244	-0-
1.987	SATENA	López de Micay	20	-0-
1.987	SATENA	Bogotá	2	1 <u>1/</u>
T O T A L			6.904	2.322

2.4.4 Porcentaje de Ocupación.

Con base en el número de turistas calculado a través del tráfico aéreo y en la oferta turística en alojamiento, calculamos el porcentaje de Ocupación así:

Año	Nº Turistas	Estadía Promedio	Demanda Cama/año	Oferta Cama/año	% de Ocupación
1.987	2.322	3 días	6.996	31.390	22%

Este bajo porcentaje de Ocupación es explicable a la falta de una planta hotelera que garantice calidades mínimas requeridas por el tipo de turista que atraiga Guapi, la ausencia de un programa sistemático de promoción y publicidad, también la ausencia de facilidades turísticas como muelle y un adecuado sistema de transporte fluvio-marino.

2.5 MERCADO POTENCIAL.

2.5.1 Oferta Potencial.

~~El mercado potencial está determinada por la realización de una serie de~~

- [REDACTED]
- Adecuación de las instalaciones del Aeropuerto, de tal forma que las compañías ACES y SATENA, puedan atender con mayor continuidad la demanda que se presentará, resultado de la campaña de promoción y propaganda.
 - La construcción de muelle polifuncional de Guapi.
 - Sistema de transporte Zona Hotelera - Muelle turístico de Guapi, así como el transporte marítimo con su microregión.
 - Remodelación de la Casa de los Torres.

De acuerdo a la habilitación propuesta por CAUCATUR a las instalaciones de Bonanza en Guapi, se planea realizar dos ampliaciones sucesivas de 12 y 8 habitaciones con capacidad de 4 camas cada una.

De esta forma la planta turística (de la microregión de Guapi) potencial será:

Año	Area	No. Establecimientos	Habitaciones	Camas
1.988	Guapi	5	52	86
1.988	Mulatos	1	3	10
1.989	Guapi	6	64	134
1.989	Mulatos	1	3	10
1.990	Guapi	6	72	166
1.990	Mulatos	1	3	20

2.5.2 La Demanda Potencial.

La tipología del actual turista de la Microregión de Guapi, no presenta diferencias sustanciales en cuanto a motivación y necesidades de servicios turísticos respecto a los de la Costa Pacífica.

Para el análisis de la Demanda Potencial, se partió de las características de la Demanda Actual y los principales centros emisores del flujo turístico actual en cuanto a proximidad a las áreas turísticas, así como el nivel ingresos promedio y el gasto total según permanencia.

La tipología del turista actual es homogénea, al no presentar diferencias sustanciales en cuanto a motivación y necesidades de servicios turísticos. El turista potencial presenta las mismas características. Existe un sector del turista potencial que tal vez presentaría un requerimiento adicional y es el turismo científico, al necesitar servicio de guías especialistas en los temas de : fauna, flora y ecología en general muy conocedores del área visitada. Este tipo de turismo es nacional en razón a que no existen condiciones para esperar turismo receptivo por lo menos en el mediano plazo.

De acuerdo al análisis de la demanda actual los centros que originan el flujo turístico a la microregión de Guapi, son : Cali, Buenaventura, Medellín, Bogotá, Pereira, Popayán, Pasto, Palmira, Buga, Tuluá. Es decir, el occidente del país, con predominio de las capitales departamentales y ciudades intermedias del Valle del Cauca.

En el numeral 2.3.4 del presente documento particular se hace un resumen de todos aquellos atractivos turísticos de amplio potencial turístico, de acuerdo al inventario general efectuado en el Litoral Pacífico, sitios, que coinciden con los criterios expresados por diversas agencias de viaje que comercializan el Chocó y con el concepto también de determinadas Cajas de Compensación Familiar interesadas en el área.

Vale la pena anotar que las entidades mencionadas son concientes de los obstáculos identificados como barreras del desarrollo turístico.

2.5.2.1 Características Socio-económicas del Turismo Potencial.

Las características socio-económicas del turismo potencial son exactamente las mismas identificadas para la actual demanda, y que fueron analizadas en el aparte No. 2.4.1

2.5.2.2 Cuantificación de la Demanda Potencial.

Las áreas turísticas de mayor potencial, teniendo en cuenta la bondad de los atractivos turísticos, la oferta actual de servicios turísticos y facilidades de transporte son las siguientes : Isla Gorgona, Mulatos y el entorno de Guapi.

Las ciudades que dan origen a la demanda potencial son igualmente las mismas, detectadas en el análisis de la demanda actual. Así mismo, tenemos en consideración que la permanencia presenta tres (3) categorías: Alta de 5 días - 4 noches; media de 3 noches, 4 días y baja de 2 noches y 3 días.

Esta permanencia estará en función del tiempo que tome transportarse de la ciudad de origen al área turística, además del costo del mismo.

Utilizando la información de la encuesta de Ingresos y Gastos realizado por el DANE en el período Marzo 1.984 - Febrero 1.985, nos permite para casi la totalidad de capitales emisores de flujos turísticos la Costa Pacífica, cuantificar el número de hogares según nivel de ingresos expresados en salarios mínimos.

En la información de Ingresos y Costos, se tienen en cuenta la relación consumo/ingreso para obtener la capacidad de ahorro de los hogares. Esto es importante de tener en cuenta, puesto que el gasto en turismo es un egreso adicional al consumo de necesidades básicas y de esta manera se excluye del mercado potencial aquella población que está por debajo de ciertos salarios mínimos, que no poseen capacidad de ahorro para asumir el gasto total estimado en cada área turística, de acuerdo a la temporada.

Para Bogotá tenemos que es centro emisor para Bahía Solano, Guapi y Tumaco, vía aérea con permanencia alta y media, lo que implica un gasto total individual de cerca de \$40.000 y un promedio de 3 personas que requiere una capacidad de ahorro de más del 10% del ingreso, o sea, ingresos superiores a nueve (9) salarios mínimos, sin embargo, de diez (10) salarios mínimos y más, se puede considerar que tienen ofertas turísticas competitivas a la Costa Pacífica y por tanto, serán los hogares de 9 salarios mínimos la demanda potencial. De esta porción podemos estimar que la tercera parte no viajará a la Costa Pacífica.

Luego el número de hogares potenciales que viajará a la Costa Pacífica ascenderán a 13.740 hogares. De estos hogares, el 70% viaja como grupo y el 30% en forma individual, que resultaría equivalente a 32.976 personas.

Medellín se constituye en centro potencial emisor para las áreas turísticas de: Bahía Solano, Nuquí y Guapi vía aérea y Buenaventura vía terrestre, lo que significa un gasto total individual entre \$15.000 y \$40.000 para permanencia alta y media y un promedio de 3 personas, lo que requiere una capacidad de ahorro superior al 7% del ingreso, es decir, ingresos superiores a seis (6) salarios mínimos. Excluyendo lo de diez (10) y más salarios mínimos por tener otros mercados competitivos, los hogares entre seis (6) y nueve (9) salarios mínimos constituyen el mercado potencial. De esta fracción se estima que una tercera parte viajará a la Costa Pacífica, dando lugar a 28.517 hogares, según la modalidad de viaje 70% en grupo, y 30% individual. Tendremos entonces que la demanda potencial con centro emisor en Medellín asciende a 68.400 personas.

Cali es origen potencial para las áreas turísticas de Bahía Solano, Nuquí, Buenaventura, Guapi y Tumaco, para gastos promedios que varían entre \$9.000 y \$40.000, determinando esta apreciable diferencia en el costo de transporte aéreo a Bahía Solano, Nuquí y Tumaco, que para un promedio de tres personas se requiere una capacidad de ahorro mayor del 4% de ingreso, o sea, cuatro (4) y nueve (9) salarios mínimos para una permanencia alta, media y baja, excluyendo los de diez (10) y más salarios mínimos por las razones anteriormente señaladas.

En esta forma si estimamos que la tercera parte viaja a la Costa Pacífica origina una demanda potencial de 46.345 hogares. De acuerdo con la distribución de 70% en grupo familiar y 30% personas individuales, la demanda potencial originaria de Cali es de 111.228 personas.

Pasto es centro emisor potencial para las áreas turísticas de Tumaco, Guapi y Buenaventura, con un gasto total individual para permanencias bajas, medias y altas, que oscilan entre \$10.000 y \$26.000.

Esta diferencia en el gasto total es ocasionada por la alternativa de transporte aéreo Cali-Guapi. Para un promedio de 3 personas por hogar, esto significa tener como mínimo una capacidad de ahorro de 6% del ingreso, lo que indica que serán hogares entre cuatro (4) y nueve (9) salarios mínimos, sin tener en cuenta aquellos ingresos superiores a diez (10) salarios mínimos. Descontando la tercera parte que no viaja, tendremos una demanda potencial de 5.618 hogares, que equivalen a 13.483 personas al considerar la modalidad de viaje encontrado en el estudio de mercado.

Pereira es un centro emisor potencial para las áreas turísticas de Bahía Solano, Nuquí, Buenaventura, Guapi y Tumaco para temporadas de permanencia alta y media, y sólo para permanencia baja en la microregión de Buenaventura. El gasto total se presenta entre \$12.000 y \$40.000, explicado por la diferencia en transporte. Para un hogar promedio de tres (3) personas se requiere disponer de una capacidad de ahorro superior al 8% del ingreso, o sea, niveles entre cinco (5) y nueve (9) salarios mínimos, excluyendo los superiores a diez (10).

Descontando la tercera parte que no viaja, la demanda potencial procedente de Pereira a la Costa Pacífica es de 7.830 hogares, es decir, 18.792 personas teniendo en cuenta la modalidad de viaje señalada para las otras ciudades.

El resumen de esta composición de la demanda potencial aparece en el cuadro No. 4 donde podemos observar que ésta asciende a 272.980 personas examinando 8 de las capitales departamentales principales del mercado potencial quedaría una pequeña fracción correspondiente a las ciudades intermedias del Valle del Cauca que por no disponer de información de distribución de ingresos no se cuantificó.

ESTUDIO TURISTICO DE LA COSTA PACIFICA
CUANTIFICACION DE LA DEMANDA POTENCIAL

CUADRO N°4

MICROREGION	BOGOTA Nivel I: 9			MEDELLIN Nivel I: 6-9			CALI Nivel I: 4-9			MANIZALES Nivel I: 5-9			PASTO Nivel I: 4-9			PEREIRA Nivel I: 5-9			IBAGUE Nivel I: 6-9			NEIVA Nivel I: 6-9			TOTAL
	PERMANENCIA			PERMANENCIA			PERMANENCIA			PERMANENCIA			PERMANENCIA			PERMANENCIA			PERMANENCIA						
	A	M	B	A	M	B	A	M	B	A	M	B	A	M	B	A	M	B	A	M	B	A	M	B	
BAHIA SOLANO	X	X		X	X	—	X	X	—	X	X	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	
NUQUI	—	—	—	X	—	—	X	X	—	X	X	—	—	—	—	X	X		—	—	—	—	—	—	
BAJO BAUDO	—	—	—	—	—	X	—	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
BUEHAVENTURA	—	—	—	X	X	—	X	X	X	X	X	—	X	X	X	X	X	X	X	X	—	X	X	—	
GUAPI	—	—	—	X	—	—	X	X	—	—	—	—	X	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	
TUMACO	X	X	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	X	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	
TOTAL HOGARES	13.740			28.517			46.345			5.164			5.618			7.830			3.753			2.775			113.742
TOTAL PERSONAS	32.976			68.440			111.228			12.394			13.483			18.792			9.007			6.660			272.980

CONVENCIONES: A: ALTA NIVEL I: 9 = Nivel de Ingresos nueve salarios mínimos.
M: MEDIA
B: BAJA

2.5.3 Plan de Promoción y Mercado Turístico.

Las recomendaciones sobre Políticas y Acciones de Promoción turística a realizar sobre la Demanda Potencial de Guapi, tiene como objetivo lograr el crecimiento de su Mercado Potencial, con lo cual se espera :

- En primer término, el desarrollo de su oferta, y
- El incremento de su demanda efectiva como respuesta mediata.

Las políticas y acciones de promoción turística recomendadas involucran a diferentes Entidades Gubernamentales, Mixtas y Privadas a nivel Nacional, Departamental y Regional, Las cuales tendrán que actuar en forma integral y armónica en la implantación de Políticas y en la Planeación y Realización de acciones que conduzcan al logro de las diferentes metas previamente definidas.

Las diferentes Acciones de Promoción que se planeen y realicen deben estar en función de las distintas clasificaciones de la Demanda turística convencional, sin olvidar las diferentes formas como se utiliza el contexto de su oferta turística. Lo anterior nos da motivo a proponer recomendaciones teniendo en cuenta las características de la Oferta y de la Demanda turística. Las cuales podemos clasificar en:

- Generales o comunes a cualquier forma de turismo y
- Específicas o Demandas muy identificadas con un determinado tipo de actividad preferencial, diferente a la recreación.

Presentamos a continuación un Programa de Acciones de Promoción y Mercadeo, como acciones fundamentales para la Promoción Turística de la Costa Pacífica, la cual es también aplicable a la Microregión de Guapi.

2.5.3.1 Planear, programar, organizar y realizar campañas que promuevan la creación y desarrollo de una conciencia turística. Lo anterior se puede lograr, entre otras formas, encauzando la Demanda Potencial a través de la orientación de la Corporación Nacional de Turismo en la elaboración de programas encaminados a la satisfacción de una de las necesidades sociales,

la recreación y el turismo recreativo; programas a ser elaborados por las diferentes instituciones públicas y privadas, a saber:

- a. La Corporación para la Recreación Popular.
- b. Las colonias vacacionales privadas.
- c. La promotora de vacaciones y recreación social y
- d. Cajas de Compensación Familiar.

