2DA ETAPA PLAN MAESTRO DE TURISMO DE BUENAVENTURA

EJECUTADO POR:

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN 4
ANTECEDENTES..... 6
INTRODUCCIÓN 7
METODOLOGÍA..... 9
Fase 1 . Alistamiento -Revisión de fuentes secundarias..... 10
Fase 2. Preparación..... 10
Fase 3. Identificación y construcción participativa del producto turístico..... 10
Tema 1 . Conceptualización, identificación y construcción participativa producto turístico..... 11
Tema 2. Modelos de negocio..... 12
Tema 3. Sofisticación de destino..... 13
Terna 4. Moldeando el producto turístico I..... 14
Tema 5. Moldeando el producto turístico ll..... 15
ESTRUCTURACIÓN DE LOS PRODUCTOS TURÍSTICOS..... 16
Contexto y entorno territorial..... 16
Áreas protegidas..... 17
Población 17
Principales actividades económicas 18
CONTEXTO GENERAL DE LAS ZONAS PRIORIZADAS..... 19
ZONA 1 . CARRETERA CABAL POMBO 20
ZONA 2. CÓRDOBA -SAN CIPRIANO 21
ZONA 3. CORREGIMIENTO N0. 8 22
ZONA 4. ZONA URBANA DEL DISTRITO DE BUENAVENTURA..... 23
ZONA 5 BAZÁN BOCANA..... 24
ZONA 6 BAHÍA MÁLAGA 25
IDENTIFICACIÓN..... 26
1 .1 . Contexto nacional y regional de turismo 26
1 .2. Tendencias de turismo..... 30
1 .3. Perfiles de turistas a nivel general 33
1 . Nómadas digitales..... 33
1 .3.2. Viajeros conscientes 36
1 .3.3. Turistas de sol y playa..... 37
1.3.4. Turistas de naturaleza (aventura, científico, Ed ventures) 39
1.3.5. Turistas nacionales — desplazamientos cortos..... 42
1.4. Perfil de turista Valle del cauca -Buenaventura..... 43
1.4.1. Investigación de Segmentación de mercados Turismo en Buenaventura..... 43
1.4.2. Resultados de segmentación de mercados turismo en Buenaventura 43
1 .5 Análisis de la oferta turística 47
1 .5.1 . Atractivos turísticos 47
1 . Valoración Carretera Cabal Pombo..... 50
2. Valoración Córdoba — San Cipriano 51
3. Valoración Corregimiento No. 8 53
4. Valoración Zona Urbana 54
5. Valoración Bazán Bocana..... 58
6. Valoración Bahía Málaga 59

1 .6. Inventario de atractivos turísticos de Buenaventura 61
1 .7. Priorización de los atractivos turísticos 62
Zona 1. Carretera Cabal Pombo 62
Zona 2. Córdoba- San Cipriano.....63
Zona 3. Corregimiento No 8.....64
Zona 4. Zona urbana del Distrito de Buenaventura.....64
Zona 5. Bazán Bocana 67
Zona 6. Bahía Málaga 67
1 .8 Actividades turísticas 69
1 .9 Servicios turísticos.....69
Infraestructura y servicios de apoyo 73
Conectividad aérea (vuelos con destino Aeropuerto Gerardo Tovar López ubicada en la ciudad Puerto de Buenaventura) 73
Conectividad terrestre 74
Conectividad desde el embarcadero turístico de Buenaventura-Bazán Bocana..... 74
Conectividad desde el embarcadero turístico de Buenaventura-Bahía Málaga 74
2. CONCEPTUALIZACIÓN PRODUCTO 76
2.1 Elementos para el desarrollo del concepto de los productos 76
2.1.1 Análisis de la vocación turística asociada a las categorías de producto turístico.....77
2.1.2 Conceptualización de Ideas de producto 77
PRODUCTO TURÍSTICO CABAL POMBO: ENTRE LA NATURALEZA Y LA ANCESTRALIDAD 77
EXPERIENCIA 1 . ENTRE BOSQUES, CHARCOS Y CASCADAS 78
EXPERIENCIA 2. VENADO CIENCIA 82
FESTIVAL DEL VICHE EN LA COMUNIDAD DE TRIANA 96
PRODUCTO TURÍSTICO CÓRDOBA -SAN CIPRIANO REVELACIÓN NATURAL: RIO, SOL Y LLUVIA.....96
EXPERIENCIA 1 . BARBACUANA EXCURSIÓN ANCESTRAL 88
EXPERIENCIA 2. RUTA DE LA BIODIVERSIDAD 92
EXPERIENCIA 3. RUTA DEL CONOCIMIENTO 96
EXPERIENCIA 4. RUTA DEL TUCÁN 100
EXPERIENCIA 5. RUTA CIENTÍFICA 103
EXPERIENCIA 6. RUTA DE LA SABIDURÍA 107
PRODUCTO TURÍSTICO CORREGIMIENTO N 8 DESTINO BIODIVERSO Y AGRO ECOTURíSTICO LOS CRISTALINOS 111
EXPERIENCIA 1 . CULTIVANDO SABORES Y SABERES 112
EXPERIENCIA 2. BIODIVERSO Y CRISTALINO 115
PRODUCTO TURÍSTICO ZONA URBANA "HERENCIA URBANA, ECOTURíSTICA Y CULTURAL 118
EXPERIENCIA HERENCIA URBANA ECOTURÍSTICA Y CULTURAL 119
PRODUCTO TURÍSTICO BAZÁN BOCANA PARAÍSO VERDE BAZÁN BOCANA 123
EXPERIENCIA EL MANGLE Y SUS RAÍCES 124
EXPERIENCIA EL CAMINO A LA CASA DE LA PIANGUA 128
EXPERIENCIA ZONA VERDE DE LA BOCANA 131
PRODUCTO TURÍSTICO "BAHÍA MÁLAGA: UN REENCUENTRO CON LA MAGIA ANCESTRAL DEL PACIFICO...135
EXPERIENCIA TURISMO CON PROPÓSITO 136
CONCLUSIONES 142
TABLAS

Tabla 1 . Talleres de conceptualización, identificación y construcción participativa del producto turístico ..11
Tabla 2. Talleres de modelos de negocio 12
Tabla 3. Talleres de sofisticación de destino 13
Tabla 4. Talleres de moldeando el producto turístico I 14
Tabla 5. Talleres de moldeando el producto turístico II 15
Tabla 6. Áreas de especial importancia ecológica Buenaventura 17
Tabla 7. Población Buenaventura 17
Tabla 8. Temporalidad de turismo en Buenaventura 45
Tabla 9. Valoración cuantitativa de los criterios para la clasificación de atractivos turísticos Carretera Cabal Pombo 50
Tabla 10. Valoración cuantitativa de los criterios para la clasificación de atractivos turísticos Córdoba-San Cipriano 51
Tabla 11 . Valoración cuantitativa de los criterios para la clasificación de atractivos turísticos Corregimiento No 8 53
Tabla 12. Valoración cuantitativa de los criterios para la clasificación de atractivos turísticos zona urbana Distrito Buenaventura 54
Tabla 13. Valoración cuantitativa de los criterios para la clasificación de atractivos turísticos zona Bazán Bocana 58
Tabla 14. Valoración cuantitativa de los criterios para la clasificación de atractivos turísticos zona Bahía Málaga 59
Tabla 15. Resultados de la identificación de actividades turísticas 69
Tabla 16. Servicios turísticos zonas priorizadas 72
Tabla 17. Producto turístico Cabal Pombo 77
Tabla 18. Itinerario experiencia entre bosques, charcos y cascadas. 80
Tabla 19. Itinerario experiencia Venado ciencia 84
Tabla 20. Producto turístico Córdoba- San Cipriano 86
Tabla 21 . Itinerario experiencia Barbacuana excursión ancestral 90
Tabla 22. Itinerario experiencia ruta de la biodiversidad 94
Tabla 23. Itinerario ruta del conocimiento 98
Tabla 24. Itinerario ruta del tucán 102
Tabla 25. Itinerario experiencia ruta cientifica 105
Tabla 26. Itinerario experiencia ruta de la sabiduría 109
Tabla 27. Producto turístico Corregimiento No 8 111
Tabla 28. Itinerario experiencia cultivando sabores y saberes 114
Tabla 29. Itinerario experiencia biodiverso y cristalino 117
Tabla 30. Producto turístico Zona Urbana 118
Tabla 31 . Itinerario experiencia herencia urbana, ecoturística y cultural 121
Tabla 32. Producto turístico Bazán Bocana 123
Tabla 33. Itinerario experiencia el mangle y sus raíces 126
Tabla 34. Itinerario experiencia el camino a la casa de la piangua 130
Tabla 35. Itinerario experiencia zona verde de la Bocana 133
Tabla 36. Producto turístico Bahía Málaga 135
Tabla 37. Itinerario experiencia turismo con propósito 138

GRÁFICAS

Gráfica 1 .Secuencia de desarrollo de un producto turístico 9

Gráfica 2.Indice de Desarrollo de Viajes y Turismo (TTDI) en Colombia en 2021……27
Gráfica 3. Turismo doméstico, turismo de naturaleza y turismo comunitario ……31
Gráfica 4. Trabajos de los nómadas digitales ……34
Gráfica 5.Destinos preferidos por los nómadas digitales ……35
Gráfica 6. Perfiles de turistas activos y pasivos de sol y playa ……38
Gráfica 7. Las cuatro formas de turismo científico ……41
Gráfica 8. Investigación de Segmentación de mercados Turismo en Buenaventura ……43
Gráfica 9. Motivación de visita ……44
Gráfica 10. Tipo de visitantes que recibe ……44
Gráfica 11. Rango de edad promedio de los visitantes …… 44
Gráfica 12. Porque medio se enteran del destino ……44
Gráfica 13. Lugar de procedencia ……44
Gráfica 14. Tipología de atractivos por zona ……61
Gráfica 15 Producto paraguas Turismo de naturaleza ……76
ILUSTRACIONES
Ilustración 1. Mapa de las seis zonas priorizadas producto turístico ……19

2DA ETAPA PLAN MAESTRO DE TURISMO DE BUENAVENTURA

Formulado en respuesta a los acuerdos establecidos entre el Gobierno Nacional y el Comité de Paro Cívico a través de la ley 1872 de 2017:

Convenio de Cooperación FNTC 345 de 2021 entre la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A – FIDUCOLDEX, Vocera de Patrimonio Autónomo, Fondo Nacional de Turismo – FONTUR, y el Distrito Especial, Industrial, Portuario, Biodiverso y Ecoturístico de Buenaventura.

Formulación de la segunda etapa del Plan Maestro de Turismo para Buenaventura. Concurso de merito abierto DTT-CM-2022-0089. Contrato Buenaventura 2022 No DTT-2022-0209.

Buenaventura, noviembre de 2023

Actualización de los productos turísticos para las seis zonas que fueron definidas en la fase 1 del Plan Maestro de Turismo

Revisión y actualización de los productos turísticos para las seis zonas turísticas identificadas en el Distrito de Buenaventura, departamento del Valle del Cauca.

Proyecto “Formulación de la segunda etapa del plan maestro de turismo para Buenaventura. Concurso de méritos abierto DTT-CM-2022-0089. Contrato Buenaventura 2022 no. DTT-2022-0209.

Elaborador por:
Equipo consultor Universidad El Bosque

PRESENTACIÓN

De acuerdo con lo definido en la Política de turismo sostenible: “Unidos por la Naturaleza”, Colombia es un país que cuenta con un patrimonio único y esto es gracias a su extraordinaria riqueza natural y cultural, que lo hacen ser un país megadiverso, pluriétnico y multicultural, siendo el sector de los viajes y el turismo una importante herramienta para fomentar su conocimiento, conservación del capital natural y la consolidación de territorios de paz., así como una valiosa alternativa de desarrollo sustentable para las comunidades locales y el crecimiento del país.