2.5.3.2 Planear, programar y realizar campañas de Promoción Turística de la Zona Pacífica con Entidades gubernamentales, mixtas y privadas que estén vinculadas con el turismo, como son :

- a. La Corporación Nacional de Turismo.
- b. La Corporación Regional de Turismo del Valle, Antioquia, Chocó, Nariño y el Cauca.
- c. Los Fondos Mixtos de Promoción del Valle, Antioquia y Suroccidente.
- d. Las Agencias operadoras, mayoristas de viajes y turismo del país.
- e. Los Hoteles, restaurantes y otros jurídicos y naturales relacionadas con el turismo.
- f. Las Entidades y Empresas privadas que tengan dentro de sus funciones y objetivos el turismo, como son : Cajas de Compensación Familiar.
- g. Otros que se identifiquen con el objetivo de promoción de la zona del Pacífico.

2.5.3.3 Determinar la forma operativa de un programa de promoción que tenga en cuenta :

- a. El consumidor final.
- b. Los intermediarios del turismo : mayoristas, minoristas, operadores y promotores turísticos.
- c. La promoción institucional.
- d. Las campañas de relaciones públicas con las diferentes entidades públicas y privadas.

2.5.3.4 En las promociones a realizar de la Costa Pacífica, se recomienda hacer énfasis en la presentación de una imagen con características "muy propias y completamente diferentes a las de la Costa Atlántica."

La imagen de la costa Exótica, la del turismo informal, familiar y económico, en contacto continuo con sus riquezas naturales.

2.5.3.5 La creación de una imagen realmente atractiva de los recursos turísticos de la Zona Pacífica, se logrará erradicando o eliminando los obstáculos que actualmente condicionan el crecimiento de la Demanda efectiva, como son :

- a. Salubridad.
- b. Servicios públicos (Agua potable, luz y alcantarillado).
- c. Facilidades turísticas mínimas.
- d. Planta turística.
- e. Transporte (Aéreo, terrestre y marítimo) adecuado.
- f. Comunicaciones (Telefónica y transporte).
- g. Extensión de los seguros (de vida y complementarios).
- h. Promoción, publicidad y propaganda a través de volantes, folletos, afiches, mapas turísticos y audiovisuales en la prensa, radio y la televisión.

2.5.3.6 Las acciones de Promoción nacional deben ser concentradas en los mercados potenciales de la Costa Pacífica en función de las temporadas.

- a. La temporada alta (vacacional) permite la afluencia de turistas de todas las zonas del país con predominio de las ciudades capitales de departamentos.
- b. La temporada baja (puentes) permite la demanda de turistas de la misma zona Pacífica y de zonas adyacentes (Nariño, Cauca, Valle).

2.5.3.7 Las promociones en los mercados del interior del país, deberá incluir todos los aspectos informativos (verbales, impresos y visuales), de :

- a. Sus diferentes Microregiones y núcleos turísticos.

- b. El contexto de sus riquezas naturales.
- c. La ubicación, facilidades, planta turística y costo de cada uno.
- d. Las distancias en Kilómetros (mapas).
- e. El tiempo de desplazamiento (aéreo, terrestre y marítimo).
- f. Las facilidades de desplazamiento (estado de las vías, los paradores y los sitios de pernotación).
- g. Las diferentes alternativas de turismo recreativo que se le ofrecen (turismo estante, los circuitos turísticos y los cruceros interregionales)
- h. Cómo disfrutar al máximo de sus vacaciones en la Costa Pacífica, a través de un Recreacionista Profesional.

2.5.3.8 Realizar acciones de promoción y venta de un turismo social y económico hacia la Costa Pacífica, en todo el país, con prioridad en las Capitales de departamento a través de:

- a. Las Cajas de Compensación Familiar.
- b. La promotora de vacaciones y recreación social.
- c. Las corporaciones para la recreación popular.
- d. Las colonias vacacionales privadas.
- e. Otras cuyo objeto social sea la recreación y el turismo social.

2.5.3.9 Efectuar permanentemente acciones de promoción y Venta turística de la Costa Pacífica, en todas las capitales de departamento, a través de :

- a. Agencias de viaje y turismo
- b. Agencias operadoras
- c. Agencias mayoristas de viajes y turismo.

2.5.3.10 La realización de reuniones periódicas del Fondo Mixto de Promoción Turísticas del Valle, Antioquia y Suroccidente para el estudio y evaluación de las diferentes promociones de la Costa Pacífica efectuadas en el país.

2.5.3.11 Fortalecer las oficinas seccionales de la Corporación Nacional de Turismo de Antioquia, Chocó, Viejo Caldas, Valle, Cauca y Nariño. Orientar y asistir a sus corporaciones regionales de turismo en la planeación, programación y realización de campañas de promoción para la Costa Pacífica.

2.5.3.12 La continua realización del inventario de los recursos turísticos, tanto en lo cuantitativo como en lo cualitativo, que permita encausar la explotación turística de acuerdo a la evolución que vaya presentando la demanda.

2.5.3.13 El permanente análisis del comportamiento del Mercado Turístico Nacional, Zonal y Regional a través de un sistema funcional y oportuno de la recolección, tabulación, evaluación y análisis de las estadísticas que permitan prever sus cambios y necesidades mediatas, con el fin de tomar y recomendar a otras entidades planes y acciones conjuntas o individuales que encausen el Mercado Turístico de la Zona Pacífica.

2.5.4 Porcentaje de Ocupación Esperado.

Teniendo en cuenta la realización del sub-proyecto en etapas, el porcentaje de Ocupación esperado se establece a partir del nivel mínimo económico que presente. De acuerdo a este criterio el porcentaje de equilibrio económico es del 35% para la primera etapa, del 28% para la segunda y de 35% para el resto de años, de esta forma obtendremos el número de turistas proyectados para los próximos años, para una permanencia promedio de 3 días.

Año	Oferta No.Camas	Oferta Cama/año	% Ocupación Esperado/año	Turistas Proyec./año	Variación %
1.987	86	31.390	22%	2.322	-
1.988	134	48.910	35%	5.706	145%
1.989	166	60.590	28%	5.655	24%
1.990	166	60.590	35%	7.069	25%

2.5.5 Transporte Aéreo Requerido

Teniendo como referencia el movimiento de pasajeros vía aérea, podemos establecer el número de vuelos y capacidad de transporte aéreo desde cada ciudad de origen. Se debe garantizar vuelos diarios desde Cali y reanudar vuelos vía Popayán activando los provenientes de Buenaventura.

Año 1.988

Demanda Año	No. Vuelos Semanales	Semanas del año	Total Vuelos-año	Pasajeros por vuelo	Total Pasaj/año
Cali	7	50	350	16	5.600
Popayán	1	2	2	16	32
Bogotá	1	2	2	16	32
B/ventura y otros	1	3	3	14	42
T O T A L					5.706

Año 1.989

Demanda Año	No. Vuelos Semanales	Semanas del año	Total Vuelo-año	Pasajeros por vuelo	Total Pasaj.-año
Cali	7	50	350	16	5.600
Popayán	1	2	2	16	32
B/ventura y otros	1	2	2	11	23
T O T A L					5.655

Año 1.990

Demanda Año	No. Vuelos Semanales	Semanas del año	Total Vuelo-año	Pasajeros por vuelo	Total Pasaj.año
Cali	7	52	364	18	6.552
Popayán	1	10	10	18	180
B/ventura	2	10	20	17	343
T O T A L					7.069

2.5.6 Precios.

Los precios previstos para el hotel no tienen relación alguna con los prevalecientes con la oferta Turística actual por diferenciarse en calidad y gama de servicios.

El manejo de precios para hoteles de similares características son las siguientes :

Polo Turístico	Hotel	Precio PE/87 Por persona	Precio PE/87 Habit-Doble	Precio PE/89 Habit- Doble	Precio/89 Grupo 4 p.
Buenaventura	Estación	\$7.840	\$11.340	\$16.330	
Bocagrande	Alegría	3.700	7.400	10.660	\$21.320
Bocagrande	La Red	3.000	6.000	8.640	17.280
Bahía Solano	Balboa	4.150	8.300	11.950	23.900
Bahía Solano	Almejal	3.450	6.900	9.940	19.880

El valor día por habitación para cuatro (4) personas con alimentación oscila entre \$17.000 y los \$24.000 de 1.989.

Para efecto de esta evaluación se escogió el valor de \$24.000 diario/habit., ~~con cuatro (4) personas, o sea \$6.000 / día individual por alojamiento y alimentación completa - tres comidas al día-~~.

2.5.7 Comercialización.

Resulta necesario además de la Campaña de Promoción y Propaganda, establecer adecuados canales de comercialización con las Agencias de Viajes y Turismo, Agencias operadoras, Agencias Mayoristas de viajes y turismo, así como las Cajas de Compensación Familiar para realizar la venta de paquetes turísticos.

2.6 CONCLUSIONES SOBRE EL ANALISIS DEL MERCADO.

- La Microregión de Guapi, ofrece gran riqueza de recursos naturales que se pueden ofrecer turísticamente.
- Existe una demanda potencial suficientemente grande que es posible captar para el turismo en la Microregión de Guapi.

- La baja calidad de la planta turística actual es un limitante para el desarrollo turístico de Guapi.
- Los canales informales de distribución y carencia de promoción y propaganda hace poco conocidos los Recursos Turísticos de Guapi.
- Las características del turista que visita la Costa Pacífica, son esencialmente los mismos del que visita a Guapi.
- El mercado potencial depende de la construcción de una planta turística que reúna ciertos servicios y facilidades turísticas con categoría intermedia.
- El mejoramiento del aeropuerto y el incremento de vuelos a Guapi, serán decisivos para el desarrollo del sub-proyecto del Hotel.
- La distribución debe hacerse a través de canales apropiados respaldados por el plan de Promoción y Publicidad.

3. ASPECTOS TECNICOS.

3.1 DESCRIPCION TECNICA.

El sub-proyecto correspondiente a la adecuación de las instalaciones físicas de la Granja Bonanza, como alojamiento turístico, nace de la idea presentada por CaucaTur ante el Inderena y el Incora, entidades propietarias del terreno y sus edificaciones. La subutilización de dichos edificios, sus características construcción y la necesidad de incrementar las posibilidades de alojamiento en la Microregión turística de Guapi, motiva realmente a llevar adelante dicho sub-proyecto.

Esta adecuación económicamente merma las costosas inversiones necesarias para involucrar a Guapi y a su entorno, a la oferta turística regional y nacional.

De acuerdo a las informaciones dadas por CaucaTur, existen en la actualidad 12 habitaciones de aceptable dimensionamiento con capacidad para 4 personas pero con carencia absoluta de dotación adecuada.

El sub-proyecto contempla la adecuación de estas 12 habitaciones y su ampliación a un total de 20 habitaciones para una capacidad inicial máxima de 80 personas, lo cual está de acuerdo con las normas dictadas por el Inderena para determinar la capacidad máxima de visitantes a la Isla Gorgona.

Estas instalaciones cuentan también con un área administrativa que debe ser debidamente adecuada o reestructurada de acuerdo a las normas mínimas de la C.N.T en la reglamentación hotelera.

El sub-proyecto para su puesta en funcionamiento debe contar con la participación activa de CAUCATUR como entidad operadora y administradora del mismo, con absoluta libertad de acción y autonomía administrativa.

El sub-proyecto semilla o punta de lanza comprende la utilización total en primera instancia de la adecuación de las instalaciones Bonanza-Inderena, condicionando su ampliación hacia la parte correspondiente a Bonanza-Incora. Vale la pena anotar que en esta última existen instalaciones deportivas, Kiosko, Muelle y cabañas, utilizadas en la actualidad por los funcionarios de esta última entidad.

Para que el sub-proyecto se dé, es necesario contar por lo menos con los siguientes elementos de Planta Física, teniendo en cuenta la remodelación de la ya existente:

- Muelle de acceso y adecuaciones complementarias.
- Arborización General
- Sistema vial peatonal
- Area de servicios:
 - a. Recepción y Vestíbulo
 - b. Servicios Administrativos
 - c. Servicios Generales
 - d. Servicios Sociales : Restaurante-Bar, con capacidad para 80 personas
 - e. Zona de Cocina
 - f. Servicios Sanitarios y de Vestier
 - h. Servicios Complementarios : Deportivos, de playa.
- Infraestructura de Servicios:
 - a. Acueducto : Captación, Tratamiento, Distribución, Almacenamiento,
 - b. Alcantarillado Sanitario : Redes, Tanques sépticos
 - c. Energía Eléctrica : Planta, Distribución, Alumbrado
 - d. Basuras : Recolección, Incineración.

3.1.1 Localización.

El sub-proyecto de alojamiento turístico de Bonanza en Guapi se localiza en las instalaciones de la Granja del mismo nombre ubicadas al extremo Sur del poblado sobre el río, en un terreno que comprende aproximadamente 2 Hectáreas.

3.1.2 Reseña Del Sub-Proyecto y Descripción de sus Componentes.

La remodelación de la Planta Turística Física existente, debe tener en cuenta como áreas mínimas, las requeridas para un hotel de dos (2) estrellas, adecuado a las condiciones de la Región.

AREAS COMPONENTES	Standar M	12 Habit. Dob-Sal	8 Habit. Dob-Sal.
- Muelle - Entrada de huéspedes- Entrada de Servicio.	5		
- De los servicios de Recepción (en M ²) Mostrador y Caja Conmutador Oficina, Recepción y reserva Cajillas de Seguridad Cuarto de Maletas	0.90	10.80	7.20
- Vestíbulo (M ²) Vestíbulo Area Maleteros y carr. Cabinas Citófonos Baños Grales Hombres Baños Grales Damas Servicio Correo	0.98	11.76	7.84
- De los servicios de: Administración Oficina de Gerencia Oficina de Secretaria Oficina de Contabilidad Oficina de Ventas Oficina Alimentos y Bebidas Oficina Ama de Llaves Hall Oficinas Administrac. Baños Oficina Administrac.	1.67	20.04	13.36

AREAS COMPONENTES	Standar M ²	12 Habit. Dob-Sal	8 Habit. Dob-Sal.
- De los servicios Social.	3.30	39.60	26.40
Restaurante/Cafetería	1.60	19.20	12.80
Bar / Grill-Discoteca	0.80	9.6	6.4
Salón Star	0.50	6	4
Baños Hombres	0.20	2.4	1.6
Baños Damas	0.20	2.4	1.6
- De los servicios Grales			
Zona descargue y control	1.20	14.4	9.6
Zona de Personal			
- Zona de Personal	0.24	2.88	1.92
Oficina de Personal			
Vestieres Hombres			
Vertieres Damas			
Baños Hombres			
Baños Damas			
- Zona de Depósitos	1.65	19.8	13.20
Oficina Jefe Compras			
Depósitos Almac. Gral			
Depósitos Aliment-secos			
Depósitos Aliment-refrig			
Depósitos Aliment-Bebidas			
- Zona de Cocina	1.07	12.84	8.56
Cocina Gral			
Dispensa Diaria			
Cuartos Fríos			
Comedor Empleados			

AREAS COMPONENTES	Standar M	12 Habit. Dob-Sal	8 Habit. Dob-Sal.
- Zona de Lavandería	1.70	20.40	13.6
Area de lavandería			
Depósitos de ropa			
- Zona de Maquinas	X ₃		
Salón de Máquinas			
Tanques de combustible			
Sub-estación eléctrica			
Planta eléctrica emerg.			
Cuarto control eléct.			
Cuarto Control Citóf.			
- Zona de Mantenimiento	1.15	13.8	9.2
Oficina de mantenimiento			
Talleres de mantenimiento			
Depósito de Herramienta			
Depósitos de Muebles			
- Zona otros servicios	0.70	8.4	5.6
Cuarto de Basuras			
Sistema de Incinerador			
Cuarto de Utencilios Aseo			
Depósito Varios			
Montacargas y Montaplatos			
Equipos contra incendio			
Tanques almacenam-Aguas			
Tanque suministro agua			
Enfermería y prim-aux.			

AREAS COMPONENTES	Standar M	12 Habit. Dob-Sal	8 Habit. Dob-Sal
- Servicios de Alojamiento	22.3	267.6	178.4
Zona de Alojamiento			
Habitaciones Dobles			
Habitaciones con Salón			
Habitaciones con Suite			
Zona Servicios de Piso	1.25	15	10
Area de servicios de piso	2.34	28.08	18.72
- Servicios complementarios	X_1		
Baños públicos para desanili- zar al turista.			
- Area Patio Interno/Corredores	X_2		
AREA TOTAL	40.45	485.4	323.60

3.1.3 Etapas de Ejecución.

Este sub-proyecto se plantea para ser desarrollado adecuando las 12 habitaciones existentes para el primer año y proyectando una ampliación de 8 habitaciones más en el segundo año así:

<u>Etapa</u>	<u>Año</u>	<u>No.Habitac.</u>	<u>No. Habit-Acum</u>
1	1.989	12	12
2	1.990	8	20

3.2 ASPECTOS AMBIENTALES

3.2.1 Aspectos Biofisicos.

El subproyecto Bonanza, se ubica en una área de aproximadamente 500 hectareas, sobre la margen izquierda del río Guapi a unos 5 Kms aguas arriba de la población de Guapi, a una latitud de 2° 35' N, longitud 77° 53' W.

Ecologicamente el área pertenece a la formación de bosque muy húmedo tropical (bmh - T) y en la subunidad morfotectónica de llanuras de Timbiqui y Guapi (Soeters 1986).

La precipitación media anual es de 4.288 mm; siendo los meses de Mayo y Junio los de menor precipitación y, los de Noviembre, Diciembre y Marzo los de Mayor precipitación

La temperatura media anual es de 25,64 °C y, el mes más cálido el de Abril (26,25 °C) y, el menos cálido el de Enero (25,08 °C).

La subunidad morfotectónica de Timbiqui y Guapi, se caracteriza por ser eminentemente sedimentaria, con estratos potentes de unos 4.000 a 5.000 mts. de espesor.

Los depósitos cuaternarios recientes cubren el área y, están constituidos por cascajos, arenas sueltas y limos.

Los orillares sufren erosión por la acción de las aguas del río Guapi, puesto que la margen izquierda es más elevada, tendiendo a conformarse como una zona de terrazas bajas.

Un 80 % del área en Bonanza se puede catalogar como "Área sin cobertura boscosa", es decir una zona muy intervenida con pequeños relictos de un bosque secundario, que aparece en las zonas de terrazas bajas y en los límites con las terrazas altas y colinas.

El influjo mareal es de poca importancia, puesto que los niveles de inundación dependen de las lluvias y de las crecidas del río, a pesar de que este alcanza a recibir el influjo mareal.

De acuerdo a la Fig. N°(1) , los asentamientos humanos se ubican en los orillares del río, pues este es la vía de comunicación principal y además

PERFIL AGROGEOLOGICO SECTOR RIO GUAPI-BONANZA

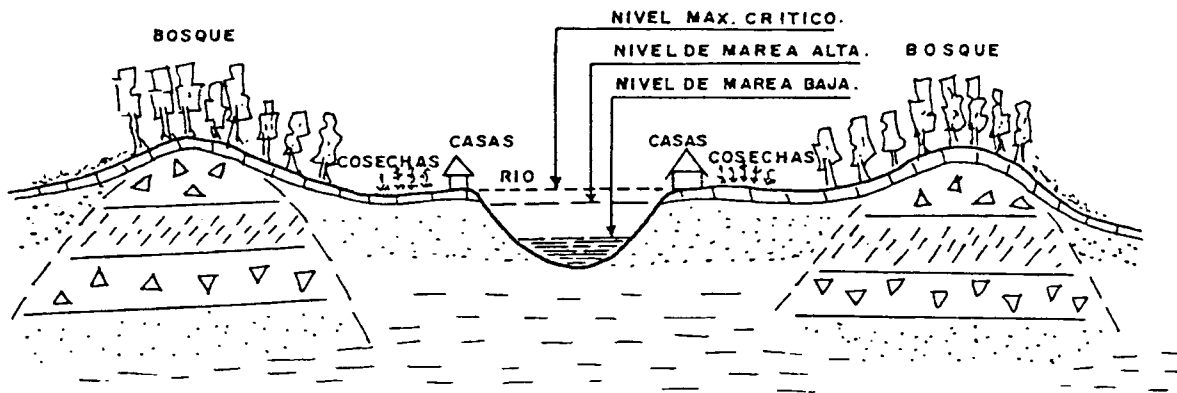


FIGURA No.1

provee de agua para los usos domesticos.

En las areas bajas entre el río y las terrazas, se ubican las zonas de uso intensivo agricola y por lo tanto carecen de cobertura boscosa (ver mapa N° 4).

3.2.2 Aspectos Socioeconomicos.

El nucleo poblado más importante es el de guapi, con una población de 8.800 habitantes (Dane 1985), en el área urbana y suburbana.

Con servicios públicos de acueducto : bocatoma superficial y bombeo 16 lt/seg. para 3.400 habitantes con cobertura del 38,63 %.

De energia : dos (2) plantas de 260 KV cada una, cubren 865 viviendas.

De plaza de mercado : Una (1) plaza con 22 puestos, 8 comedores y un mue-

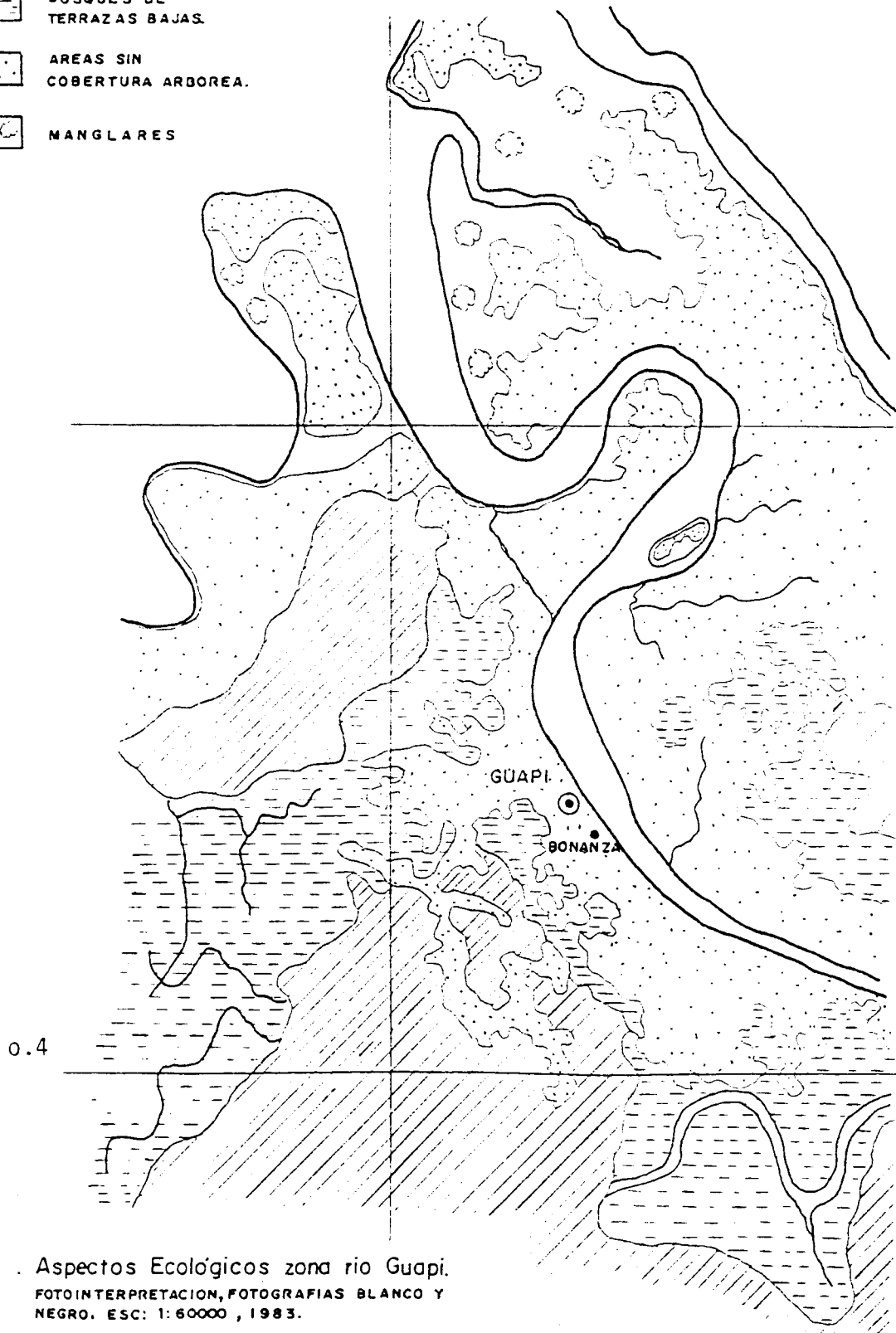
INVENCIONES

 BOSQUES DE
TERRAZAS Y COLINAS ALTAS.

 BOSQUES DE
TERRAZAS BAJAS.

 AREAS SIN
COBERTURA ARBOREA.

 MANGLARES



lle de concreto.

De alcantarillado : Una red de 2,1 Kms. sirviendo a 191 usuarios, con cobertura del 30%.

De salud : Un hospital regional con 30 camas y 4 Medicos.

De educación : 62 Escuelas primarias

1 Normal Nacional

1 Colegio de bachillerato

1 Instituto técnico.

La población de Guapi y de areas circunvecinas se abastecen de productos agricolas del río Tapajo, lo que indica que Guapi dejo de ser un centro de producción agropecuaria.

En guapi existen dos enlatadoras, una de Palmito y la otra de Jaiba.

Funcionan dos aserrios.

Se calcula que la producción agricola y de pesca menor fué de 6.496 toneladas/año, para 1986.

La producción de madera aserrada fué de 18.264 Ton/año en 1986.

En cuanto a infraestructura Hotelera, se dispone de dos pensiones y de alojamiento en casas de Nativos.

3.2.3 Listado De Acciones. (Ver Anexo).

Se consideran como más relevantes las siguientes acciones :

Acciones que modifican el regimen :

- Flora y fauna exotica.
- Modificación del habitat
- Alteración de la cobertura
- Alteración de terrenos inundados
- Alteración del drenaje.
- Ruido.

Acciones que transforman la tierra :

- Urbanización
- Vias
- Estructuras recreacionales
- Corte y Relleno.

Acciones de extracción de recursos :

- Descapote
- Perforación de Pozos

Acciones que alteran la tierra :

- Control de erosión
- Paisajismo

Acciones sobre los recursos renovables :

- Reforestación
- Manejo de vida silvestre
- Reciclaje de basuras

Acciones que producen cambios en el trafico :

- De embarcaciones
- De senderos
- De comunicación

Acciones de tratamiento de Residuos :

- Relleno sanitario
- Pozo profundo
- Descarga de efluentes
- Tanques o pozos sépticos
- Chimeneas

Acciones de tratamiento químico :

- Control de basuras
- Control de plagas (insectos y roedores)
- Potabilización de agua

3.2.4. Las Acciones Versus Los Componentes Ambientales Existentes.

Utilizando una matriz donde las acciones que generan impactos se relacionan con los caracteres ambientales existentes, utilizando parámetros de : beneficioso o detrimental, grado de certidumbre, duración del impacto, tiempo y, existencia o ausencia de la acción.