En los últimos años, y en especial como resultado de los acontecimientos relacionados con la pandemia del COVID-19, se ha puesto de manifiesto la necesidad de desarrollar un turismo desde el que se contribuya a la sostenibilidad de los territorios, el mejoramiento de las condiciones de vida de las comunidades locales, la productividad de los emprendimientos y negocios turísticos, así como la competitividad de los destinos y la sofisticación de la demanda del sector. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2021)

Lo anterior se convierte en una valiosa oportunidad para el país, pero también, constituye una gran responsabilidad en términos de ordenamiento turístico, por lo cual, la conceptualización de los productos turísticos para las seis zonas identificadas en el Distrito de Buenaventura, del departamento del Valle del Cauca, se consolida como una parte integrante del ejercicio de planificación turística que busca aportar a la dinamización de la economía local y regional por medio de experiencias con las que el visitante pueda disfrutar de actividades vinculadas a la naturaleza y a la cultura, cuyo alcance geográfico abarca la Carretera Cabal Pombo, los corregimientos de Córdoba -San Cipriano, el Corregimiento N°8, la zona urbana del Distrito de Buenaventura, Bazán Bocana y Bahía Málaga.

Partiendo de lo anterior, el presente documento se centra en el análisis de la oferta turística, teniendo en cuenta el resultado de la actualización y análisis de inventario, así como las actividades que se pueden realizar conforme a los resultados del proceso participativo desarrollado con los actores sociales, con quienes se compartieron puntos de vista y conocimientos esenciales.

Cada uno de estos elementos será presentado en este documento.

Para comprender el concepto de producto turístico se toma como referencia la definición de la Organización Mundial de Turismo, un producto turístico es una “combinación de elementos materiales e inmateriales, como los recursos naturales, culturales y antrópicos, así como los atractivos turísticos, las instalaciones, los servicios y las actividades en torno a un elemento específico de interés” (OMT, 2019), diseñado para satisfacer con calidad las necesidades y motivaciones de los visitantes. La integración adecuada de estos aspectos, la imagen del destino y la interacción con la comunidad, constituyen el conjunto de

elementos diferenciadores del territorio.

Así pues, la actualización y conceptualización de los productos turísticos de estos territorios priorizados busca aportar a la labor que viene adelantando la cadena de valor del turismo del Distrito en torno a la construcción de un nuevo capítulo alrededor del turismo de naturaleza y turismo cultural de base comunitaria.

ANTECEDENTES

En el año 2018 se formuló el Plan Maestro de Turismo para el Distrito de Buenaventura respondiendo al cumplimiento del acuerdo 335 firmado por el gobierno colombiano y el pueblo de Buenaventura, a través de su Comité Ejecutivo el 06 de junio de 2017. En esta primera etapa se identificaron limitantes y potencialidades, caracterizaron recursos y atractivos turísticos, además de validar aquellos actores que podían aportar a la operatividad de los productos turísticos y a través del trabajo en campo, se efectuaron visitas técnicas y de acercamientos con los diferentes actores sociales, institucionales y empresariales, para concretar la información acerca del departamento y las dinámicas turísticas evidenciadas durante el desarrollo de esta fase.

De conformidad con los resultados obtenidos, el Distrito define la necesidad de adelantar la segunda etapa de este instrumento, objeto de la presente consultoría, bajo el objetivo de: 1. revisar y actualizar los productos turísticos para las seis zonas identificadas en Buenaventura (Carretera Cabal Pombo, los corregimientos de Córdoba -San Cipriano, el Corregimiento N°8, la zona urbana del Distrito de Buenaventura, Bazán Bocana y Bahía Málaga), 2. determinar seis proyectos jalonadores de la zona urbana y rural de Buenaventura, 3. estructurar los planes de negocios con su propuesta de implementación de cada una de las unidades productivas, 4. elaborar una estrategia para la captación de inversión y por ultimo 5.definir un equipo de trabajo que lidere la implementación del plan maestro de turismo de Buenaventura.

El presente documento corresponde al desarrollo del primer objetivo 1: revisar y actualizar los productos turísticos para las seis zonas turísticas identificadas en Buenaventura.

INTRODUCCIÓN

Para llegar a la conceptualización de los productos turísticos, como punto de partida, la consultoría realizó una revisión de fuentes secundarias tomando como referencia los insumos obtenidos en la primera fase del Plan Maestro de Turismo (2018), el inventario turístico del Distrito de Buenaventura (2020), el balance general de ejecución del Plan de acción para el diseño y consolidación del clúster de experiencias de Buenaventura (2021), así como los Planes de Manejo Ambiental para las áreas de especial importancia ecológica que hacen parte del Sistema Nacional de Áreas protegidas de Colombia y el Programa de Turismo de Naturaleza para el caso de la Reserva Forestal Nacional Protectora de los Ríos Escalerete y San Cipriano, desarrollado por la Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca – CVC, el Consejo Comunitario de las Comunidades Negras de Córdoba y San Cipriano, así como la Fundación San Cipriano (2021).

Así mismo, se analizaron los documentos de Plan Estratégico del Sector Turismo del Valle del Cauca (2018-2023), el producto turístico local del municipio Buenaventura desarrollado por RAP Pacifico (2021), la base de datos de prestadores de servicios turísticos con Registro Nacional de Turismo y la guía de turismo urbano del Distrito (2022).

A su vez, se adelantaron ejercicios de trabajo en campo, con el fin de realizar la presentación del proyecto ante los consejos comunitarios, efectuar el reconocimiento de las zonas priorizadas en campo, así como convocar la asistencia de los actores interesados en el desarrollo turístico del territorio a los talleres de construcción participativa de los productos. Se destaca el apoyo del equipo de trabajo, mayoritariamente conformado por profesionales del territorio y también de los articuladores locales de cada una de las seis zonas priorizadas, quienes fueron fundamentales en el ejercicio, dado su conocimiento respecto al territorio y sus dinámicas turísticas actuales.

Es importante señalar que, siguiendo los principios de participación, se realizaron quince talleres que contaron con la participación de prestadores de servicios turísticos, operadores turísticos, actores comunitarios e institucionales, representantes de la comunidad indígena Nasa Embera Chami y demás asistentes interesados en el desarrollo turístico del territorio, lo que permitió la validación de la información y respectivo complemento desde la visión local.

Al diseñar un producto turístico, es indispensable realizar el levantamiento de los atractivos turísticos, a través de un trabajo sistemático y categorizado. Teniendo en cuenta lo anterior, se partió de la metodología propuesta por Ceballos (1998) para clasificar los atractivos turísticos del territorio objeto del estudio, la cual presenta tres categorías: atractivos focales, complementarios y de apoyo.

A partir de la identificación de los atractivos focales y complementarios desde la visión local, se recopilaron insumos clave con los que se llevó a cabo la actualización del inventario de atractivos turísticos, metodología para la elaboración del inventario

de atractivo de atractivos turísticos 2021 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Adicionalmente, estos espacios participativos posibilitaron, la recopilación de insumos que permitieron el análisis y clasificación de los atractivos, así como la complementación de la información detalla en el formulario general de resumen del inventario turístico de Buenaventura (2020) elaborado por el Viceministerio de Turismo.

De igual forma, considerando la importancia de complementar dicha información del inventario con elementos de calificación cualitativa y también cuantitativa bajo un lenguaje fácilmente comprensible, se adoptó la metodología propuesta por Ceballos (1998) para clasificar los atractivos turísticos bajo las categorías de atractivos focales, complementarios y de apoyo.

Por otro lado, como base para el diseño de los productos turísticos, se trabajó en el análisis de demanda utilizando las fuentes nacionales, regionales y locales disponibles y la experiencia de los actores de las zonas priorizadas participantes, para así, definir los mercados meta principales que tiene Buenaventura como destino turístico.

La construcción participativa de los productos turísticos permitió identificar diferentes experiencias relacionadas con el turismo de naturaleza (bajo los subproductos de ecoturismo, turismo de aventura, turismo rural) y los productos complementarios de turismo científico y turismo cultural.

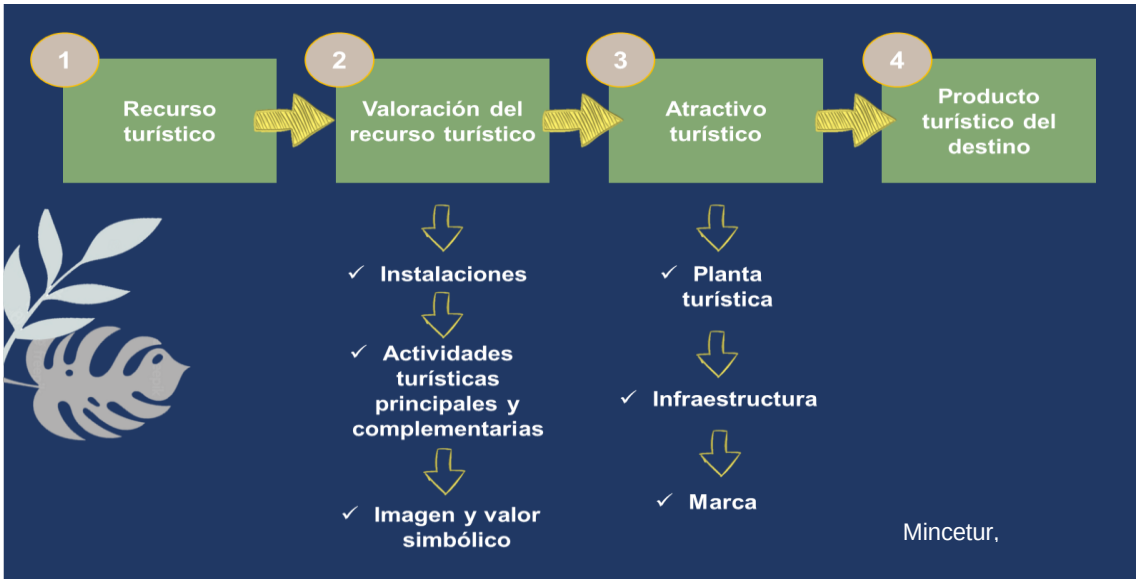
En el marco del ejercicio se identificaron atractivos turísticos que tienen diferentes niveles de alistamiento y particularidades, constituyendo en su conjunto un reto para el desarrollo de la actividad turística. Sin embargo, las recomendaciones que se consolidan en el plan de acción que se encuentra al final del documento pretenden impulsar las seis zonas turísticas priorizadas de manera integral, determinando para cada una, un perfil de proyecto jalonador.

Finalmente vale la pena precisar que la conceptualización de los productos turísticos y las experiencias propuestas son únicas y propias del territorio, estructuradas por medio de los talleres, las visitas en campo, así como los ejercicios de acercamiento con actores locales, lo que posibilitó definir de manera conjunta, la esencia que representa a cada una de las zonas priorizadas, pero también la singularidad de un territorio que trabaja en común-unidad por un desarrollo endógeno de manera consensuada, sustentable y coherente con los valores naturales y culturales que allí encuentran refugio.

METODOLOGÍA

Diseñar un producto turístico parte de identificar el conjunto de elementos tangibles e intangibles, que incluyen recursos y atractivos turísticos, la planta turística, la infraestructura, las actividades, así como las imágenes y valores simbólicos que tienen la capacidad de satisfacer las motivaciones y expectativas de viaje de los visitantes. El producto busca ante todo propiciar una experiencia por la que el visitante esté dispuesto a desplazarse, efectuar un gasto turístico y disponer de su tiempo libre, asegurando que la experiencia que éste tenga en el territorio sea satisfactoria, y a su vez, contribuya a la valoración social y ambiental como aporte a la conservación.