Clave :

Impactos : Beneficioso o detrimental (B, D)
Certidumbre : Cierto , probable, desconocido (C, P, N)
Grado : Menor, medio, mayor (1, 2, 3)
Duración : Temporal, permanente (T, P)
Tiempo : Inmediato, medio plazo, largo plazo (i, m, l)

3.2.4.1. Modificación Del Regimen.

La flora y fauna exotica afectan a :

- Los componentes biologicos de :

Los animales y las plantas : la introducción de especies florísticas y faunísticas exóticas, es detrimental para la fauna y flora nativa, por cuanto se pueden perder especies por desplazamiento de nichos, enfermedades introducidas, adaptación fácil al nuevo ambiente para las especies exóticas, etc.

- Los componentes culturales de :

Diseño paisajístico : siendo el diseño paisajístico una actividad complementaria del subproyecto, la flora exótica será detrimental en la medida que cambie los patrones de estructura y calidad del paisaje natural.

Calidad de vida silvestre : la vida silvestre puede ser afectada si la introducción de especies afecta a los nichos de las especies nativas.

El ruido afecta a :

- Los componentes biologicos de :

Barreras animales, especies animales en peligro y aves , animales terres-

tres : en general el ruido afecta a los animales y en especial a las aves, muchas veces ciertas especies animales se acomodan a niveles de ruido intolerables inicialmente. El ruido es detrimental con un probable grado de certeza.

- Los componentes culturales de :

Seguridad y estilos de vida : en las areas donde las características sociales, económicas y biofísicas se caracterizan por ser armonicas con las características naturales del entorno, por ejemplo las areas rurales; un aumento en los niveles de ruido produce alteraciones en los patrones de vida, porque afecta la conducta de los individuos con diferente grado de intensidad.

Calidad de vida silvestre : como se explico en los componentes biológicos, el ruido genera migración de especies que como las aves son muy sensibles a este tipo de perturbación.

Sitio vacacional, camping y caminatas, recreacion : el ruido ha sido tradicionalmente aceptado como un componente derivado de las actividades recreativas y turísticas, en especial en especial en los sitios de uso intensivo, como balnearios suburbanos, playas de fácil acceso, etc y, por esta razón no hay unas normas precisas que regulen para esta actividad los niveles permisibles de ruido. En general se debe considerar que el ruido es un elemento que impide la practica y disfrute de actividades turístico - recreativas.

3.2.4.2. Transformación De La Tierra.

Las vias afectan a :

- Los componentes físicos y químicos de :

Estabilidad, compactación, sedimentación y erosión : como el Hotel en Bonanza va a requerir de una via terrestre que lo una con la población de Guapi; la cual debera garantizar que los procesos de estabilidad y erosión del suelo se mantengan dentro de parámetros normales y que la vía no se convierta en un elemento desestabilizador; se asume que la vía es detrimental, para estos componentes.

- Los componentes biológicos de :

Arboles y Arbustos : la apertura o mejoramiento de una vía carretable implica la tala y remoción de la vegetación natural (arboles y arbustos) localizados en el trazado de la vía . Independientemente de la variedad y número de especímenes a talar se considera detrimental con un bajo nivel de certeza.

- Los componentes culturales de :

Red de transporte : es benéfico puesto que mejora y amplía la red, el grado de certidumbre es alto.

Empleo y seguridad: se considera que un mejoramiento de la red, implica apertura de nuevas posibilidades de empleo, que se traducen en un mejoramiento de los niveles de vida.

Sitio vacacional, camping y caminatas y recreación : estos componentes se benefician con la vía, puesto que permite el acceso fácil a la población de Guapi.

Las estructuras recreacionales afectan a :

- Los componentes culturales de :

Empleo, seguridad y estilos de vida : son benéficas porque la infraestructura turística y recreacional genera empleo, mejora las condiciones ambientales en cuanto a infraestructura de servicios públicos, recreativos.

Sitio vacacional, camping y caminatas y, recreación : el turismo y la recreación requieren de infraestructura adecuada, con un buen nivel de confort y que brinde seguridad.

Diseño paisajístico, vista escénica, calidad vida silvestre : si las estructuras recreacionales involucran el diseño paisajístico, el mejoramiento de infraestructura para el disfrute de la vista escénica y la conservación de la vida silvestre; el efecto se considera benéfico con alto grado de certeza.

3.2.4.3 Alteración De La Tierra.

El control de erosión afecta a :

- Los componentes físicos y biológicos de :

Estabilidad, sedimentación, erosión : las obras tendientes a controlar la erosión en especial sobre las orillas del río, afecta de manera detrimental a los procesos dinámicos naturales, involucrados en los ciclos erosivos, importantísimos en estos ecosistemas costeros de influencia fluvio-marina.

- A los componentes biológicos de :

Arbustos y árboles : para los bosques de manclar localizados a 6 Kms. del área objeto de estudio, el control de erosión interfiere el aporte de minerales, indispensables para la nutrición y ciclos de energía para estos ecosistemas.

- Los componentes culturales de :

Seguridad : se considera que las obras de control de erosión son beneficiosas para los asentamientos poblacionales con alto riesgo de sufrir daños por desplomes de los orillares y por inundación.

Vista escénica, sitio vacacional, camping y caminatas y, recreación : el control de erosión es beneficioso para el disfrute de actividades turísticas y recreativas por cuanto da una mayor seguridad en las áreas susceptibles de afectarse.

3.2.4.4. Cambios En El Tráfico.

De embarcaciones afecta a :

- Los componentes culturales de :

Red de transporte : este componente se beneficia, puesto que un aumento en el tráfico mejora la red en cuanto a eficiencia, y cobertura.

Empleo, seguridad y estilos de vida : siendo el transporte fluvial y marítimo el elemento dinamizador de la economía regional, un aumento en el tráfico se traduce a un mejoramiento de las condiciones económicas de la población. El efecto es benéfico.

Sitio vacacional, camping y caminatas y recreación : el mejoramiento en el transporte por embarcaciones beneficia las actividades turístico - recreativas, puesto que permite el acceso y disfrute de las amenidades localizadas río arriba y permite conectarse a los circuitos microregionales.

De senderos afecta a :

- Los componentes físicos y químicos de :

La erosión : la apertura y/o el mejoramiento de senderos implica la remoción de la cobertura vegetal y del suelo superficial, permitiendo de esta forma el desencadenamiento de procesos erosivos que, se acentúan con el incremento del tráfico.

- Los componentes biológicos de :

Animales y plantas : un incremento en el tráfico por los senderos afecta de manera detrimental a todos los componentes biológicos ubicados a lo largo de estos. Dicha afección se genera por niveles de ruido, penetración a zonas boscosas, aprovechamiento de los senderos para extracción de recursos (caza, tala del bosque, etc.)

- Los componentes culturales de :

Red de transporte : es beneficioso porque se amplía la red.

Empleo, seguridad, estilos de vida : el aumento de tráfico a través de "senderos interpretativos", complementa la actividad turística y recreacional y, por lo tanto ayuda a elevar el nivel de vida.

La vista escénica, sitio vacacional, camping y caminatas y, recreación : El aumento del tráfico en los senderos, permite la contemplación y uso de las amenidades turísticas y recreativas, ubicadas más allá de los desarrollos infraestructurales, de fácil acceso.

3.2.4.5 El Tratamiento De Residuos.

El relleno sanitario y tanques o pozos sépticos afectan a :

- Los componentes físicos y químicos de :

La calidad del agua : un tratamiento de residuos sólidos y líquidos beneficia a las fuentes de agua, por cuanto disminuye el riesgo de contaminación

- Los componentes culturales de :

Seguridad, estilos de vida : para estos componentes es beneficioso puesto que el tratamiento de residuos, mejora las condiciones sanitarias del entorno ambiental y evita la propagación de enfermedades relacionadas con la inadecuada disposición de basuras.

Sito vacacional, camping y caminatas, recreación : el confinamiento adecuado de residuos sólidos y líquidos es beneficioso para estos componentes por cuanto garantiza la calidad del entorno.

3.2.4.5 El Tratamiento Químico.

El control de basuras, el control de insectos y la potabilización del agua afectan a :

- Los componentes físicos y químicos de :

calidad del agua : el control de basuras es beneficioso, porque disminuye la contaminación de las aguas por basuras. La potabilización optimiza la calidad.

- Los componentes culturales de :

Disposición de basuras : para este componente es benéfico con alto grado de certeza.

Seguridad y estilos de vida : el tratamiento químico de basuras, plagas y del agua implica una mejoría en las condiciones sanitarias de la población involucrada en los desarrollos propuestos.

Vista escénica, sitio vacacional, camping y caminatas y recreación : el saneamiento ambiental concretado en control de basuras, control de insectos vectores y de potabilización del agua, contribuye al mejoramiento de las actividades turístico - recreativas.

4. ESTUDIO FINANCIERO.

4.1 COMPOSICION Y CUANTIA DE LAS INVERSIONES EN CAPITAL FIJO.

4.1.1 Terrenos : Las instalaciones actuales poseen un terreno de dos (2) Hectáreas, de las cuales hay 500 M² construídos, requiriéndose para su ampliación de doce (12) a veinte (20) habitaciones aproximadamente otros 500 M², para un total de 1.000 M², por tanto no se requerirá de Inversión en este rubro.

4.1.2 ~~Edificaciones Civiles~~ : Se han relacionado en este rubro, los Costos y Gastos en Infraestructura, cuya inversión se ha estimado en \$2 millones de pesos, lo cual comprende presupuestos para : (1)

- Acueducto : Tanques, Pileta y Tubería de fuente y distribución de agua para consumo.

- Energía : Adquirir una planta de energía adicional a la existente de acuerdo a las especificaciones técnicas.

- Alcantarillado : Ampliación del Tanque séptico a 20 M², con su filtro para veinte (20) habitaciones, con su equipo de fumigación o saneamiento ambiental.

- Basuras : Se recomienda, de común acuerdo con la municipalidad, seleccionar un área de relleno y quema de basuras, lo cual va a significar un costo para el Hotel. (1)

4.1.3 Edificación Actual y Futura : Se relacionan en este rubro, los Costos y Gastos relacionados con la adecuación de las Edificaciones actuales de alojamiento (12 habitaciones), Administración y la Construcción de 8 habitaciones adicionales en madera de la región.

Se ha estimado la adecuación de la Edificación destinada al alojamiento (12 habitaciones) en \$6,7 millones; de la Edificación a destinarse a la Administración en \$2,3 millones y a la construcción de las ocho (8) nuevas habitaciones en \$14 millones de pesos, estas a realizarse en el segundo año de la Inversión.

(1). Ver Cuadro No. 4.1

El costo por cada nueva habitación se ha estimado en (\$14 millones/8)= \$1,750 millones. (1)

4.1.4 Maquinaria y Equipo : Se relacionan en este rubro los Costos de la Maquinaria, Equipo y sus Gastos de Instalación, cuya inversión se ha estimado en \$13 Millones de pesos; lo cual comprende presupuestos para:(1)

- Maquinaria y Equipo de Lavado
- Maquinaria y Equipo de Cocina
- Maquinaria y Equipo de Bar
- Maquinaria y Equipo de Mantenimiento, de Recepción, Habitaciones, Lavado, Cocina, Restaurante, Bar, Administración y Areas Comunes.

4.1.5 Equipo de Dotación : Se relacionan en este rubro, los costos de los Equipos de Operación y Administración, cuya inversión se ha estimado en \$23 millones, lo cual comprende : (1)

- Un presupuesto de \$10 millones de pesos para:
 - . Equipo de Recepción
 - . Dotación de Habitaciones
 - . Dotación de Comedor
- Un presupuesto de \$3' millones de pesos para:
 - . Equipo de Dotación de la Administración

4.1.6 Equipo de Transporte Marítimo: Con el fin de que los turistas puedan tener la oportunidad de conocer la calidad de sus riquezas naturales, se ha presupuestado la compra de una lancha con un motor fuera de borda y capacidad para veinte (20) pasajeros; equipo que tiene un costo de \$6' millones de pesos a precios de 1.989. (1)

(1). Ver Cuadro No. 4.1

CRONOGRAMA DE INVERSIONES DE CAPITAL FIJO

(En miles de Pesos)

Concepto de la Inversion	Tot/Inver.	1er.ano	2o.ano	3er.ano	4o.ano	5o.ano
Terrenos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Infraestructura	2000.00	2000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Estructura-Construccion	23000.00	9000.00	14000.00	0.00	0.00	0.00
Maquinaria y Equipo	13000.00	8000.00	5000.00	0.00	0.00	0.00
Dotacion Equip.Operacion	13000.00	9000.00	4000.00	0.00	0.00	0.00
Equipo de Transporte Maritimo	6000.00	6000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Inversion Activos Fijos	57000.00	34000.00	23000.00	0.00	0.00	0.00

CUADRO No. 4.1

4.2 COMPOSICION Y CUANTIA DE LAS INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO.

Con el fin de garantizarle al establecimiento una actividad u operaci3n independiente de cualquier otra inversi3n, se estima un determinado vol6men en activos monetarios.

En activos monetarios, el presupuesto total es de \$1' mill3n de pesos, los cuales se requerir3n para el primer a1o, con el fin de emplearlos en los siguientes rubros:

4.2.1 Inventarios en Alimentos :

Para el primer a1o tendremos una demanda promedio mensual de (5.110 pers. por a1o/ 12 meses)=426 turistas/mes repartidos en cada una de las cuatro semanas del mes, cuyos costos por alimentaci3n han sido estimados en \$1.000.00 diarios por persona; para un total de \$426.000 pesos.