Según la definición de la Organización Mundial del Turismo (OMT, 2019), un producto turístico es una combinación de elementos materiales e inmateriales, como los recursos naturales, culturales y antrópicos, así como los atractivos turísticos, las instalaciones, los servicios y las actividades, diseñado para satisfacer con calidad las necesidades y motivaciones de los visitantes. La integración adecuada de estos aspectos, la imagen del destino y la interacción con la comunidad, constituyen el conjunto de elementos diferenciadores del territorio.



Gráfica 1. Secuencia de desarrollo de un producto turístico.
Fuente: Equipo consultor UEB

De acuerdo con lo anterior, el enfoque metodológico aplicado para el diseño del producto turístico para cada una de las zonas de interés priorizadas se enmarcó en un modelo constructivista, teniendo como base un importante componente participativo, en las tres fases que se han adelantado y se explican a continuación:

Fase 1. Alistamiento -Revisión de fuentes secundarias

Con la colaboración de las entidades nacionales, regionales, locales, así como de actores comunitarios, se recopiló información que desde el año 2018 hasta la fecha se ha venido trabajando en el Distrito de Buenaventura. Dicha información se consolida como los insumos base a ser validados en los talleres y trabajo en campo. Así mismo se identifican las líneas y/o categorías de producto turístico para el Distrito.

En esta fase se sostuvieron reuniones con la Secretaría de Turismo de Buenaventura, Fondo Nacional de Turismo- FONTUR y la Mesa de Productividad y Empleo del Comité del Paro Cívico del Distrito de Buenaventura para socializar y concertar el plan de trabajo.

Fase 2. Preparación

En esta fase se llevaron a cabo las visitas a campo a cada una de las zonas priorizadas, con el fin de realizar la presentación del proyecto ante los consejos comunitarios, así como efectuar la convocatoria de los actores interesados en el desarrollo turístico a los talleres de construcción participativa.

La identificación de actores se realizó inicialmente a través de los contactos suministrados por la Secretaría de Turismo de Buenaventura, siendo complementada por los articuladores locales como parte del equipo consultor, quienes apoyaron la coordinación de las visitas y la convocatoria de talleres (lugar, transporte, almuerzo y refrigerios, cuya financiación asumió la consultoría).

Durante el proceso fue fundamental la disposición de las comunidades rurales y la generación de confianza, pese a la resistencia generada por experiencias anteriores, de los cuales expresaban su inconformidad al sentirse marginados al evidenciar la falta continuidad y seguimiento, a los proyectos que llegan a territorio. Este sentir en la comunidad fue repetitivo en las diferentes zonas abordadas

Con el propósito de fortalecer los lazos de confianza con la comunidad, se definió la repetición de las cinco temáticas de los talleres en tres zonas diferentes y de esta forma lograr contar con la participación de los actores de las de las zonas priorizadas y así contribuir a la construcción de los productos turísticos desde un enfoque territorial y diferencial.

Así mismo, en el marco de las visitas se realizó el reconocimiento del territorio, así como la visita a algunos atractivos identificados en la información secundaria, posibilitando el levantamiento de información necesaria para la generación de las fichas de atractivos turísticos y para el banco fotográfico de los atractivos, información anexa a este documento.

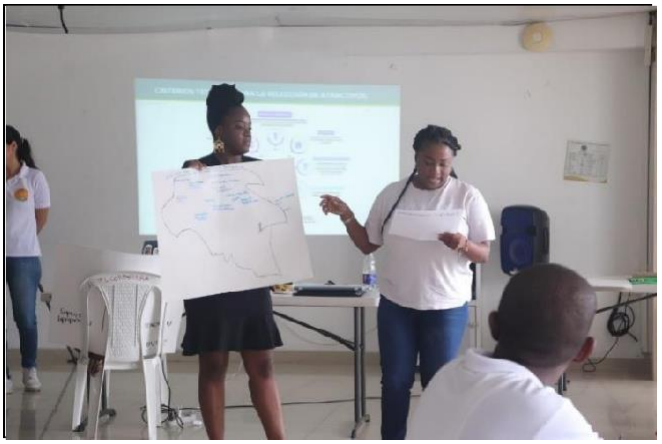
Fase 3. Identificación y construcción participativa del producto turístico.

En esta fase, se efectuó una transferencia de conocimiento a los actores locales durante los talleres programados de socialización. En dichos espacios de construcción participativa se hizo uso del taller como metodología de trabajo, partiendo de la premisa de diseñar conjuntamente los productos turísticos y las

experiencias de visita, así como identificar los componentes del producto turístico para cada una de las 6 zonas priorizadas. Las memorias de dichos talleres se resumen a continuación y se anexan al presente documento.

Tema 1. Conceptualización, identificación y construcción participativa producto turístico.

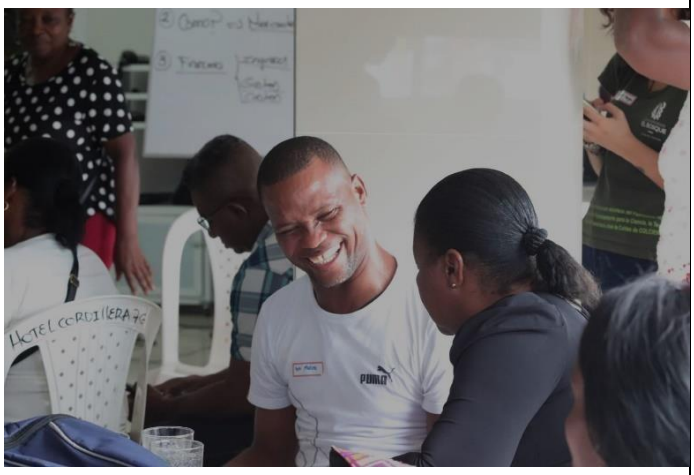
Tabla 1. Talleres de conceptualización, identificación y construcción participativa del producto turístico

No.	Fecha	Actores	Foto
1	28/11/2022	42 actores comunitarios de la zona urbana, Cabal Pombo, Corregimiento N 8 y Córdoba- San Cipriano.	
2	05/12/2022	16 actores comunitarios de Bazán Bocana.	
3	14/12/2022	17 actores comunitarios de Bahía Málaga.	

Fuente: Equipo consultor UEB

Tema 2. Modelos de negocio.

Tabla 2. Talleres de modelos de negocio

No.	Fecha	Actores	Foto
4	28/11/2022	42 actores comunitarios de la zona urbana, Cabal Pombo, Corregimiento N 8 y Córdoba- San Cipriano.	
5	06/12/2022	167 actores comunitarios de Bazán Bocana.	
6	15/12/2022:	16 actores comunitarios de Bahía Málaga.	

Tema 3. Sofisticación de destino.

Tabla 3. Talleres de sofisticación de destino

No.	Fecha	Actores	Foto
7	29/11/2022	48 actores comunitarios de la zona urbana, Cabal Pombo, Corregimiento N 8 y Córdoba- San Cipriano.	
8	07/12/2022	25 actores comunitarios de Bazán Bocana.	
9	15/12/2022:	16 actores comunitarios de Bahía Málaga.	

Fuente: Equipo consultor UEB

Tema 4. Moldeando el producto turístico I

Tabla 4.Talleres de moldeando el producto turístico I

No.	Fecha	Actores	Foto
10	29/11/2022	42 actores comunitarios de la zona urbana, Cabal Pombo, Corregimiento N 8 y Córdoba- San Cipriano.	
11	05/12/2022	25 actores comunitarios de Bazán Bocana.	
12	14/12/2022	16 actores comunitarios de Bahía Málaga.	

Fuente: Equipo consultor UEB

Tema 5. Moldeando el producto turístico II

Tabla 5. Talleres de moldeando el producto turístico II

No.	Fecha	Actores	Foto
13	30/11/2022	42 actores comunitarios de la zona urbana, Cabal Pombo, Corregimiento N 8 y Córdoba- San Cipriano.	
14	07/12/2022	25 actores comunitarios de Bazán Bocana.	
15	16/12/2022:	16 actores comunitarios de Bahía Málaga.	

Fuente: Equipo consultor UEB

Durante los talleres se hizo uso de la cartografía social diseñando mapas parlantes sobre cada una de las zonas, especializando la oferta turística en el territorio,

permitiendo la representación de símbolos y significados del espacio habitado. Así mismo, con el objetivo de complementar la información relacionada con la oferta y demanda turística, los servicios y actividades ofrecidas por los prestadores de servicios turísticos de las zonas priorizadas, se aplicaron encuestas cualitativas, que se relacionan en los anexos del presente documento, dirigidas a los actores de las unidades productivas priorizadas entre las que se encuentran agencias de viajes, organizaciones de base comunitaria, restaurantes, servicio de transporte, guianza turística y establecimientos de alojamiento y hospedaje, el modelo de dicha encuesta se encuentran asociados a los anexos del presente documento.

ESTRUCTURACIÓN DE LOS PRODUCTOS TURÍSTICOS

Contexto y entorno territorial

El Valle del Cauca cuenta con condiciones ambientales privilegiadas que se derivan tanto de su ubicación costera en el océano Pacífico con el importante puerto de Buenaventura, como de los diversos pisos térmicos y zonas de vida, una amplia oferta hídrica, biodiversidad y ecosistemas estratégicos que se encuentran en su territorio (Gobernación Valle del Cauca, 2014), por ende, es un departamento con un alto potencial turístico, actividad económica que se posiciona dentro de los nuevos sectores productivos que permiten aprovechamiento sustentable de los recursos naturales, resultado de alianzas estratégicas para la innovación entre academia – estado – empresa que se han gestionado efectivamente en el territorio.

El Distrito de Buenaventura se encuentra ubicado, en el margen izquierdo de la Cordillera Occidental sobre la Costa Pacífica. Limita al norte con el departamento del Chocó, al sur con el Cauca, al oriente con los municipios Calima, Dagua, Cali y Jamundí, y por el oriente con el Océano Pacífico. Tiene una extensión de 6.785 Km2 que equivalen al 30,6% del área total del departamento, por lo que se considera el municipio más extenso del Valle del Cauca, con 6.078 kilómetros cuadrados, ocupando una tercera parte del departamento, siendo el municipio más grande en toda la región del Pacífico. Cuenta con un gran potencial natural y cultural para desarrollarse en materia de turismo sostenible y se considera actualmente como uno de los destinos turísticos más importantes de la región pacífica.

Tiene una línea costera de 218 km, la zona costera se encuentra casi totalmente cubierta de mangle y presenta dos notables bahías: la de Málaga y la de Buenaventura, donde se encuentra la zona urbana, la cual está conformada por una zona insular, denominada Isla Cascajal, donde se concentra la mayoría de las actividades económicas y de servicios, y otra continental con vocación residencial, principalmente. El 99,6% del territorio es rural, 6.759 Km2, la superficie del área urbana es de 26 Km2 que representan tan solo el 0,4% de la extensión total del Distrito (Plan Maestro de Turismo para Buenaventura, Valle del Cauca , 2018).

Áreas protegidas

Las características de su poblamiento, las reivindicaciones étnicas territoriales alcanzadas a partir de la Constitución de 1991 y la alta biodiversidad en los bosques húmedos tropicales, han conducido a que un muy alto porcentaje de la región se encuentre jurídicamente excluido del mercado de tierras, por constituir territorios colectivos de comunidades negras, resguardos indígenas o parques naturales.

De acuerdo con el Plan maestro de turismo fase uno, existen tres áreas protegidas nacionales declaradas por Parques Nacionales, una nacional declarada por el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, dos regionales declaradas por la CVC, nueve reservas naturales especiales designadas por las comunidades étnicas y ocho áreas de conservación designadas por las comunidades indígenas. Lo que queda por fuera de estas áreas hace parte de la Reserva Forestal Ley 2/1959 como bosque productor – protector.

Tabla 6. Áreas de especial importancia ecológica Buenaventura

Nombre	Hectáreas
Reserva Forestal de San Cipriano y Escalerete	8.564
Reserva Natural Especial de Bazán Bocana	9.876
Reserva forestal protectora Nacional Anchicayá	144.087
Parque Nacional Natural Farallones de Cali	157.614
Parque Nacional Natural Uramba Bahía Málaga	47.094
El Parque Natural Regional (PNR) La Sierpe	25.178
Santuario de Fauna y Flora Malpelo	2.667.907.9

Fuente: Equipo consultor Plan Maestro de Turismo para Buenaventura Fase I, 2018

Población

Los datos que se presentan a continuación sobre el Distrito de Buenaventura están relacionados con el informe del censo nacional de población y vivienda del 2018 y 2022 publicado por el Departamento Nacional de Planeación (DNP, 2022) conforme a fuentes oficiales del Sistema de estadísticas Territoriales – TerriData.

Tabla 7. Población Buenaventura

Total población	315.743 habitantes
Población hombre	148.757 (47.1%)
Población mujer	166.986 (52,9%)
Población urbana	243.075 (76,99%)
Población rural	72.668 (23,01%)
Población indígena	3.919 (1,27%)
Población negra, mulata o afrocolombiana	220.318 (71,49%)
Población raizal	48 (0,02%)
Población Rrom	13 (0,00%)
Población palenquera	33 (0,01%)

Población étnica total	224.331 (72,79%)
Población de origen étnico en resguardos indígenas	5.252 (1,7%)
No. de resguardos indígenas en el territorio	12

Fuente: DNP- TerriData, 2022

Principales actividades económicas

De acuerdo con el censo nacional de población y vivienda del 2018 y 2022 publicado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE), la principal fuente de economía de Buenaventura son las actividades portuarias, seguida por las actividades de pesca, explotación forestal, minería y el turismo, el cual es atraído por la excepcional belleza natural de sus playas y ríos y por ser Buenaventura el punto de partida para visitar otros destinos turísticos de la región del Pacífico.

Buenaventura es Distrito Especial, Industrial, Portuario, Biodiverso y Ecoturístico, en donde predominan dos vocaciones económicas:

- Teniendo en cuenta la información referenciada en el Plan Maestro de Turismo fase 1 (2018) “se identifica la vocación portuaria y logística, siendo Buenaventura centro de acopio y distribución comercial por donde fluye el 70% de los bienes que son objeto del intercambio internacional de Colombia. Asociado a este modelo, en la ciudad de Buenaventura se ha venido desarrollando una oferta turística de calidad, orientada principalmente al mercado motivado por negocios y trabajo”.

- Diversidad productiva en baja escala de la economía de las comunidades afrocolombianas de la zona rural. Su base es la agricultura, incorporando cría de especies menores (cerdos principalmente), la extracción forestal, la pesca, la caza y la recolección, y en algunos lugares, la minería artesanal.

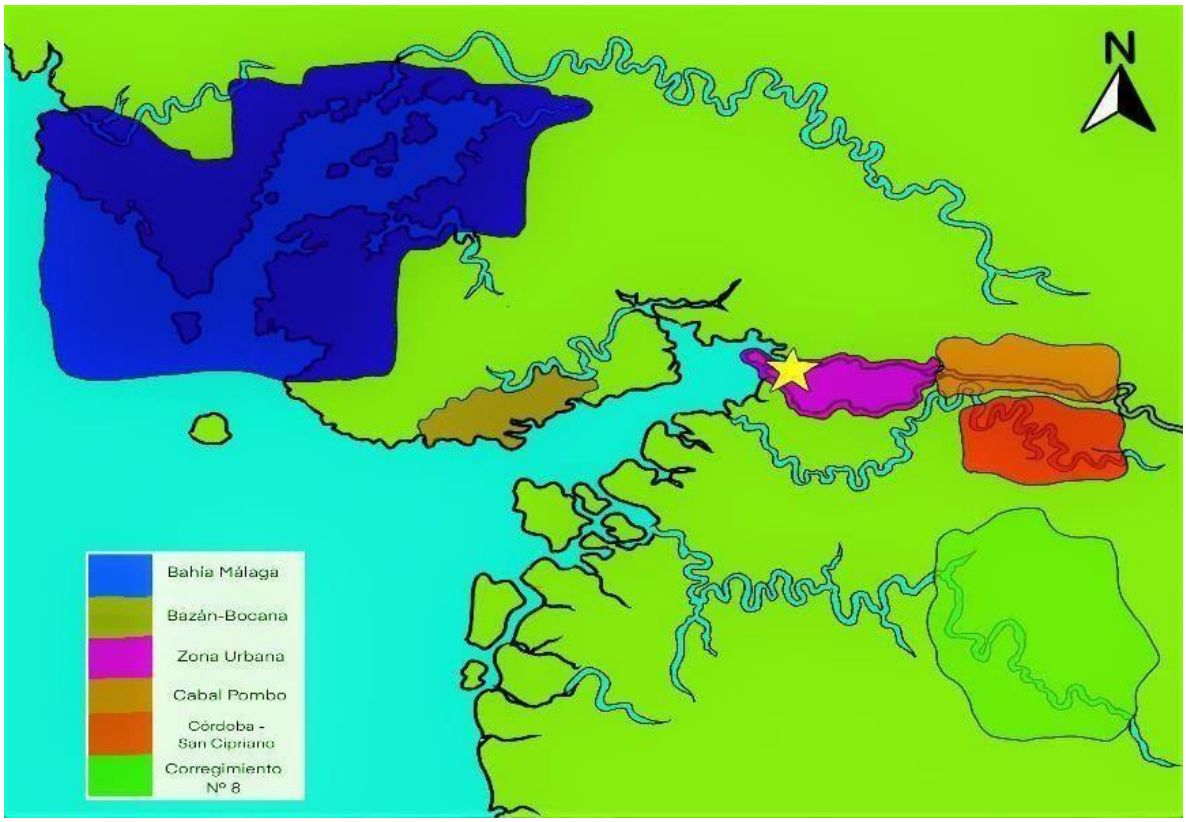
- La agricultura adaptativa, se orienta principalmente a preservar la seguridad alimentaria de la comunidad y no a la acumulación; por ello se privilegia el uso de mecanismos de solidaridad como la minga, antigua tradición de trabajo comunitario o colectivo. “En el caso del litoral de Buenaventura las actividades turísticas desarrolladas por la población afrocolombiana surgen como una actividad informal que permite generar ingresos que complementan las actividades tradicionales.

- El manejo del turismo se realiza de forma comunitaria en los destinos que se encuentran en fases tempranas del desarrollo turístico, mientras que en destinos con más tradición como Ladrilleros y Pianguita, los hoteles son en su mayoría de propietarios que vinieron de otros lugares, con antigüedad en la prestación de los servicios. La importancia portuaria de Buenaventura es respaldada por importantes proyectos para mejorar su competitividad, y es de importancia estratégica a nivel nacional” (PMT,2018).

CONTEXTO GENERAL DE LAS ZONAS PRIORIZADAS

A partir de la cercanía geográfica, la gestión de actores y organizaciones, y el modelo de ciclo de vida de los destinos turísticos, como resultado de la Fase I del Plan Maestro de Turismo para Buenaventura, se priorizaron las siguientes zonas con mayor potencial turístico:

Ilustración 1. Mapa de las seis zonas priorizadas producto turístico



Fuente: Equipo consultor UEB, 2022

ZONA 1. CARRETERA CABAL POMBO

Se consolida como una zona turística tradicional para la recreación, ya que cuenta con una oferta de ríos y cascadas. Es una zona de fácil acceso desde la vía principal cuyo trazado es paralelo al Río Dagua, en el que desembocan las quebradas La Machaca, Pericos, Katanga, El Salto. El lugar presenta riesgo por avalanchas y desbordamientos en temporada de lluvias y saturación en temporada alta.

Se encuentran los balnearios: La Delfina, Los Tubos, El Salto, Valparaíso, Triana, Yanaconas y el Parque Ecológico Venado Verde el cual es considerado como área de amortiguación de la Reserva Forestal Protectora Nacional de la Cuenca Hidrográfica de los Ríos Escalerete y San Cipriano, y un escenario clave para el desarrollo de actividades en el marco del turismo de naturaleza y científico.

En esta zona también se resalta la presencia de dos resguardos indígenas de la comunidad indígena Nasa Kwe Embera Chamí, de la cual 2 de sus representantes Quienes participaron en los espacios de construcción, manifestaron su interés en participar de los espacios de construcción participativa realizados en la presente consultoría y de incorporarse a la oferta de turismo de naturaleza y etnoturismo de la zona. A este ejercicio asistieron dos representantes del resguardo indígena de La Delfina.

©Daniela Dueñas

ZONA 2. CÓRDOBA -SAN CIPRIANO

El Consejo Comunitario de Córdoba y San Cipriano obtuvo titulación colectiva de 7.322 Ha. mediante la resolución 2456 de 2005, fecha en la cual contaba con 278 familias, 1235 habitantes. La Reserva Forestal Protectora de los ríos Escalerete y San Cipriano tiene alta importancia estratégica para el desarrollo social económico del Puerto de Buenaventura en el Pacífico, en razón al abastecimiento de agua potable.

Esta reserva constituye un área protegida del orden local, integrante del Sistema Departamental de Áreas Protegidas –SIDAP, Valle del Cauca, y hace parte del Sistema Nacional de Áreas Protegidas –SINAP. La reserva se encuentra ubicada al interior del territorio del Consejo Comunitario de la Comunidad Negra de Córdoba y San Cipriano, en la jurisdicción de los corregimientos de San Cipriano, Zaragoza y Triana al este del Distrito de Buenaventura, al sur del río Dagua (SIDAP,2022).

La reserva forestal, tiene dos entradas: Sector del Puente San Martín, km 32, identificada parte alta de la reserva y la otra en la comunidad de Córdoba, parte baja de la reserva en el km 23; en cuanto a la accesibilidad al corazón de la reserva solo bastan 30 minutos para llegar donde está asentada la población y los diferentes atractivos turísticos.

ZONA 3. CORREGIMIENTO N°8

Se encuentra ubicado sobre la antigua carretera de Buenaventura – Cali, sobre la Cuenca media del Anchicayá. Los habitantes de esta zona han desarrollado economías y modos de vida relacionados con el río. La existencia e integridad del río es parte de la identidad de estas comunidades.

La vereda de Sabaletas pertenece al Corregimiento 8, conjuntamente con Zacarías, Limones, Guaimía, Llano Bajo, San Marcos, Agua Clara y Potedó. Colinda con el Parque Nacional Natural los Farallones por tanto hay una gestión compartida entre las comunidades con Parques, CVC, Secretaría de Turismo de Buenaventura y otras entidades, organizados en una mesa de concertación

En las zonas medias y altas del río Anchicayá, la agricultura ocupa un lugar importante en la economía local y actualmente se realizan ejercicios de transformación de productos que se cultivan, siendo un potencial turístico. Así mismo, se destaca la música y los bailes, la tradición oral, las mingas, formas de cazar y pescar, artesanías y la medicina tradicional.