4.2.2 Inventarios en Bebidas :

Para el primer a1o tendremos una demanda promedio mensual de 426 turistas de los cuales el 50% se estiman como mayores de edad con un consumo de \$500 pesos diarios por persona; para un total de \$213.000 pesos.

4.2.3 Inventarios de Insumos y Suministros para Habitaciones:

Habitaciones : \$200.00 por persona = \$85.200.00
 Lavandería : \$100.00 por persona = \$42.600.00
 Mantenimiento: Refacciones \$127.000.00

4.2.4 Caja :

Para el primer año con una demanda promedio semanal de (426 turistas / 4 semanas)= 106,5 turistas, se asignan \$106.200.00, para así completar un total de \$1' millón de pesos en Capital de trabajo.

4.2.5 Gastos de Promoción :

Hemos considerado relacionar estos gastos dentro del presupuesto para capital de trabajo, ya que su naturaleza misma garantiza la actividad del establecimiento. Su valor se ha estimado en \$1' millón de pesos.

4.2.6 Otros Imprevistos :

Con el fin de atender los Gastos y Costos NO previstos en este estudio hemos determinado la suma de \$1' millón, valor que ha sido contabilizado como Gastos Administrativos, pero bien pudieran ser operativos o de ambas características.

CUADRO No.4.2

CRONOGRAMA DE INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO		(En miles de Pesos)				
Concepto de la Inversion	Tot/Inver.	1er.ano	2o.ano	3er.ano	4o.ano	5o.ano
Capital de Trabajo	1000.00	1000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos de Promocion	1000.00	1000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros Imprevistos	1000.00	1000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Inversion Capital de Trabajo	3000.00	3000.00	0.00	0.00	0.00	0.00

4.3 CRONOGRAMA DE INVERSIONES.

Con base en el Estudio de la Demanda Potencial y en las especificaciones técnicas de construcción, se relaciona a continuación el Cronograma de Inversión de este sub-proyecto, el cual está conformado por la sumatoria de las Inversiones en capital Fijo y en capital de Trabajo durante los dos años que dura la adecuación y construcción de las Edificaciones.

CRONOGRAMA DE INVERSIONES

(En miles de pesos)

Concepto de la Inversion	Tot./Inver. 1er.ano	2o.ano	3er.ano	4o.ano	5o.ano
Terrenos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Infraestructura	2000.00	2000.00	0.00	0.00	0.00
Estructura-Constructcion	23000.00	9000.00	14000.00	0.00	0.00
Maquinaria y Equipo	13000.00	8000.00	5000.00	0.00	0.00
Dotacion Equip. Operacion	13000.00	9000.00	4000.00	0.00	0.00
Equipo de Transporte Maritimo	5000.00	5000.00	0.00	0.00	0.00
Capital de Trabajo	1000.00	1000.00	0.00	0.00	0.00
Gastos de Promocion	1000.00	1000.00	0.00	0.00	0.00
Otros Imprevistos	1000.00	1000.00	0.00	0.00	0.00
Total Inversiones y Amortizaciones	50000.00	37000.00	23000.00	0.00	0.00

CUADRO No. 4.3

4.4 PROYECCIONES FINANCIERAS

Este capítulo determina los Ingresos y Egresos presupuestados, con base en el volumen de la Demanda esperada; esto es, que a diferentes niveles de Ocupación se presentarían diferentes Ingresos, Egresos y Utilidades.

Con base en lo anterior podemos inferir niveles de sensibilidad en función del volumen de la Demanda.

4.4.1 Porcentaje Esperado de Ocupación.

Para el primer año de operaciones se ha buscado determinar el Porcentaje de Ocupación con el cual se lograría obtener el PUNTO DE EQUILIBRIO (utilidad neta tendiente a cero (0)). Esto se buscó debido a que para el Inversionista es de suma importancia comparar este nivel de Ocupación contra su propio concepto de nivel máximo y mínimo esperado.

El nivel de Ocupación para el primer año en el cual operan doce (12) habitaciones con el cual se obtiene el Punto de Equilibrio es: 35% anual.

Para el segundo año se estimó :

- Que la primera inversión, doce (12) habitaciones, mantendrán su 35%, y
- Que la segunda inversión, ocho (8) habitaciones, sólo lograrían el 17% de Ocupación, lo cual al ser ponderado, se obtiene un nivel del 28% anual para las veinte (20) habitaciones.

Para el tercer año y períodos posteriores en el cual no se incrementa la oferta de habitaciones; se espera que la demanda recupere como mínimo su Punto de Equilibrio, esto es: el 35% de Ocupación. (Ver Cuadro 4.4)

4.4.2 Demanda Anual Estimada.

Con base en la información sobre las características de la Demanda, las habitaciones a construirse deben de alojar cuatro (4) turistas; obteniéndose los siguientes resultados:

=====

PRESUPUESTO DE OPERACIONES PARA LOS CINCO (7) PRIMEROS AÑOS

(En miles de pesos)

DEMANDA ESTIMADA DE TURISTAS	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Oferta diaria de habitaciones	10.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Oferta Anual de habitaciones	3550.00	7300.00	7300.00	7300.00	7300.00	7300.00	7300.00
Porcentaje esperado Ocupacion	0.35	0.28	0.35	0.35	0.35	0.35	0.35
Demanda estimada de habitaciones	1277.50	2044.00	2555.00	2555.00	2555.00	2555.00	2555.00
Demanda estimada de Camas (4xhab)	5110.00	8176.00	10220.00	10220.00	10220.00	10220.00	10220.00
TOTAL DEMANDA ANUAL ESTIM.TURIST.	5110.00	8176.00	10220.00	10220.00	10220.00	10220.00	10220.00

=====

CUADRO No. 4.4

4.5 PRESUPUESTO DE INGRESOS ANUALES ESTIMADOS:

Este presupuesto está en función del volúmen de la demanda y de los precios ($I = Q \times Px$).

4.5.1 El volúmen de la Demanda se estimó en el numeral 4.4.2

4.5.2 Nivel de Precios : (Ver Cuadro No. 4.5)

- Ingresos por alojamiento y alimentación : En el numeral 2.5.6, se determinó un precio de \$6.000.00 diarios por turista, de los cuales:

- . Se cobra \$4.000 por alojamiento diario.
- . Se cobra \$2.000 por alimentación diaria.

- Ingresos por bebidas : Se espera como mínimo que el 50% de la demanda sean mayores de edad, que consumen licor en un promedio de \$1.000 diarios.

- Ingresos por servicio de lavandería a los turistas : Se ha estimado en \$100.00 diarios por persona.

- Ingresos por Circuitos : Para el primer año (12 habitaciones) se prevee un (1) circuito semanal para un total de 52 al año.

Para el segundo y tercer año (20 habitaciones) se esperan dos (2) circuitos semanales de 20 personas cada uno, para un total de 104 circuitos al año.

Para el cuarto año (20 habitaciones) se preveen tres (3) circuitos semanales de veinte (20) pasajeros cada uno, para un total de 156 circuitos al año.

Del cuarto año en adelante se espera tener una demanda constante ya que el equipo estaría siendo utilizado al máximo.

El precio de cada circuito turístico se determinó en \$2.000 por persona con base en los precios de los circuitos ya existentes en otras zonas de la Costa Pacífica.

CUADRO No. 4.5

=====

PRESUPUESTO DE INGRESOS ANUALES ESTIMADOS

=====

PRESUPUESTO DE INGRESOS POR AREA	por Pers.	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Demanda Estimada Turistas		5110.00	8176.00	10220.00	10220.00	10220.00	10220.00	10220.00
Ingresos por Alojamiento	4.00	20440.00	32704.00	40880.00	40880.00	40880.00	40880.00	40880.00
Ingresos por Restaurante	2.00	10220.00	16352.00	20440.00	20440.00	20440.00	20440.00	20440.00
Ingresos por Bebidas (mayores:50%)	1.00	2555.00	4088.00	5110.00	5110.00	5110.00	5110.00	5110.00
Ingresos por Lavandería	0.10	511.00	817.50	1022.00	1022.00	1022.00	1022.00	1022.00
Ingresos por Circuitos	2.00	2080.00	4160.00	4160.00	6240.00	6240.00	6240.00	6240.00
TOTAL INGRESOS OPERACION		35805.00	58121.60	71612.00	73592.00	73592.00	73592.00	73592.00

=====

4.6 PRESUPUESTO DE EGRESOS ANUALES DE OPERACION

Este presupuesto está compuesto por Costos y Gastos . Los Costos relacionados son los Directos e Indirectos a su respectivo centro.

Los gastos relacionados son los Administrativos, ventas y Financieros.

4.6.1 Costos Directos : Son los materiales, Insumos, suministros y la mano de obra directa identificable con su respectivo centro (alojamiento, alimentos y bebidas).

4.6.1.1 Presupuesto de Egresos anuales en Insumos directos : A precios constantes de Enero de 1.989 y en miles de pesos.

- El costo diario estimado de lavado de lencería por habitación, se calcula en \$200.00 pesos.
- El costo diario estimado de alimentos por turista, se calcula en un mil pesos (\$1.000).
- El costo diario estimado de bebidas por turista mayor de edad (50% de la población) se calcula en \$500.00.
- El costo diario estimado del servicio de lavado de ropa a los turistas se calcula en \$20.00 pesos.
- El costo diario estimado de consumo de combustible por circuito es de \$5.000 pesos ($\$5.000/20 = \$250.00/persona$).

CUADRO No. 4.6

(En miles de Pesos)

=====
PRESUPUESTO DE EGRESOS

Presupuesto de Egresos Insumos Directos:

Presupuesto anual de Consumo de Alimentos, Bebidas e Insumos a precios constantes
y en miles de pesos

		1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Demanda estimada de Turistas	[v/r.pers]	5110.00	8176.00	10220.00	10220.00	10220.00	10220.00	10220.00
Costo estim.Lavado lenceria/habitac	0.20	1022.00	1635.20	2044.00	2044.00	2044.00	2044.00	2044.00
Costo estim.Alimentos por turista	1.00	5110.00	8176.00	10220.00	10220.00	10220.00	10220.00	10220.00
Costo estim.Bebidas,Turistas mayores	0.50	1277.50	2044.00	2555.00	2555.00	2555.00	2555.00	2555.00
Costo estim.Lavado Ropa turistas	0.02	102.20	163.52	204.40	204.40	204.40	204.40	204.40
Costo estim.Combustible lancha	0.25	250.00	520.00	520.00	780.00	780.00	780.00	780.00
TOTAL EGRESOS INSUMOS PRIMOS		7771.70	12538.72	15543.40	15803.40	15803.40	15803.40	15803.40

4.6.1.2 Presupuesto de Egresos anuales en Mano de Obra Directa y Prestaciones Sociales a precios constantes de Enero de 1.989 y en miles de pesos.

A. Relacionamos los requerimientos de personal en cada centro de Costos y para cada nivel de Operación.

CUADRO No. 4.6.1-A

ORGANOGRAMA		1er.año	2o.año	3er.año	4o.año	5o.año
DEPARTAMENTO	CARGO	12.habtt.	20.habit	20.habit	20.habit	20.habit
Administración	Gerente	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Contabilidad	Contador	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50
	Aux.Contable	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Recepcion	Jefe de recepcion	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
	Aux.Recepcion	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Alojamiento	Camareras	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00
	Lavado	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00
Alimentos/Bebidas	Jefe Alimentos/Bebidas	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Cocina	Jefe de Cocina	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
	Aux.Cocina	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00
Bar	Barman	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Comedor/Bar	Meseros	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00
Mantenimiento	Jefe Mantto	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
	Aux.Mantto	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	Para.Kebo	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
TOTAL EMPLEADOS		10.50	14.50	14.50	14.50	14.50
	NO Calificados	5.00	9.00	9.00	9.00	9.00
	Calificados	5.50	5.50	5.50	5.50	5.50

B. Presupuesto de Egresos de Mano de Obra y Prestaciones Sociales por Centros de Costo en función del numeral anterior , Cuadro No. 4.6.1.-A
(Ver Cuadro No. 4.6.1.B)

4.6.1.3 Presupuesto de Egresos anuales de Costos Directos por "Centros de Costos".

Relacionamos los Costos Directos en Insumos y Mano de Obra por centro de costos (Alojamiento, Alimentos y Bebidas,etc.) con base en los cuadros No. 4.6 y No. 4.6.1. B . (Ver Cuadro No. 4.6.1.3)

4.6.2 Costos Indirectos : Corresponden a este rubro, todos aquellos costos de "operación" que no se identifican claramente con un determinado centro de costo y que por ende deben de ser prorratados a todos o parte de los centros en función de su relación con estos. En nuestro caso hemos definido las depreciaciones, seguros y otros costos indirectos dentro de este Item.

Con el fin de determinar el valor de las depreciaciones, presentamos el "Cronograma de Inversiones" el cual está en función del "Plan Gradual de Desarrollo Turístico de la Región".

El Cronograma de Inversión en el Hotel ha sido planeado gradualmente a dos años con un costo total de \$60 millones de pesos y su conformación fue explicada en el Numeral : 4.3

4.6.2.1 Cronograma de Depreciaciones : Con base en el Cuadro No. 4.1 relacionamos los cronogramas de Depreciaciones en función del destino de la Inversión, aplicando períodos de veinte (20) años para Infraestructuras y Estructuras y diez (10) años para Maquinaria, Equipo, Dotación y lancha transporte (circuitos turísticos).