En esta zona se encuentran distribuidos la mayoría de los consejos comunitarios ribereños como lo son: Consejo Comunitario de Agua Clara, Consejo Comunitario de Llano Bajo, Consejo Comunitario de San Marcos, Consejo Comunitario de Limones, Consejo Comunitario de Sabaletas, los cuales participan activamente del ejercicio turístico, ofreciendo sus productos autóctonos, así como el disfrute de la biodiversidad presente en el territorio, de la música interpretada por los grupos culturales, las bebidas típicas y la gastronomía del Pacífico.

ZONA 4. ZONA URBANA DEL DISTRITO DE BUENAVENTURA:

La zona urbana del Distrito de Buenaventura es la ciudad más grande de Colombia sobre el Pacífico, es sede de uno de los principales puertos del país y concentra la actividad administrativa y comercial del Distrito, la Isla Cascajal es el centro de estas actividades.

La actividad turística de la zona urbana de Buenaventura se encuentra asociada al turismo de negocios y corporativo que surge como apoyo a la actividad portuaria de la ciudad, con una oferta de alojamiento destacada y presencia de algunas cadenas hoteleras, las cuales a diferencia del resto de establecimientos de la zona rural mantienen su ocupación durante todo el año. La zona urbana de Buenaventura a nivel turístico tiene una doble función:

- Punto de distribución y embarque hacia los destinos turísticos del litoral y del interior que se encuentran en zona rural.
- Destino con potencial para el desarrollo del turismo cultural asociado a la herencia afrocolombiana a través de manifestaciones relacionadas con la gastronomía y la música, y de sus edificaciones, bulevar y puerto como testimonio del desarrollo de la ciudad.

En 2017 Buenaventura entró en la Red de Ciudades Creativas de la (UNESCO, 2017) reconocimiento al patrimonio cultural inmaterial de la ciudad desde lo

culinario, que busca impulsar la gastronomía como eje del desarrollo sostenible y visibilizar las prácticas patrimoniales.

ZONA 5 BAZÁN BOCANA

Se trata de un poblado litoral ubicado antes de llegar a las playas de ladrilleros sobre el Istmo de Pichidó y pertenece a la Bahía de Buenaventura. Cuenta con una reserva natural especial de Bazán Bocana. El turismo en la Bocana se orientó en el modelo de sol y playa y hoy está en una situación crítica por el alto impacto que generan en términos ambientales y sociales las basuras que día a día llegan a sus playas.

Sin embargo, poseen un gran potencial a nivel cultural asociado a las prácticas de las Piangueras, su historia y los valores naturales presentes en la zona.

Cerca de esta zona se encuentra Punta Soldado, otro territorio exuberante de naturaleza el cual es un desino potencial en el cual se han adelantado estudios de levantamiento de información biológica, así como, diagnóstico de los recursos turísticos con los que cuenta este espacio como los son sus playas y senderos que permiten contemplar la biodiversidad de sus mangles.

ZONA 6 BAHÍA MÁLAGA

Actualmente uno de los principales motivadores de viaje para el Distrito de Buenaventura e incluso para el departamento del Valle del Cauca, abarca los corregimientos de Juanchaco, Ladrilleros, Chucheros, La Plata y la Barra en la cual se encuentran las playas preferidas por los visitantes ubicada en cercanía del delta del San Juan colindando con la comunidad de Puerto España.

La planicie deltaica tiene una extensión cercana a los 8.000km2 y está conformada por canales flanqueados por bosque húmedo tropical, pantanos de manglar, planos lodosos y cordones de playa. En general una zona de gran relevancia biológica al ser el territorio que recibe a las majestuosas ballenas jorobadas, una de las razones por la cual el 4 de agosto del 2010, 47.094 hectáreas marinas de Bahía Málaga fueron declaradas Parque Nacional Natural Uramba Bahía Málaga articulando de manera funcional con resguardos indígenas, territorios colectivos de comunidades negras, el Distrito de Manejo Integrado Bahía Málaga y el Parque Regional Natural de La Sierpe.

1. IDENTIFICACIÓN

1.1. Contexto nacional y regional de turismo

De acuerdo con el actual programa de gobierno 2022-2026 el turismo se contempla como uno de sectores económicos que serán motores de la economía del país, que se enmarca el lema de "*Pacto por un turismo en armonía con la vida",* a través del disfrute respetuoso de sus paisajes, cultura y riqueza natural. Siendo protagonistas de este proceso, el turismo de naturaleza, comunitario, cultural, de salud y científico, con una visión de transición económica que generará bienestar económico, social local y ambiental.

Los indicadores para esta actividad en el país son cada vez mejores, en el 2019 Colombia ocupó la posición 55 entre 140 países, en el Índice de Competitividad en Viajes y Turismo (Travel & Tourism Competitiviness Index – TTCI,2019) subiendo 7 puestos con respecto al año 2017. Para el año 2021 cubriendo 117 países Colombia se posicionó el lugar en 58.

Este índice publicado cada dos años por el Foro Económico Mundial, mide el conjunto de factores y políticas que habilitan el desarrollo sostenible del sector de Viajes y Turismo, lo que contribuye al desarrollo y competitividad de un país (TDI, 2022) este se compone de cuatro subíndices, 14 pilares y 90 indicadores.

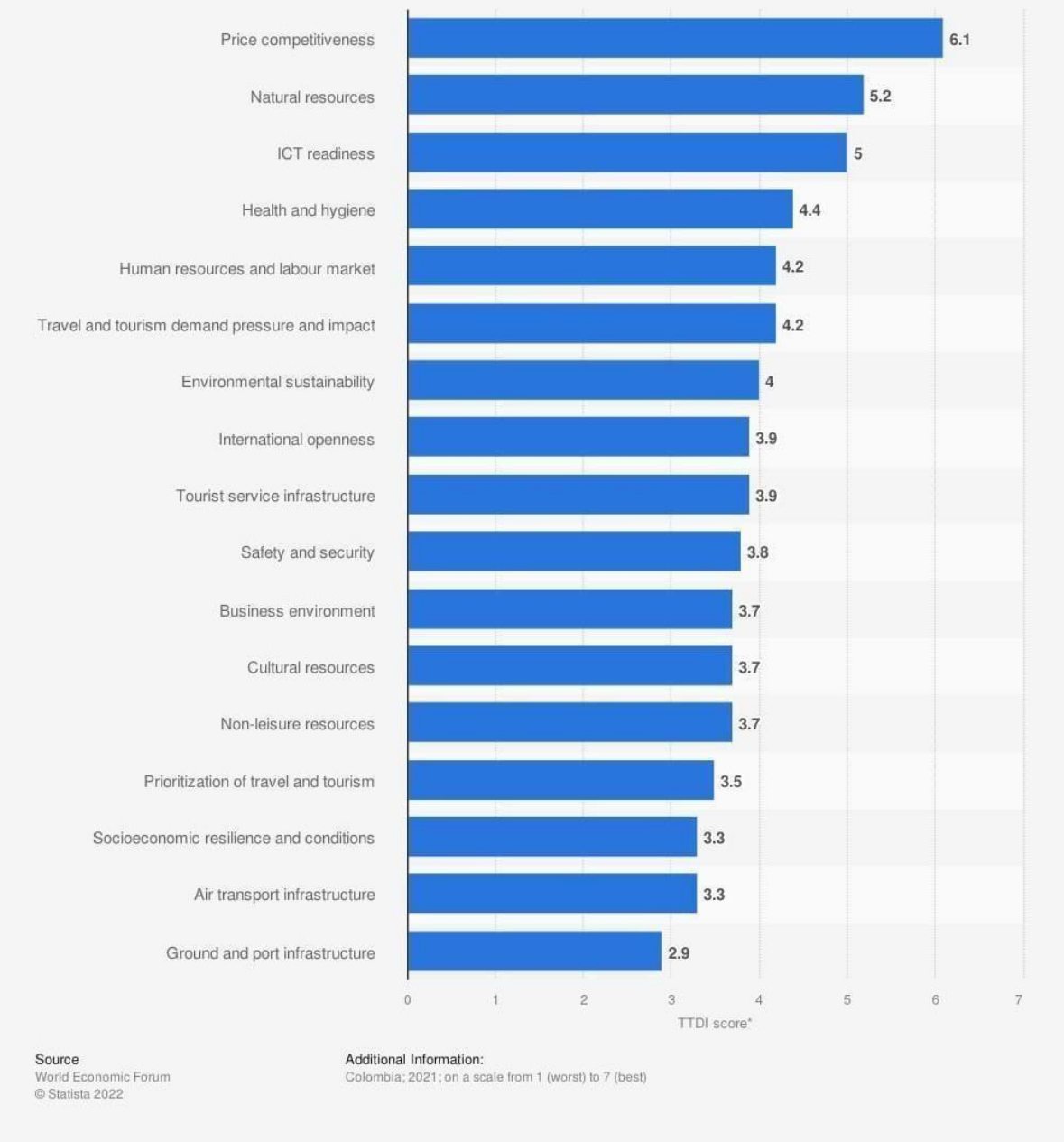
El indicador de competitividad en precio fue uno de los mejor calificados, obteniendo 6,1 de los 7 totales seguido del pilar de recursos naturales, el cual se ha mantenido desde el año 2019. Sin embargo, se debe seguir trabajando en fortalecer los pilares de infraestructura terrestre y portuaria, infraestructura aérea y resiliencia y condiciones socioeconómicas (TTCI, 2022) (Gráfica 2).

Colombia está dentro de los 21 países de América cubiertos por el TTDI que han mejorado su puntaje desde 2019. Sin embargo, la región en su conjunto aún se desempeña por debajo del promedio del TTDI. Uno de los aspectos más definitorios de estos países es de la riqueza natural, ya que más de la mitad de los países obtienen una puntuación superior al promedio TTDI en el pilar de Recursos Naturales, nueve están entre los 20 países con mejor desempeño y cinco entre los 10 mejores (en orden de puntuación por pilar, México, Brasil, Estados Unidos, Canadá y Colombia) (TTCI, 2022).

En 2022 en los World Travel Awards (WTA), el país estuvo galardonado 14 veces en reconocimiento de destinos, agencias y operadores turísticos. Entre los destinos más sobresaliente están San Andrés como destino de la playa líder de Suramérica, Medellín como destino turístico emergente líder de la región, Bogotá como destino líder de negocios, Santiago de Cali como ciudad cultural líder, Barranquilla como destino líder de festivales y eventos, y Cartagena como destino líder para lunas de miel de Suramérica (Rodríguez, 2022; Grad, 2022).

Estos reconocimientos aportan a la evidencia de la recuperación del sector, además del crecimiento de las llegadas internacionales al país, las cuales para el primer semestre del año 2022 fueron de más de 1'955.000 visitantes, lo que representa un incremento de 218,7 % frente al mismo período del año anterior; y a su vez representa una recuperación de 88 % del total de la actividad turística que tenía el país en 2019, antes de la pandemia. (MinCIT,2022)

Gráfica 2.Indice de Desarrollo de Viajes y Turismo (TTDI) en Colombia en 2021.



Fuente: Estatista 2023

En 2022, el turismo receptor tuvo una tendencia positiva a pesar de las coyunturas de los últimos años. Estos resultados son confirmados por la Asociación

Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo - Anato, con base en datos de Migración Colombia (Grad, 2022).

Entre enero y noviembre de 2022 ingresaron al país aproximadamente 4 millones de visitantes no residentes 2,9 millones correspondientes a extranjeros no residentes, lo que corresponde a un aumento de 129,1% con respecto al año 2021. Siendo Estados Unidos el país con más flujo de visitantes extranjeros entre enero y noviembre, registrando una participación de 27,2 %.