(Ver Cuadro No. 4.6.2.1)

CUADRO No. 4.6.1-B

(En miles de pesos)

Presupuesto de Egresos Mano de Obra:

Presupuesto anual de Egresos de Mano de Obra Directa y Prestaciones Sociales a precios constantes y en miles de pesos.

Recepcion y Alojamiento	Sueldo/mes	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Jefe de Recepcion	40.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00
AuxilresRecepcion	30.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
CocinerasAlojamiento	30.00	360.00	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00
Lavado y Lenceria (75%)	36.00	270.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00
Sueldos anuales	130.00	1440.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00	1740.00
Prestaciones Sociales	0.50	555.00	870.00	870.00	870.00	870.00	870.00	870.00
Total Sdos y P.S.Recep/Alojanto.		1665.00	2610.00	2610.00	2610.00	2610.00	2610.00	2610.00

Alimentos y Bebidas	Sueldo/mes	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Jefe Alimentos y Bebidas	50.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Jefe de Cocina	40.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00
Auxiliares de Cocina	30.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Meseros Comedor/Bar	30.00	360.00	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00
Barman	40.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Sueldos anuales	190.00	1440.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00	1800.00
Prestaciones Sociales	0.50	720.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00
Total Sdos y P.S.Aliment/Bebidas		2160.00	2700.00	2700.00	2700.00	2700.00	2700.00	2700.00

Servicio de Lavanderia	Sueld/mes	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Empladas Lavanderia (25%)	30.00	90.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
Sueldos anuales		90.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
Prestaciones Sociales	0.50	45.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00
Total Sdos y P.S. Serv.Lavand.		135.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00

Mantenimiento Maq/Equipo	Sueldo/mes	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Jefe Mantenimiento	60.00	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00
Auxilres Mantenimiento	30.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Personal de Aseo	30.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00
Sueldos anuales	120.00	1080.00	1080.00	1080.00	1080.00	1080.00	1080.00	1080.00
Prestaciones Sociales	0.50	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00
Total Sdos y P.S. Mantenimiento		1620.00	1620.00	1620.00	1620.00	1620.00	1620.00	1620.00

CUADRO No. 4.6.1.3

PREBUDGETO ANUAL DE EGRESOS POR CENTROS DE COSTOS a
Precios constantes y en miles de pesos.

(En miles de pesos)

Costos Directos de Alojamiento	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Costos de Blancos (1)	300.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
Costos Lavandería y Aseo	1022.00	1635.20	2044.00	2044.00	2044.00	2044.00	2044.00
Mano Obra Recap. y Alojato	1665.00	2610.00	2510.00	2610.00	2610.00	2610.00	2610.00
Total Costos Directos Alojamiento	2987.00	4745.20	5154.00	5154.00	5154.00	5154.00	5154.00

(1) Se ha estimado en quinientos (\$500) pesos semanales por habitación (\$500x50 semanas = \$25.000 pesos
Se incluyen en este grupo : toallas, sábanas, fundas, mantelas, servilletas. e.t.c.

Costos Directos Alimentos y Bebidas	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Gastos de Reposición (2)	300.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
Costo Insumos Restaurante	5110.00	8176.00	10220.00	10220.00	10220.00	10220.00	10220.00
Costo Ventas Bebidas	1277.50	2044.00	2555.00	2555.00	2555.00	2555.00	2555.00
Mano Obra Alimentos y Bebidas	2160.00	2700.00	2700.00	2700.00	2700.00	2700.00	2700.00
Total Costos Directos Alimentos y Beb.	9247.50	13420.00	15975.00	15975.00	15975.00	15975.00	15975.00

(2) Se ha estimado en quinientos (\$500) pesos semanales por habitación (\$500x50 semanas = \$25.000 pesos
Se incluyen en este grupo : Loza, cristalería, utensilios de cocina. e.t.c.

Costos Directos Servicio Lavandería	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Costo Insumos Lavandería	102.20	163.52	204.40	204.40	204.40	204.40	204.40
Mano Obra Servicio Lavandería	135.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00
Total Cost.Direct.Serv.Lav	237.20	433.52	474.40	474.40	474.40	474.40	474.40

Costos Directos Circuitos.Tcos	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Costo combustible lancha	260.00	520.00	520.00	780.00	780.00	780.00	780.00
Honorarios Conductor Lancha	10.00	500.00	1000.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00
Total Costos Serv.Circuitos.T	760.00	1520.00	2020.00	2280.00	2280.00	2280.00	2280.00

Costos Directos Mantenimiento Dotación	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Gastos suministros Aseo (3)	432.00	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00
Costos Refacciones y Herramientas (4)	1200.00	2000.00	2000.00	2000.00	2000.00	2000.00	2000.00
Mano Obra Mantenimiento/Aseo	1620.00	1520.00	1520.00	1620.00	1620.00	1620.00	1620.00
Total Costos Directos Mantenimiento/Aseo	3252.00	4340.00	4340.00	4340.00	4340.00	4340.00	4340.00

(3) Se ha estimado en cien (\$100) pesos diarios por habitación (\$100x360 días = \$36.000 pesos x 12 = \$432 mil

(4) Se ha estimado en cien mil (\$100.000) pesos anuales por habitación

CUADRO No. 4.6.2.1

CRONOGRAMA DE DEPRECIACIONES

(En Miles de pesos)

Depreciac. Infraestruct: 20 anos	Inv. Parc	1er. ano	2o. ano	3er. ano	4o. ano	5o. ano	6o. ano	7o. ano
Inversion en ano: 1	2000.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Inversion en ano: 2	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversion en ano: 3	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversion en ano: 4	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversion en ano: 5	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Depreciacion Infraest.	2000.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Depreciac. Estructura: 20 anos	Inv. Parc	1er. ano	2o. ano	3er. ano	4o. ano	5o. ano	6o. ano	7o. ano
Inversion en ano: 1	9000.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00
Inversion en ano: 2	14000.00	0.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00
Inversion en ano: 3	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversion en ano: 4	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversion en ano: 5	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Depreciacion Estructura.	23000.00	450.00	1150.00	1150.00	1150.00	1150.00	1150.00	1150.00

Depreciac. Maq/Equipo: 10 anos	Inv. Parc	1er. ano	2o. ano	3er. ano	4o. ano	5o. ano	6o. ano	7o. ano
Inversion en ano: 1	8000.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
Inversion en ano: 2	5000.00	0.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
Inversion en ano: 3	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversion en ano: 4	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	500.00	500.00
Inversion en ano: 5	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	200.00	200.00
Total Deprec. Maq/Equipo	13000.00	800.00	1300.00	1300.00	1300.00	1300.00	2000.00	2000.00

Depreciac. Equipo/Dotacion: 10 anos	Inv. Parc.	1er. ano	2o. ano	3er. ano	4o. ano	5o. ano	6o. ano	7o. ano
Inversion en ano: 1	9000.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	700.00	700.00
Inversion en ano: 2	4000.00	0.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
Inversion en ano: 3	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversion en ano: 4	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	500.00	500.00
Inversion en ano: 5	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	700.00	700.00
Total. Deprec. Equi/Dotacion	13000.00	900.00	1300.00	1300.00	1300.00	1300.00	2300.00	2300.00

Depreciac. Equipo. Transp: 10 anos	Inv. Parc.	1er. ano	2o. ano	3er. ano	4o. ano	5o. ano	6o. ano	7o. ano
Inversion en ano: 1	6000.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	900.00	900.00
Total Deprec. Equip/Transp	6000.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	900.00	900.00

4.6.2.2 Presupuesto de Costos Indirectos Anuales : De las depreciaciones anteriores tomamos los valores totales para elaborar el Cuadro General de los Costos Indirectos de Operación, teniendo en cuenta :

- Se carga el 90% de la depreciación de la construcción a Costos Indirectos de Operación y el 10% restante a Gastos de Administración.
- Del total de la Dotación que son \$13' millones, se estiman \$10' millones para las operaciones del Hotel y \$3' millones para la Administración
- Los Costos de Seguros Generales por construcción, Maquinaria, Equipo y Dotación, fueron estimados en función del valor total de la inversión en ellos.
- Otros costos indirectos de Operación : Su valor fué estimado.

COSTOS INDIRECTOS DE OPERACION	CV% Inv	1er.ano	2o.ano	3er.ano	4o.ano	5o.ano	6o.ano	7o.ano
Depreciacion Infraestructura	2000.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Depreciacion Construccion (90%)	20700.00	405.00	1035.00	1035.00	1035.00	1035.00	1035.00	1035.00
Depreciacion Maq. y Equipo	13000.00	900.00	1300.00	1300.00	1300.00	1300.00	2000.00	2000.00
Depreciacion Dotacion(excep. Adicion)	10000.00	500.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	2000.00	2000.00
Depreciacion Equip. Transporte	3000.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	900.00	900.00
Seguros Const. Maq. Equip. Dotac		250.50	402.50	402.50	402.50	402.50	610.50	713.50
Otros Costos Indirectos Operac.		144.50	181.50	181.50	201.50	351.50	355.00	355.00
Total Costos Indirectos Operac.	51700.00	2300.00	4500.00	4500.00	4540.00	4300.00	7004.50	7004.50

CUADRO No. 4.6.2.2

4.6.3 Presupuesto de Gastos de Administración : En su relación se tiene en cuenta:

- La liquidación de sueldos y prestaciones Sociales.

Sueldos Administracion	Sueldo/mes	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.ano	7o.ano
Gerente-Administrador	100.00	1200.00	1200.00	1200.00	1200.00	1200.00	1200.00	1200.00
Secretaria Auxil. Contab	40.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00
Secretaria Auxiliar	30.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Sueldos anuales	170.00	1680.00	1680.00	1680.00	1680.00	1680.00	1680.00	1680.00
Prestaciones Sociales	0.50	340.00	340.00	340.00	340.00	340.00	340.00	340.00
Total Sdos y P.S. Administracion		2020.00	2020.00	2020.00	2020.00	2020.00	2020.00	2020.00

CUADRO No. 4.6.3-A

- Los Honorarios del Contador se han presupuestado con base en \$60.000 mensuales. Para los primeros años se ha estimado en una asesoría de medio (1/2) tiempo.

- Depreciación de la Construcción : El área construida para el servicio de la Administración se ha estimado según datos técnicos en un 10%. Esto es, que de \$23 Millones, se carguen a la Administración \$2,3 millones, valor que se depreciará a 20 años.

- Depreciación Dotación : Del presupuesto total para dotación (\$13 millones) se ha estimado en \$3 millones el valor de los activos de Dotación, correspondientes a la Administración; y los otros diez (\$10') millones como activos de operación según Numeral 4.6.2.2

- Otros- Financiación Inicial : En el presupuesto de Inversión total, Cuadro No. 4.3, se ha estimado con destino a otros imprevistos la suma de un (\$1') millón de pesos para el 1er. año.

- Otros Gastos de Admón : Su valor fué estimado.

GASTOS DE ADMINISTRACION	[V/r.Inv]	1er.ano	2o.ano	3er.ano	4o.ano	5o.ano	6o.ano	7o.ano
Decoracion		100.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
Combustible Energia		120.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
Servicio Energia		50.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Servicio Acueducto		30.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
Afiliacion Radio Telefono		20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Portes y Telegramas		20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Cotas Asociaciones		10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
Gastos de Viaje		50.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
Papelaria		50.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
Suministros Varios		58.00	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00
Rescacion de Desperdicios		50.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
Provision Artic.Dañosos		100.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
Salarios y Prestaciones		2520.00	2520.00	2520.00	2520.00	2520.00	2520.00	2520.00
Honorarios Contador		360.00	350.00	350.00	350.00	350.00	360.00	350.00
de Angeles		500.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Seguros Generales		54.50	41.50	41.50	41.50	41.50	41.50	41.50
Depreciac.Construc.: 10%	2300.00	45.00	115.00	115.00	115.00	115.00	115.00	115.00
Depreciac.Dotacion Administrac	3000.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Financ. (Inicial)	1000.00	1000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros Gastos Admon		102.50	182.50	182.50	182.50	152.50	152.50	152.50
Total Gastos Administracion		5520.00	4730.00	4730.00	4740.00	4700.00	4700.00	4700.00

CUADRO No. 4.6.3-B

4.6.4 Presupuesto de Gastos de Ventas : En su relación se tiene en cuenta :

- Que se ha estimado del total de la Inversión, un (\$1') millón de pesos, para gastos de Promoción.
- Que se ha presupuestado el 1% del total de los Ingresos para publicidad y propaganda.

CUADRO No. 4.6.4 (En miles de pesos)

GASTOS ANUALES DE VENTAS	[V/r.Inv]	1er.ano	2o.ano	3er.ano	4o.ano	5o.ano	6o.ano	7o.ano
Prozocion (financ.Inicial)	1000.00	1000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Publicidad y Propaganda: 1% S/I		358.06	581.22	715.12	736.92	736.92	736.92	736.92
Total Gastos de Ventas		1358.06	581.22	715.12	736.92	736.92	736.92	736.92

4.6.5 Presupuesto de Gastos Financieros: Estos gastos se generan debido a que el 100% de la inversión total ha sido presupuestada como créditos de la C.N.T

- Crédito Total C.N.T : 60" millones en parciales así:
 - Primer Año : 37' millones
 - Segundo Año : 23' millones
 - Plazo Máximo : 12 Años
 - Período de Gracia : 3 años
 - Tasa de Intereses T. Ant. : 24%
 - Comisión de Estudio : 3% sobre crédito otorgado.
- (Ver Cuadro No. 4.6.5).

4.7 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS ANUALES DE OPERACION.

Habiendo determinado y estimado los Ingresos , Costos y Gastos de Operación en los numerales anteriores, los resumimos al presentarlas en un sólo cuadro con el nombre de ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS por los siete primeros años.