Los Parques Nacionales Naturales de Colombia se encuentran entre los destinos que experimentaron mayores crecimientos, registrando entre enero y diciembre de 2019 cerca de 2 millones de visitantes, que representan un crecimiento de 7,5% frente al mismo periodo de 2018 (CITUR, 2019), logrando el registro más alto de vistas de su historia y entre enero y noviembre de 2022 ingresaron a Parques Nacionales cerca de 1,3 millones de visitantes representando un aumento de 34,3% frente al año 2021. Cifras que resaltan la necesidad de posicionar el turismo de naturaleza en el país, siendo Colombia el segundo país más biodiverso del mundo, que además cuenta con un Sistema Nacional de Áreas Protegidas conformado por 1.327 áreas protegidas, que equivalen al 15,2% del territorio nacional, en donde gracias a su estratégica ubicación geográfica, clima tropical y relieve, lo hacen un territorio propicio para albergar una gran cantidad de ecosistemas y formas de vida, que se convierten un activo natural para la actividad turística.

La mayoría de visitantes que ingresaron a las áreas protegidas con vocación ecoturística durante el primer semestre del año 2022, visitó las áreas que conforman la Dirección Territorial (DT) Caribe que corresponde al 90.6% de los visitantes, le sigue la DT Andes Occidentales con el 4.8% de los visitantes, la DT Andes Nororientales con el 3.0% de los visitantes, la DT Orinoquia con el 1.0% de los visitantes y la DT Pacifico con el 0.6% de los visitantes que ingresaron a las áreas protegidas con vocación ecoturística del SPNN (Pinilla, 2022)

Por lo cual una de las tipologías prioritarias MinCIT dentro del Plan Sectorial de Turismo 2018 – 2022 es el turismo de naturaleza, con énfasis en las áreas protegidas con vocación para la actividad y en zonas con ecosistemas estratégicos con atractivos naturales emblemáticos, tales como la Amazonía, el Pacífico, la Orinoquía y el Macizo Colombiano, en coordinación con Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible y Parques Nacionales.

Atendiendo a las directrices para el desarrollo sostenible del turismo y las prácticas de gestión sostenible, que se aplican a todas las formas de turismo en todos los tipos de destinos, incluidos el turismo de masas y los diversos segmentos turísticos. Los principios de sostenibilidad se refieren a los aspectos ambiental, económico y sociocultural del desarrollo turístico, habiéndose de establecer un equilibrio adecuado entre esas tres dimensiones para garantizar su sostenibilidad a largo plazo (OMT, s.f).

El turismo de naturaleza además fue y es una las tendencias clave postpandemia, en donde el territorio nacional evidenció un auge por sitios y planes turísticos como los hallazgos arqueológicos en Guaviare, el agroturismo en el eje cafetero, las experiencias vaqueras en el Casanare, y el avistamiento de ballenas en la costa del Pacífico. (InfoBae, 2022)

Lo cual para el Pacífico colombiano se traduce en una mayor acogida de viajeros a nivel nacional e internacional. Por ejemplo, según el compilado de las cifras de la Aeronáutica Civil, Nuquí, Guapí y Bahía Solano reportaron durante el primer semestre del año 2021 una reactivación del 126%, 119% y 87% respectivamente, en el movimiento de pasajeros en vuelos nacionales, lo que evidencia que destinos no tradicionales están superando sus registros con relación a los viajeros transportados en 2019. (InfoBae, 2022)

Según los índices del Centro de Pensamiento Turístico de Colombia-CPTUR, desde antes de pandemia el departamento del Valle del Cauca, se ha posicionado como uno de los destinos turísticos más competitivos; continuando con la tendencia en postpandemia, evidenciándose en el año 2022, en tan solo siete meses se superaron las expectativas proyectadas para la llegada de visitantes durante el año, ya que entre el mes de enero julio al departamento arribaron 2 '619.145 visitantes, de los cuales 176.931 provenían del extranjero, corroborando el crecimiento del sector turístico en el departamento. (InfoBae, 2022)

Según datos de SITUR Valle, Buenaventura fue la cuarta ciudad más visitada en el departamento del Valle durante la semana de receso del año 2022, con una cifra de 32.780 visitantes, la cifra total de los visitantes del departamento fue de 190.464 lo que deja en evidencia que el porcentaje dirigido a Buenaventura fue del 17,2%, los meses con más afluencia de viajeros en Buenaventura son entre julio y septiembre que es donde se hace la actividad de avistamiento de ballenas, en el embarcadero turístico se movilizaron alrededor de 206. 785 de los cuales un 64% tenía como principal motivación de viaje esta actividad.

El avistamiento de ballenas es una de las actividades pioneras, enmarcó del turismo de naturaleza que se desarrollan en Buenaventura, sin embargo, son numerosos los recursos y actividades turísticas que se pueden desarrollar, a partir del aprovechamiento de los recursos naturales del territorio.

El Distrito de Buenaventura cuenta con diferentes áreas protegidas que reflejan la importancia estratégica de la riqueza natural del territorio, entre estas se encuentran la Reserva Natural Especial de Bazán Bocana, Reserva forestal protectora Nacional Anchicayá Parque Nacional Natural Farallones de Cali, El Parque Natural Regional (PNR) La Sierpe, el Santuario de Fauna y Flora Malpelo, el Distrito Nacional de Manejo Integrado Yuruparí, la Reserva Forestal de San Cipriano y Escalerete y el parque Nacional Natural Uramba Bahía Málaga. Los últimos dos se presentan como importantes motivadores de viaje al territorio.

En el caso de la Reserva Forestal de San Cipriano y Escalerete ya cuenta con un programa de turismo de naturaleza desarrollado por la Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca- CVC en 2021 el cual desarrolla una propuesta de ordenamiento y diseño de producto de la mano de los consejos comunitario de las comunidades negras de Córdoba y San Cipriano y la comunidad de Bodegas.

En el caso del Parque Nacional Natural Uramba Bahía Málaga se caracteriza por la presencia en el periodo junio a noviembre de una población de ballenas jorobadas (*Megaptera novaeangliae*) ya que se presentan condiciones requeridas por las madres con sus crías; y este hecho ubica al área, como uno de los sitios de mayor concentración reproductiva de la especie en el Pacífico colombiano, lo cual atrae el mayor porcentaje de turistas al territorio.

1.2. Tendencias de turismo

Las tendencias en el turismo de los últimos dos años han cambiado relevantemente con respecto a años anteriores, esto debido a la pandemia ocasionada por el COVID-19, lo que ha generado que los destinos alrededor del mundo se transformen para ofrecer a los viajeros mejoras en los procesos de calidad, sostenibilidad y bioseguridad.

Para el año 2021 las tendencias más destacadas se enmarcaron en viajes cortos y "más verdes", hubo un auge en el turismo rural y en el turismo regenerativo como apoyo a la reactivación económica de las comunidades locales en donde la sostenibilidad de los destinos empieza a ser un requisito. A partir del confinamiento, los viajes dejan de ser actividades de ocio y se convierten en una recompensa, lo cual incrementó los deseos y motivación de desplazamiento en las personas.

Debido a la pandemia los viajeros se inclinaron hacia opciones de viajes de fácil cancelación y mayor flexibilidad en fechas, debido a las variables restricciones impuestas por los diferentes destinos.

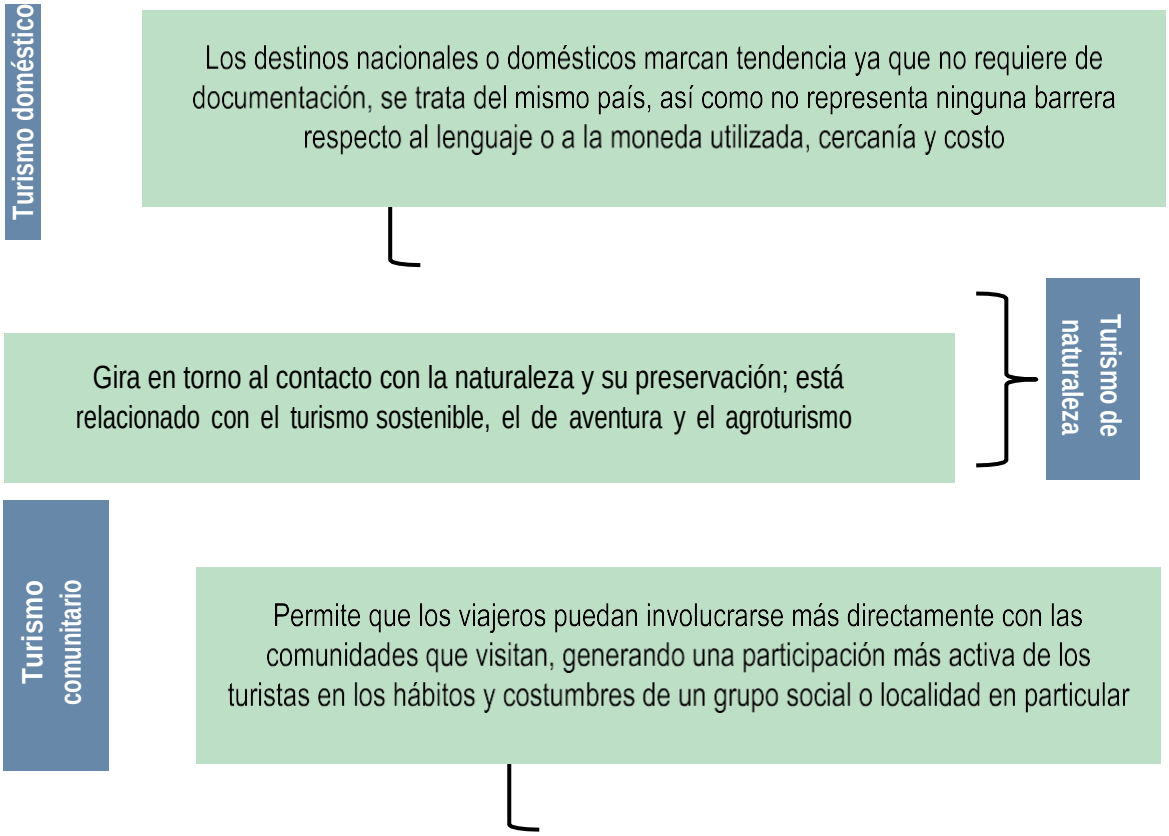
La bioseguridad pasó a ser un valor agregado, siendo evidente la inclinación de los viajeros por los lugares donde se implementarán protocolos de bioseguridad, como el uso obligatorio de tapabocas, distanciamiento social, exigencia de vacunas, pruebas, tecnologías de "pago sin contacto" que aumentaban la confianza del viajero, al evitar la propagación del virus, entre otras. Así mismo hubo un auge por el transporte privado como precaución contra el Covid-19, eligiendo opciones como el alquiler de carros, autocaravanas o el uso de su carro propio como medio de transporte durante sus viajes.

La virtualidad se convierte en un factor determinante, tanto para el sector turístico como herramienta clave para los procesos de reserva, como para los viajeros que buscan la facilidad de desplazarse teniendo la oportunidad de realizar trabajo remoto.

Surgen tendencias como el "*slow tourism*" o "*slow travel*" el cual consiste en el aumento del tiempo en los destinos para explorar la historia y la cultura locales, es un turismo de pocas personas y sostenible en donde la prioridad es disfrutar de la experiencia más que del destino sin cumplir con horarios estrictos.

Por otro lado, está la preferencia por los tiempos cortos de vacaciones, que son aquellos viajeros que evitan las grandes aglomeraciones, recurriendo a viajes de una corta duración en fechas fuera de las temporadas. Esta tendencia va de la mano de los nómadas digitales que se mueven constantemente con su trabajo.