(Ver Cuadro No. 4.7) .

CUADRO No. 4.6.5

SERVICIO DE LA DEUDA CON LA C.N.T.

(En miles de pesos)

Destino del Credito	Inver.Tos	1er.ano	2o.ano	3er.ano	4o.ano	5o.ano
Obras Civiles InfraEstruc.	2000.00	2000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Construccion Estructura	25000.00	5000.00	14000.00	0.00	0.00	0.00
Maquinaria y Equipo	10000.00	9000.00	5000.00	0.00	0.00	0.00
Activos de Operacion	12000.00	5000.00	4000.00	0.00	0.00	0.00
Transporte Maritimo	6000.00	6000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Capital de Trabajo	3000.00	3000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Inversion Credito.C.N.T.	50000.00	37000.00	23000.00	0.00	0.00	0.00

CRONOGRAMA DE PAGO " SERVICIO DE LA DEUDA CON LA C.N.T. "

Plazo del Credito : 12 anos Periodo de Gracia : 3 anos Tasa i : 24% anual Trim. Antecipo

Credito Otorgado al '1er.Ano	1er.ano	2o.ano	3er.ano	4o.ano	5o.ano	6o.ano	7o.ano
Saldo anual del Credito	37000.00	37000.00	37000.00	33916.67	30933.33	27750.00	24666.67
Abono a Capital	0.00	0.00	0.00	3083.33	3083.33	3653.33	3083.33
Intereses sobre saldos : al 24%	8890.00	8890.00	8890.00	8140.00	7400.00	6660.00	5920.00

Credito Otorgado al '2o.Ano	1er.ano	2o.ano	3er.ano	4o.ano	5o.ano	6o.ano	7o.ano
Saldo anual del Credito	0.00	23000.00	23000.00	20000.00	17023.33	14155.67	11250.00
Abono a Capital	0.00	0.00	0.00	0.00	1916.67	1916.67	1916.67
Intereses sobre Saldos : al 24%	0.00	5520.00	5520.00	5520.00	5160.00	4800.00	4440.00

Credito Otorgado al '4o.ano	1er.ano	2o.ano	3er.ano	4o.ano	5o.ano	6o.ano	7o.ano
Saldo anual del Credito	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Abono a Capital	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Intereses sobre Saldos : al 24%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Credito Otorgado al '5o.ano	1er.ano	2o.ano	3er.ano	4o.ano	5o.ano	6o.ano	7o.ano
Saldo anual del Credito	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Abono a Capital	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Intereses sobre Saldos : al 24%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Resumen del Servicio de la Deuda.C.N.T.	1er.ano	2o.ano	3er.ano	4o.ano	5o.ano	6o.ano	7o.ano
Total Saldo anual Creditos	37000.00	60000.00	60000.00	55916.67	51916.67	46916.67	41916.67
Total Abonos a Capital	0.00	0.00	0.00	3083.33	5000.00	5000.00	5000.00
Total Intereses pagados al 24%	8890.00	14400.00	14400.00	13660.00	12460.00	11260.00	10060.00

CUADRO No. 4.7

(En miles de pesos)

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS		1er. año	2o. año	3er. año	4o. año	5o. año	6o. año	7o. año
	(Cda. base)	5110.00	8176.00	10220.00	10220.00	10220.00	10220.00	10220.00
Ingresos por ...	4.00	20440.00	32704.00	40220.00	40220.00	40220.00	40220.00	40220.00
Ingresos por Restaurantes	2.00	10220.00	16352.00	20440.00	20440.00	20440.00	20440.00	20440.00
Ingresos por Bebidas	1.00	2555.00	4022.00	5110.00	5110.00	5110.00	5110.00	5110.00
Ingresos por Lavandería	0.10	511.00	817.60	1022.00	1022.00	1022.00	1022.00	1022.00
Ingresos por Circuitos	2.00	2080.00	4160.00	4160.00	6240.00	6240.00	6240.00	6240.00
TOTAL INGRESOS OPERACION		35506.00	58121.60	71612.00	73592.00	73592.00	73592.00	73592.00
COSTOS DIRECTOS POR CENTROS:								
Costos por Alojamiento		2597.00	4745.20	5154.00	5154.00	5154.00	5154.00	5154.00
Costos Aliment y Bebidas		8847.50	13420.00	15975.00	15975.00	15975.00	15975.00	15975.00
Costos Serv. Lavandería		237.20	433.52	474.40	474.40	474.40	474.40	474.40
Costos Circuitos Turist.		760.00	1520.00	2020.00	2280.00	2280.00	2280.00	2280.00
Costos Direct. Manten. Dotacion		3252.00	4340.00	4340.00	4340.00	4340.00	4340.00	4340.00
COSTOS INDIRECTOS OPERACION		2900.00	4600.00	4600.00	4640.00	4800.00	7004.50	7004.50
TOTAL COSTOS DIRECT E INDIRECT. OPERACION		18983.70	29058.72	32563.40	32653.40	30003.40	35227.90	35227.90
UTILIDAD BRUTA DE OPERACION		16322.30	29062.88	39048.60	40938.60	40588.60	38464.10	38464.10
Total Gastos Administración		5520.00	4730.00	4730.00	4740.00	4700.00	4700.00	4700.00
Total Gastos de Ventas		1558.06	551.22	715.12	736.92	736.92	736.92	736.92
Gast. Financ. Corporac. UTAO. (20% anual)		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Comision. Estado C.N.T. (3% S. Cred)		1110.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gast. Financ. C.N.T. (20% ANUAL)		8890.00	14400.00	14400.00	13650.00	12450.00	11260.00	10060.00
Total. Gast. Admon, Ventas, Financ.		16878.06	20491.22	19845.12	19156.92	17896.92	16696.92	15496.92
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO		-45.76	8561.66	19203.48	21681.68	22771.68	21767.18	22967.18
Impuesto de Renta y Complementarios 30%		-13.73	2598.50	5760.74	6507.50	6691.50	6590.15	6890.15
UTILIDAD NETA DE OPERACION		-32.03	6063.16	13442.74	15174.18	16080.18	15277.03	16077.03

4.8 PUNTO DE EQUILIBRIO.

Como lo hemos manifestado, el porcentaje de Ocupación que iguala la utilidad neta de operación a cero (en nuestro caso (\$32.030) es : 35%. Este dato es de suma importancia para el inversionista, quien "debe como mínimo GARANTIZAR el 35% y el 28% para el primero y segundo año de Operación; evitando así las Perdidas con porcentajes inferiores..

4.9 FLUJO DE CAJA.

Con base en los niveles mínimos de Ocupación (Puntos de Equilibrio 35% y 28%) para los dos primeros años; y recuperando la demanda el 35% a partir del 3er. año, se obtiene el "Saldo Neto Final de Caja" el cual es positivo debido a los períodos de gracia de los créditos con la CNT.

Consecuentemente, los saldos finales de Caja, son positivos y permiten atender con recursos propios todas las obligaciones adquiridas a corto, mediano y largo plazo (C.N.T)

CUADRO No. 4.9

FLUJO DE CAJA		(En miles de pesos)						
Detalle de Conceptos	1er. año	2o. año	3er. año	4o. año	5o. año	6o. año	7o. año	
Utilidad Neta antes de Impuesto	-45.75	8661.66	19202.45	21591.69	22771.68	21757.19	22367.18	
Depreciacion InfraEstructura	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	
Depreciacion Estructura Alojamiento	405.00	1035.00	1035.00	1035.00	1035.00	1035.00	1035.00	
Depreciacion Estructura Administracion	45.00	115.00	115.00	115.00	115.00	115.00	115.00	
Depreciacion Maquinaria y Equipo	800.00	1300.00	1300.00	1300.00	1300.00	2000.00	2000.00	
Depreciacion Equip. Dotacion Alojamiento	600.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	2000.00	2000.00	
Depreciacion Equip. Dotacion Administracion	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	
Depreciacion Equipo de Transporte	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	
Sub Total Ingresos	2904.24	13111.66	23552.45	25141.69	27221.68	26217.19	29417.18	
Impuestos de Renta y Comptarios 30%	-13.73	2598.50	5750.74	6507.50	6801.50	6530.15	6990.15	
Abonos a Capital Creditos c.n.t.	0.00	0.00	0.00	3093.30	5000.00	5000.00	5000.00	
Abonos a Capital Creditos UPAC	0.00	0.00	0.00	0.00	2000.00	2000.00	2000.00	
Sub Total Egresos	-13.73	2598.50	5760.74	9590.84	14801.50	13630.15	14190.15	
Flujo Neto Final de Caja	2817.97	10513.16	17891.74	15550.84	12420.18	12587.03	15227.03	
SALDO NETO DE EFECTIVO								
Saldo Inicial de Caja	0.00	2817.97	13381.13	31222.87	47773.71	60363.89	75250.91	
Saldo Final de Caja	2817.97	13381.13	31222.87	47773.71	60363.89	75250.91	90477.94	

4.10 EVALUACION FINANCIERA.

La evaluación financiera del Proyecto Hotel de Guapi, tiene en cuenta la información financiera y del estudio de mercado para establecer el cálculo del flujo neto de recursos.

El cuadro No. 4.10.1, establece los componentes del flujo de inversiones y el flujo de operación para obtener el flujo neto total que permite establecer el valor neto y la Tasa Interna de Retorno del sub-proyecto.

4.10.1 Tasa Interna de Retorno y Valor Presente Neto.

Puesto que la información financiera está valorada a precios constantes del primer año, la Tasa de Interés pertinente en términos reales es del 12%. Tasa de Interés utilizada en Colombia por las entidades de crédito multilateral como Tasa de Interés Real de Oportunidad.

La Tasa Interna de Retorno entendido como el rendimiento propio del proyecto es de 24% para la situación de referencia, o sea, aquella de equilibrio económico, con un valor presente neto de \$ 19.58 millones, lo que está indicando que el proyecto es viable financieramente.

Este resultado está basado en un porcentaje de ocupación relativamente bajo que inician con 35% bajan a 28% en el segundo año y asciende el 35% nuevamente en el tercer año, para estabilizarse en este porcentaje el resto del período de evaluación. ~~Supuesto~~ que es bastante reservado y que posiblemente resultado de las acciones complementarias, puede aumentar considerablemente. (Ver Cuadro 4.10.1)

4.10.2 Análisis de Sensibilidad.

Para poder evaluar la sensibilidad de los resultados al cambio en el volumen de ventas de servicios, se elaboró una serie de ejercicios partiendo de la situación de ocupación de equilibrio o referencia, a la cual se adicionó o disminuyó puntos porcentuales hacia arriba y hacia abajo de los porcentajes de Ocupación en ella establecidos.

Así tenemos en el Cuadro No. 4.10.2 los resultados de Tasa Interna de Retorno y valor presente neto, resultado de las variaciones en el porcentaje

TASA INTERNA DE RETORNO SOBRE LA INVERSION

(En miles de pesos)

Detalle de Conceptos	1er. año	2o. año	3er. año	4o. año	5o. año	6o. año	7o. año
Flujo de Inversiones :							
Inversion en Activos Fijos	57000.00	34000.00	20000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversion en Capital de Trabajo	1000.00	1000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversion en Proceccion y Otros	2000.00	2000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo Total de Inversiones	60000.00	37000.00	20000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de Operaciones :							
Ingresos Operacionales	35305.00	38101.50	71812.00	70992.00	70862.00	70592.00	70592.00
Costos Direct/Indirect. de Operacion	19935.70	20150.72	32553.40	30365.40	30023.40	35227.90	35227.90
Gastos de Admcion, Ventas y Financieros	16863.08	20401.22	19846.12	19138.92	17866.92	16596.92	15496.92
Utilidad antes de Impuesto	-45.76	3551.66	19202.48	21591.68	22771.68	21757.18	22957.18
Impuesto de Renta y Complementarios 30%	-13.73	2593.50	5760.74	6307.50	5331.50	6530.15	6890.15
Utilidad despues de Impuesto	-32.03	692.16	13441.74	15284.18	15340.18	15227.03	16077.03
Mas Depreciacion Activos Fijos	2550.00	4450.00	4450.00	4450.00	4450.00	6450.00	6450.00
Flujo Total de Operaciones	2617.97	10513.16	17891.74	19694.18	20390.18	21597.03	22527.03
FLUJO NETO TOTAL (F.Inv. - F.Oper)	-34182.03	-12436.84	17891.74	19694.18	20390.18	21597.03	22527.03
Punto de Equilibrio : Tasa Ocup. 95%	TIR	23.92					
	VPN	19534.43					

CUADRO No. 4.10.1

de ocupación hacia arriba y hacia abajo de los porcentajes utilizados en la proyección financiera, tal como observamos ante variaciones en el porcentaje de ocupación, la tasa interna de retorno aumentó en una proporción mayor; igual comportamiento observamos en el valor presente neto. Esto señalaría que el resultado financiero es sensible a las variaciones del porcentaje de ocupación que afecta decididamente los resultados y por tanto, cualquier acción que lleve a un aumento de él es aconsejable.

CUADRO No. 4.10.2

SIMULACIÓN DE RESULTADOS

Variable	Porcentaje*	TIR %	VPN millones	CUADRO No.
Base P.E	35%	23.9	19.58	4.10.1
-1%	34%	20.98	14.81	4.10.3
+2%	37%	29.90	29.13	4.10.4
+5%	40%	39.21	43.45	4.10.5

* Comprende el primer año.