Otras tendencias tomaron fuerza, como el turismo doméstico, turismo comunitario y turismo de naturaleza (THR Consultores, 2013).



Gráfica 3.Turismo doméstico, turismo de naturaleza y turismo comunitario elaborada por UEB,2022
Fuente: Ostelea,2021

Tendencias 2023

Viaje conectado

Flexibilidad de reserva

Trabajo y ocio

Turismo sostenible

Turismo comunitario

Viajes de negocio

Turismo de naturaleza

La mayoría de las tendencias del 2021 se mantuvieron para el 2022, siendo la sostenibilidad una de las metas más importantes del sector, al tener viajeros más conscientes y sensibles con respecto al cambio climático, crisis sociales, dándole valor a lo esencial de la vida como la salud o los gastos económicos necesarios, replanteando las experiencias de viaje hacia un turismo con propósito.

Cabe resaltar que a pesar de los grandes desafíos al sector turismo, Colombia tiene un gran margen de recuperación, adaptándose al cambio positivamente (THR Consultores, 2013).

1.3. Perfiles de turistas a nivel general

Con la llegada de la pandemia los hábitos y prioridades de las personas se transformaron en diferentes sentidos, lo que para el turismo resultó en el surgimiento de nuevas tendencias, formas y perfiles de turismo, así como otras tendencias ya existentes se fortalecieron. Según diferentes estudios de mercado en los últimos tres años en diferentes países, los perfiles de turistas más destacados para el 2022 y que seguirán marcando tendencia para el 2023 serán los siguientes:

1.3.1. Nómadas digitales

Desde el inicio del Covid-19 se evidenció un incremento en el número de personas que combinan el trabajo con los desplazamientos, lo cual se ha convertido más que en una forma de viaje, en estilo de vida en donde las responsabilidades laborales no impiden el desplazamiento para el disfrute de los destinos. En la plataforma Passport-Photo.Online se recopilan las características principales para el entendimiento de este segmento de población.

- **Motivo de viaje**

Lo que motiva el viaje principalmente de los nómadas digitales es el hecho de poder viajar constantemente, experimentar diferentes culturas, conocer a los lugareños, visitar lugares con un mejor coste de vida, llevar un estilo de vida más simplificado y conocer a personas afines.

- **¿Cuántos viajan?**

  La mayoría de los nómadas digitales viajan solos o en pareja.

- **¿Quiénes son?**

Son principalmente millenials en un 44% seguido por la generación X con un 23%, la generación Z con 21% y los Baby Boomers en un 12%.

Es un perfil preferido por los millenials ya que son un grupo de edad por lo general con menos carga de responsabilidad familiar que poblaciones de mayor edad, de hecho, solo el 26% de los viajeros trabajadores tienen hijos menores de edad y el 59% de este porcentaje no viaja con ellos nunca, con respecto a la pareja el 61% están casados, sin embargo, solo el 31% viaja con su pareja a tiempo completo y el

38% de manera parcial. Aproximadamente el 72% tiene al menos una licenciatura, y el 33% un máster la mayoría se definen como personas con opiniones políticas progresistas.

Un factor claro con este tipo de turistas es el hecho de estar vacunados contra el COVID-19, ya que aproximadamente el 97% de los nómadas digitales recibió la vacuna.

Con respecto al género, los hombres son más propensos que las mujeres (59% frente al 41%) a practicar este estilo de vida.

Gráfica 4. Trabajos de los nómadas digitales
Fuente: Passport-photo.online, 2022

- **Actividades y destinos de preferencia**

Según las características recopiladas por Passport-Photo.Online los destinos preferidos por los nómadas digitales son señalados en la gráfica 5, las actividades y atractivos visitados varían según el destino. Lo realmente importante es un internet de calidad para permanecer conectados.

Gráfica 5. Destinos preferidos por los nómadas digitales
Fuente: Passport-photo.online, 2022

- **Tiempo en los destinos**

La mayoría (27%) suelen tener estancias cortas es decir días, seguido de un porcentaje del 22% que suelen estar de 1 a 2 semanas, el 17% menos de una semana, el 12% más de tres meses, el 11% de 3 a 4 semanas y el restante de 1 a 2 meses.

- **Calidad de servicios que buscan**

Los factores fundamentales para la estancia en los diferentes destinos son principalmente

1. Internet fiable
2. Espacio sea adecuado para trabajar
3. Precio
4. Proximidad a las atracciones del lugar
5. Espacios tranquilos para reuniones.

- **Disponibilidad de gasto**

Alrededor del 77% de lo que gastan, uno de cada cinco nómadas digitales (21%) gana menos de 25.000 dólares al año. Sin embargo, el 44% gana 75.000 dólares o más. Independientemente de cuánto lleven a casa, la mayoría de los nómadas digitales (79%) están satisfechos o muy satisfechos con sus ingresos.

1.3.2. Viajeros conscientes

Este es uno de los perfiles de turistas que más tomó auge después de la pandemia, se tratara de viajeros que tuvieron una transformación hacia la búsqueda creciente por experiencias sostenibles y respetuosas con el planeta, un reinicio del turismo a través de prácticas responsables con el medioambiente, en especial si al hacerlo ayudan a comunidades afectadas por la pandemia.

- **Motivo de viaje**

Poder compartir con otros viajeros. Interactuar con la comunidad local. Practicar actividades únicas. Que el destino lo sorprenda. Generar un impacto positivo en el destino que visita. Que sus opiniones/sugerencias de mejora en los establecimientos, sean tomadas en cuenta.

- **¿Cuántos viajan?**

Por lo general viajan solos, por su cuenta, en pareja o con grupo pequeño de amigos (2 o 3 personas).

- **¿Quiénes son?**

Son viajeros en una búsqueda constante de volver a conectar con el mundo natural, vivir experiencias únicas, pero no a costa de los recursos naturales, que adoptan hábitos para reducir su impacto en los viajes, como vacacionar en un solo destino (en lugar de visitar múltiples), realizar actividades de turismo de naturaleza y cultural, en la medida de lo posible utilizan medios de transporte diferentes al avión (autos, furgonetas campers e, incluso, bicicletas), la gran mayoría de estos viajeros son millenials o de la generación Z que quieren viajar mucho antes de tener hijos u organizarse.

Busca esporádicamente realizar actividades a través de agencias turoperadoras. Selecciona lugares donde pueda tomar buenas fotos. Busca promociones “last minute”, descuentos especiales. Muchas veces no planea su viaje con anticipación, por lo tanto, no hace reservas, prefiere llegar directamente al lugar a buscar su alojamiento y las actividades que va a realizar (Swisscontact, 2021).

Por lo general tienen el propósito de aportar al desarrollo de las zonas rurales, la promoción cultural y la protección de la naturaleza.

Experiencias turísticas que faciliten el equilibrio entre el bienestar físico, la salud emocional y la paz espiritual de los viajeros conscientes.

- **Actividades y destinos de preferencia**

Actividades durante la noche y en espacios abiertos como bosques, desiertos o montañas, con el fin de lograr una experiencia de desconexión del mundo urbano y una inmersión total en la naturaleza bajo el cielo nocturno.

Algunas de las alternativas como clases de astronomía, narración de historias alrededor de fogatas u observación de los hábitos nocturnos de la fauna del lugar, visitar destinos rurales, granjas u hoteles autosuficientes donde pueda cultivar o cosechar siguiendo prácticas ancestrales o artesanales.

Prefiere realizar viaje en comunidades rurales de su país para así reducir su huella de carbono (al no tener que hacer largos trayectos en avión).

Es común en este tipo de viajeros los voluntariados. Tienen una relación estrecha con el perfil del turista de naturaleza.

- **Tiempo en los destinos**

Es un tiempo variable por lo general suelen ser viajes de más de una semana en donde alcancen a realizar voluntariados, interactuar o conocer lo suficiente de las comunidades locales que visitan.

- **Calidad de servicios que buscan**

Se siente satisfecho si en destino es atendido por personas locales. La amabilidad en la atención es fundamental.

- **Disponibilidad de gasto**

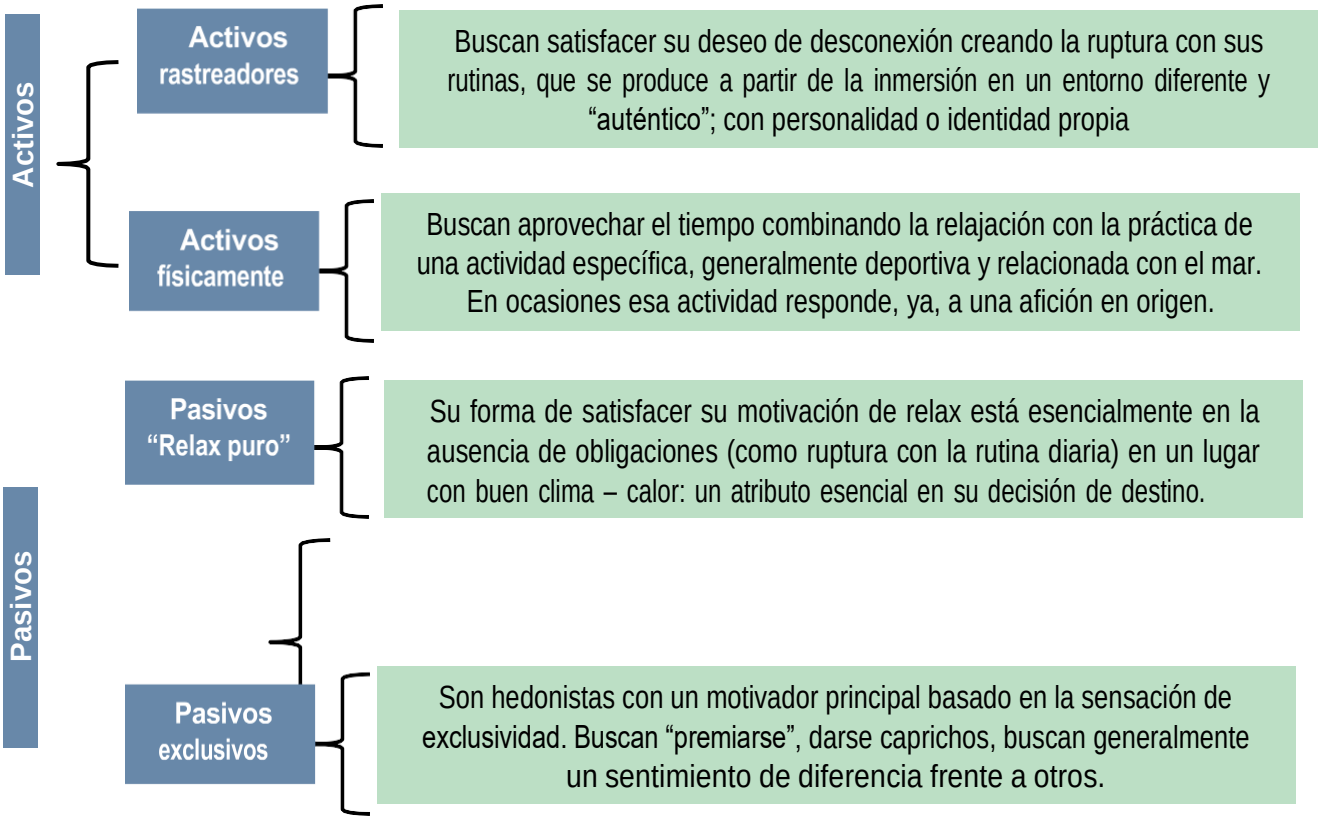
En su mayoría están quienes consideran importante la relación costo-beneficio. Es sensible al precio y contemplar un paisaje espectacular. Sin embargo, también están los que buscan atención personalizada y están dispuestos a pagar extra por servicios especiales.