(Ver Cuadros Nos. 4.10.3 , 4.10.4 , 4.10.5)

5. EVALUACION ECONOMICA.

5.1 El analizar el impacto de un proyecto en la economía nacional y en la economía regional es el objetivo que persigue un estudio económico. Sin embargo, se presentan dificultades, especialmente en los países subdesarrollados, por la ausencia y calidad de la información necesaria para utilizar los instrumentos de análisis. Este es el caso de los proyectos de desarrollo turístico en la Costa Pacífica.

Estas limitaciones se reflejan en la presente evaluación, donde sólo se señalan los efectos esperados de manera cualitativa en el sistema económico, al igual que al establecer las relaciones del sub-proyecto y la economía regional y nacional.

(En miles de pesos)

DEMANDA ESTIMADA DE TURISTAS	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Oferta diaria de habitaciones	10.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Oferta Anual de habitaciones	3650.00	7300.00	7300.00	7300.00	7300.00	7300.00	7300.00
Porcentaje esperado Ocupacion	0.34	0.37	0.34	0.34	0.34	0.34	0.34
Demanda estimada de habitaciones	1241.00	1971.00	2482.00	2482.00	2482.00	2482.00	2482.00
Demanda estimada de Camas (4xhas)	4964.00	7884.00	9928.00	9928.00	9928.00	9928.00	9928.00
TOTAL DEMANDA ANUAL ESTIM. TURIST.	4964.00	7884.00	9928.00	9928.00	9928.00	9928.00	9928.00

TASA INTERNA DE RETORNO SOBRE LA INVERSION

Detalle de Conceptos	1er.año	2o.año	3er.año	4o.año	5o.año	6o.año	7o.año
Flujo de Inversiones :							
Inversion en Activos Fijos	57000.00	34000.00	23000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversion en Capital de Trabajo	1000.00	1000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversion en Promocion y Otros	2000.00	2000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo Total de Inversiones	60000.00	37000.00	23000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de Operaciones :							
Ingresos Operacionales	5810.40	58194.40	68824.80	71764.80	71764.80	71764.80	71764.80
Costos Direct/Indirect. de Operacion	18769.06	29829.48	32134.16	32434.16	32594.16	34799.66	34799.66
Gastos de Admion, Ventas y Financieros	15858.42	20381.94	18826.88	19117.65	17377.65	16577.65	15477.65
Utilidad antes de Impuesto	-755.10	7182.98	17723.79	20212.99	21292.99	20228.49	21488.49
Impuesto de Renta y Complementarios 30%	-235.53	2154.89	5317.14	6063.90	5367.90	6085.55	6445.55
Utilidad despues de Impuesto	-549.57	5028.09	12406.65	14149.09	14925.09	14201.94	15041.94
Mas Depreciacion Activos Fijos	2850.00	4450.00	4450.00	4450.00	4450.00	6450.00	6450.00
Flujo Total de Operaciones	2300.43	9478.09	16826.65	18599.09	19355.09	20651.94	21491.94
FLUJO NETO TOTAL (F.Inv. - F.Oper)	-34699.57	-33521.92	16556.65	18599.09	19355.09	20651.94	21491.94

Punto de Equilibrio : Tasa Ocup. 35% TIR 20.98

VPN 14811.25

CUADRO No.4.10.3

RESUMEN DE OPERACIONES PARA LOS AÑOS 1º A 7º PRIMEROS AÑOS

(En miles de pesos)

DEMANDA ESTIMADA DE TURISTAS	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Oferta diaria de habitaciones	10.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Oferta Anual de habitaciones	3650.00	7300.00	7300.00	7300.00	7300.00	7300.00	7300.00
Porcentaje esperado Ocupación	0.37	0.30	0.37	0.37	0.37	0.37	0.37
Demanda estimada de habitaciones	1350.50	2190.00	2701.00	2701.00	2701.00	2701.00	2701.00
Demanda estimada de Casas (4xhab)	5402.00	8760.00	10804.00	10804.00	10804.00	10804.00	10804.00
TOTAL DEMANDA ANUAL ESTIM. TURIST.	5402.00	8760.00	10804.00	10804.00	10804.00	10804.00	10804.00

TASA INTERNA DE RETORNO SOBRE LA INVERSIÓN

Detalle de Conceptos	1er.año	2o.año	3er.año	4o.año	5o.año	6o.año	7o.año
Flujo de Inversiones :							
Inversión en Activos Fijos	57000.00	34000.00	23000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversión en Capital de Trabajo	1000.00	1000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversión en Promoción y Otros	2000.00	2000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo Total de Inversiones	60000.00	37000.00	23000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de Operaciones :							
Ingresos Operacionales	37733.20	61976.00	75466.40	77546.40	77546.40	77546.40	77546.40
Costos Directos (Instructivos Operacion)	19412.94	29917.20	33421.85	33721.98	33891.82	35035.39	36095.08
Gastos de Admón./ventas y Financieros	16587.33	20439.76	19684.66	19175.43	17995.45	18735.46	15583.46
Utilidad antes de Impuesto	1432.93	11619.04	22159.89	24649.00	25659.13	24775.55	25924.86
Impuesto de Renta y Complementarios 30%	429.88	3455.71	6647.96	7394.72	7715.73	7417.37	7777.37
Utilidad despues de Impuesto	1003.05	8163.33	15511.90	17254.28	17943.40	17358.18	18147.49
mas Depreciación Activos Fijos	2850.00	4450.00	4450.00	4450.00	4450.00	4450.00	4450.00
Flujo Total de Operaciones	3853.05	12583.33	19961.90	21704.28	22400.34	21808.18	22597.49
FLUJO NETO TOTAL (F.Oper. - F.Oper.)	-32146.95	-10416.57	19961.90	21704.28	22400.34	21808.18	22597.49

Punto de Equilibrio : Tasa Ocup. 35% TIR 29.90
 VPN 29130.79

CUADRO No. 4.10.4

(En miles de pesos)

DEMANDA ESTIMADA DE CUENTAS	1er.AÑO	2o.AÑO	3er.AÑO	4o.AÑO	5o.AÑO	6o.año	7o.año
Plano de obras de habitaciones	10.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Plano Anual de habitaciones	2550.00	7300.00	7300.00	7300.00	7300.00	7300.00	7300.00
Porcentaje de avance de construcción	0.40	0.33	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40
Demanda Estimada de habitaciones	1450.00	2409.00	2920.00	2920.00	2920.00	2920.00	2920.00
Costos estimados de Obras (4xhab)	5840.00	9536.00	11680.00	11680.00	11680.00	11680.00	11680.00
TOTAL DEMANDA ANUAL ESTIM. CURST.	5840.00	9536.00	11680.00	11680.00	11680.00	11680.00	11680.00

TASA INTERNA DE RETORNO SOBRE LA INVERSION

Detalle de Conceptos	1er.año	2o.año	3er.año	4o.año	5o.año	6o.año	7o.año
Flujo de Inversiones:							
Inversion en Activos Fijos	57000.00	24000.00	23000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversion en Capital de Trabajo	1000.00	1000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Inversion en Promocion y Otros	2000.00	2000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo Total de Inversiones	60000.00	27000.00	23000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de Operaciones:							
Ingresos Operacionales	40624.00	67757.50	81248.00	83318.00	83028.00	83328.00	83028.00
Costos directos/Indirectos de Operacion	20655.80	31204.92	34709.50	35009.50	35169.50	37374.10	37374.10
Costos de Admin., Ventas y Financieros	15916.24	20497.58	19942.48	19233.28	17995.28	16793.28	15593.28
Utilidad antes de Impuesto	3855.96	16055.10	26596.02	29075.22	30153.22	29160.62	30360.62
Impuesto de Renta y Complementarios 30%	11095.29	4816.53	7973.78	8725.54	9049.54	8748.19	9108.19
Utilidad después de Impuesto	2555.67	11238.57	18622.24	20349.68	21103.68	20412.43	21252.43
Plus Depreciacion Activos Fijos	2850.00	4450.00	4450.00	4450.00	4450.00		6450.00
Flujo Total de Operaciones	5405.67	15688.57	23072.24	24809.68	25553.68	20412.43	27702.43
FLUJO NETO TOTAL (F.I.M. - F.Oper)	-3194.33	-7311.43	23072.24	24809.68	25553.68	20412.43	27702.43
Punto de Equilibrio : Tasa Grup. 35%	TIR	39.21					
	VPN	43450.34					

CUADRO No. 4.10.5

5.2 EFECTOS DEL SUB-PROYECTO SOBRE LAS VARIABLES DEL SISTEMA ECONOMICO.

5.2.1 Efectos como Inversión.

La habilitación de las instalaciones en Bonanza para un Hotel de dos estrellas en Guapi de 20 habitaciones dobles en un período de dos (2) años, con una inversión de \$60' millones a precios de 1.989, constituye un monto importante. A su vez, esta inversión representa para el Estado el recaudo de impuestos que se pueden estimar razonablemente en un 50% del costo total de la inversión, es decir, un valor de \$3' millones.

Un efecto directo radica en el empleo generado que alcanza un total de 14 empleos, de las cuales 9 son personal no-calificado, con su impacto positivo sobre el empleo local.

De otra parte, existe un empleo indirecto, resultado de la puesta en operación del hotel, especialmente en actividades agrícolas, de suministro y transporte que se estima por lo menos en un volúmen similar al número de empleos directos.

5.2.2 Beneficios, Costos locales y nacionales provenientes de la localización del sub-proyecto.

El Hotel Guapi permitirá desarrollar turísticamente los recursos naturales existentes a través del crecimiento del alojamiento turístico que actualmente es precario y escaso.

Un costo local y nacional, están asociados a los efectos en el medio ambiente resultado de las alteraciones en el medio que originará la realización del sub-proyecto y que en lo posible deberán controlarse para evitar impactos que deterioren el medio ambiente.

6. CONCLUSIONES.

El sub-proyecto de un hotel turístico en Guapi a nivel del presente estudio y sobre la base de los supuestos establecidos a nivel técnico y algunas variables de mercado, permiten resumir sus resultados así:

- El área turística de Guapi, presenta una variedad de recursos naturales que pueden desarrollarse turísticamente en una mayor proporción que la obtenida hasta ahora.

- Con todas las limitaciones actuales de infraestructura de servicios públicos y de una adecuada planta y facilidades turísticas, la demanda real existe.
- Existe una demanda potencial por aprovechar significativa para el tipo de turismo y monto de gasto en Guapi.
- La habilitación de un Hotel de dos (2) estrellas constituye desde el punto de vista técnico una alternativa viable y posible.
- La construcción del Hotel en dos (2) Etapas que permitan evaluar el comportamiento de la demanda real, es el aconsejado por el Grupo Consultor. Estas ampliaciones inician con 12 habitaciones el primer año, y 8 habitaciones en el segundo.
- La realización del sub-proyecto implica invertir un total de \$60' millones a precios de 1.989, distribuidos de acuerdo al Plan de construcción en dos (2) años.
- La financiación prevista se estructura en un crédito de \$60' millones de la C.N.T, o sea, financian la totalidad de la inversión.
- La situación financiera en equilibrio, determina que el porcentaje de ocupación requerido es de 35%, 28% y 35%, para el período 1 al 3, respectivamente. Del período 3 en adelante se estimó constante en un 35%.
- El resultado financiero en esta situación de referencia, es aceptable, dado que el Estado de Pérdidas y Ganancias origina una utilidad operacional escasa los primeros años, pero que constituye una referencia del nivel de operación mínimo económica.
- El flujo de caja calculado permite confirmar los resultados de nivel mínimo de operaciones económicas, al presentar saldos anuales positivos, permitiendo la atención oportuna del servicio de la deuda del crédito estimado con la C.N.T.
- La rentabilidad calculada para el sub-proyecto Hotel de Guapi mediante la Tasa Interna de Retorno y el valor presente neto es de 23.92% y \$14.81 millones respectivamente. Este último, obtenido con una Tasa de descuento de oportunidad del 12%, que es la misma utilizada por las entidades de crédito multilateral en Colombia. Señalando estos resultados la factibilidad financiera del sub-proyecto para su situación de referencia.

- El análisis de sensibilidad efectuado permite señalar que los resultados de rentabilidad son sensibles al porcentaje de ocupación.

Resultados con niveles de ocupación inicial de menos del 30% que no serían rentables.

- La posibilidad del sub-proyecto presenta claras ventajas medidas por su rentabilidad financiera a partir de 38% de ocupación que parece razonable, si se acompaña de un programa adecuado de promoción y propaganda y además las garantías de transporte aéreo en las frecuencias requeridas.

- Los efectos del sub-proyecto en la región son considerables desde el punto de vista del monto de la inversión \$60' millones y la generación de 14 empleos directos y otro tanto indirectos.

Resulta necesario controlar efectos en el medio ambiente, que la realización y operación del sub-proyecto originan en la zona a fin de garantizar el menor impacto negativo.

CATEGORIAS	ASPECTOS POSITIVOS	ASPECTOS NEGATIVOS	MEDIDAS MITIGADORAS	MEDIDAS PREVENTIVAS	MEDIDAS CORRECTIVAS	MEDIDAS DE MONITOREO	MEDIDAS DE CIERRE	MEDIDAS DE SOSTENIMIENTO
ACCIONES
...
...
...

ANEXO

CATEGORIAS

ASPECTOS POSITIVOS

ASPECTOS NEGATIVOS

MEDIDAS MITIGADORAS

MEDIDAS PREVENTIVAS

MEDIDAS CORRECTIVAS

MEDIDAS DE MONITOREO

MEDIDAS DE CIERRE

MEDIDAS DE SOSTENIMIENTO

MEDIDAS DE SOSTENIMIENTO

MEDIDAS DE SOSTENIMIENTO

MEDIDAS DE SOSTENIMIENTO

MEDIDAS DE SOSTENIMIENTO

MEDIDAS DE SOSTENIMIENTO