1.3.3. Turistas de sol y playa

El turista de sol y playa es un turista universal, es decir cada persona busca en algún momento de su vida este tipo de turismo, un lugar donde pueda pasar el rato, cerca de un algún servicio de alimentación y alojamiento, no tiene intereses muy específicos tienden a realizar o buscar actividades cercanas al atractivo principal y por lo general no son viajes largos.

- **Motivo de viaje**

Los motivadores universales en los turistas de sol y playa son, la relajación, el confort, desconexión y recreación, y un buen clima para salir de la rutina. Sin embargo, según un estudio de segmentación del turista de sol y playa realizado por el promotor de turismo de Canarias, se propone una división para este tipo de perfil.



Gráfica 6.Perfiles de turistas activos y pasivos de sol y playa
Fuente: Promotor turismo de Canarias 2022

- **¿Cuántos viajan?**

Las familias por lo general no son muy grandes entre 4 a 6 personas es el promedio, los solteros viajan en compañía, casi siempre en grupos de a 3 o 4, y por otro lado se encuentran las parejas sin hijos.

- **¿Quiénes son?**

Es un turismo universal, se identifican solteros jóvenes, solteros maduros, parejas maduras sin hijos y familias con hijos entre 0 a 16 años de edad.

- **Actividades y destinos de preferencia**

Colombia es el primer lugar para turismo de sol y playa, seguido por Polinesia Francesa, Anguilla y México, entre otros.

Colombia cuenta con una ubicación privilegiada que le permite tener playas de origen coralino en el mar Caribe, así como otras formadas por depósitos de aluvión en el Pacífico. Por ende, el país se consolida como uno de los mejores lugares para disfrutar de las playas y el clima cálido todo el año, además de posibilitar el disfrute

de los paisajes naturales que las rodean.

- **Tiempo en los destinos**

El tiempo promedio que los turistas se quedan en los destinos es de una semana a diez días máximo, esto puede depender de las temporadas.

- ✓ Familias con hijos menores 16 años: una semana a diez días máximo.
- ✓ Jóvenes: una semana máxima.
- ✓ Parejas: una semana máxima.
- ✓ Solteros: una semana a diez días máximo.

- **Calidad de servicios que buscan**

Pasivos relajación: consideran de alta importancia la ubicación del alojamiento, buscando cercanía a los atractivos turísticos. Buscan una oferta básica de gastronomía y comercio (tiendas de conveniencia, de suvenires). El precio es un atributo clave para la toma de decisiones.

Pasivos exclusivos: buscan relajación con altos niveles de calidad en los productos y servicios que contratan. Están dispuestos a pagar precios altos por ellos. Buscan generalmente un sentimiento de diferencia frente a otros, huyen de los alojamientos con niños, y en ellos dan mucha importancia a la calidad de servicio. Es muy relevante la oferta gastronómica de calidad y las opciones de servicios wellness.

Activos rastreadores: es importante el entorno del lugar donde se alojan, más que el propio alojamiento, para cumplir con sus motivaciones. No necesitan primera línea de playa. Es más importante para ellos la accesibilidad a núcleos rurales/ semi rurales donde perciben que encontrarán esa cultura local que buscan.

Activos físicamente: no descartan el todo incluido si se aseguran de que el alojamiento les ofrece suficiente variedad de actividades físicas. Lo más importante para ellos es la hospitalidad.

- **Disponibilidad de gasto**

Se encuentran desde los turistas que buscan relajación con altos niveles de calidad en los productos y servicios que contratan, los cuales están dispuestos a pagar precios altos por ellos, hasta los turistas que buscan el disfrute de estos espacios a mínimo costo.

1.3.4. Turistas de naturaleza (aventura, científico, Ed ventures)

El perfil del turista de naturaleza se describe como aquellos viajeros que tienen como objetivo la interacción, conocimiento y contemplación de la naturaleza, son conscientes del impacto del turismo, por eso suelen ser muy críticos en cuanto a la gestión del destino visitado y suelen tener una capacidad adquisitiva alta.

- **Motivo de viaje**

En general, tienen como fin realizar actividades recreativas en contacto directo con la naturaleza y las expresiones culturales que le envuelven con una actitud y compromiso de conocer, respetar, disfrutar y participar en la conservación de los recursos naturales y culturales. (SECTUR, 2016). Sin embargo, son múltiples los segmentos de mercado asociados a este perfil.

- **¿Cuántos viajan?**

Esto varía por lo mencionado anteriormente, pueden ser grupos familiares (2 a 6 personas), académicos (+15) cuando se realizan actividades de exploración vinculado a ejercicios de aprendizaje y/o investigación, de amigos con intereses comunes en el aprovechamiento de los espacios y recursos naturales o por el contrario están quienes viajan solos por motivos de investigación, fotografía, entre otros.

- **¿Quiénes son?**

Existen diferentes tipos de viajeros que buscan la experiencia del turismo de naturaleza a continuación se describen algunos de estos según la recopilación de Escobedo en 2018 en la Revista Entorno Turístico:

Visitante casual: para este visitante conocer el espacio natural no es el principal objetivo de su visita, sino que esta se corresponde con el consumo de una actividad más entre otras ofertadas en el entorno.

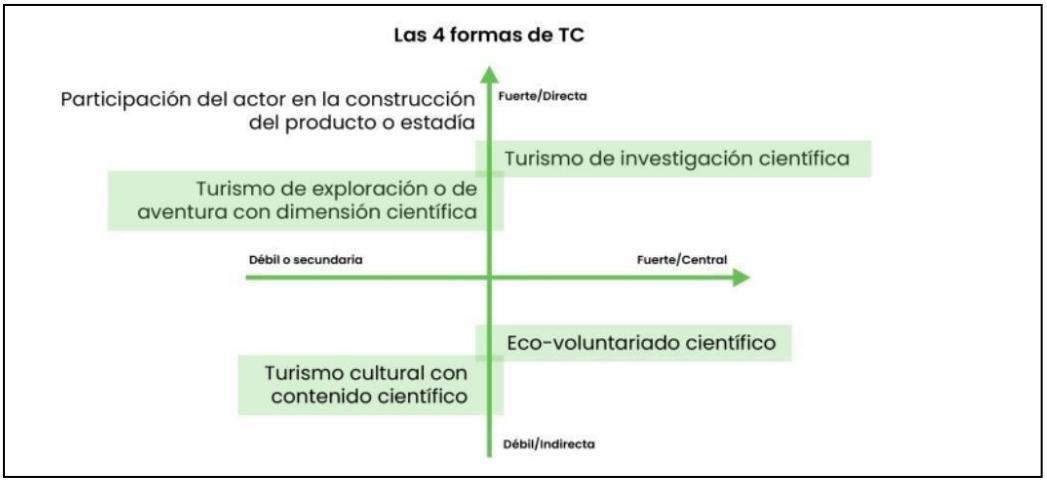
Visitante contemplador o de paso: su estancia en el espacio natural es muy corta. Su mayor interés consiste en contemplar un paisaje espectacular que le han contado o ha visualizado en un libro.

Campista: suele permanecer varios días en el espacio natural. Algunas son personas que buscan una vivencia intensa con la naturaleza mientras que otras son más utilitarias, encontrando en el espacio visitado un lugar donde descansar.

Aventurero/Montañero: este es un caso típico en el que el espacio natural visitado representa un reto para la exploración, se pretende afrontar situaciones de riesgo y esfuerzo físico como principal objetivo de relación con la naturaleza.

Visitante cultural: estos visitantes suelen acudir al espacio natural elegido con documentación o afirmación previa. El espacio es una visita más dentro de un recorrido amplio que incluye tanto enclaves naturales como culturales.

Otro tipo de viajeros asociados al turismo de naturaleza son aquellos que realizan turismo científico, el cual a su vez se divide en 4 tipologías (Gráfica 7).



Gráfica 7.las cuatro formas de turismo científico.
Fuente: Red Internacional para la Investigación y Desarrollo del Turismo Científico.

- **Actividades y destinos de preferencia**

Colombia, es uno de los destinos preferidos por este segmento por sus características geográficas, interacción y cercanía con la naturaleza, ya que alberga una gran variedad de ecosistemas y formas vida que se convierten en los principales motivadores de viaje en el marco del turismo de naturaleza.

- **Tiempo en los destinos**

En caso de los grupos familiares o de amigos suelen ser tiempos cortos asociados a su tiempo de vacaciones los cuales comprenden de 4 a 10 días.

En el caso de aquellos viajeros más relacionados al turismo científico suele ser más prolongada, ya que puede relacionarse a un ejercicio de investigación y/o académico.

- **Calidad de servicios que buscan**

Por lo general buscan espacios cómodos inmersos en la naturaleza, que cumplan con los requisitos básicos para una estancia confortable y segura.

- **Disponibilidad de gasto**

La disponibilidad de pago está relacionada con los diferentes tipos de viajeros. Se encuentra el visitante casual cuya actividad principal no está directamente relacionada con conocer el espacio natural, por lo tanto, si su presupuesto se eleva por hacer una actividad relacionada con el turismo de naturaleza prefiere no realizarla.

Por otro lado, está el visitante contemplador o de paso, el cual no escatima en gastos siempre y cuando logre su objetivo de conocer o contemplar un paisaje o un espacio natural el cual tenga planificado conocer.

Por otro lado, se identifican los campistas y aventureros quienes por lo general viajan con un presupuesto ajustado.

También está el visitante cultural, quien planifica cuidadosamente su destino, así como su presupuesto, con el fin de llevar a cabo su viaje a cabalidad.

Finalmente están los viajeros que realizan turismo científico, quienes no escatimas en gastos ya que buscan una alta calidad de servicios, con el fin de realizar todas sus actividades con comodidad y seguridad.

1.3.5. Turistas nacionales – desplazamientos cortos

Los viajes nacionales o también llamados domésticos, fueron una de las tendencias con más auge postpandemia. El 2021 fue el año de la reactivación del sector turismo, llegando incluso a niveles prepandemia en algunos indicadores, en especial en el turismo doméstico, esto apoyado por Fontur y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo quienes en el 2020, iniciaron la campaña ‘Por Colombia YO VOY’, para impulsar el turismo doméstico con el fin de generar confianza y aprovechar la potencialidad que ofrecen los distintos destinos colombianos (MinCIT,2021)

Este tipo de turismo implica la movilización del viajero dentro de las fronteras de su propio país y es más local de acuerdo con la cercanía del destino con el sitio de origen. Así mismo, no requiere de documentación adicional, ya que se trata del mismo país, así como no representa ninguna barrera respecto al lenguaje o a la moneda utilizada. (OSTELEA,2021)

- **Motivo de viaje**

Quienes realizan este tipo de viaje son aquellos viajeros que siguen la tendencia de “tomar contacto con lo local” (OSTELEA,2021). Buscan destinos nuevos, no tan concurridos y cercanos a su lugar de origen, de los que puedan obtener experiencias de aprendizaje y cercanía con la cultura local.

- **¿Cuántos viajan?**

Suelen ser familias de más de dos personas usualmente con hijos, así como grupos de amigos de más de cuatro personas.

- **¿Quiénes son?**

Principalmente familias y jóvenes que viven en grandes ciudades, que en época de pandemia estuvieron en confinamiento por lo cual actualmente sienten la necesidad de viajar con mayor frecuencia, en donde los destinos nacionales son su mejor opción, priorizando aquellos con mayor cercanía a su lugar de origen.

- **Actividades y destinos de preferencia**

Suelen realizar actividades relacionadas al turismo de naturaleza o turismo cultural

- **Tiempo en los destinos**

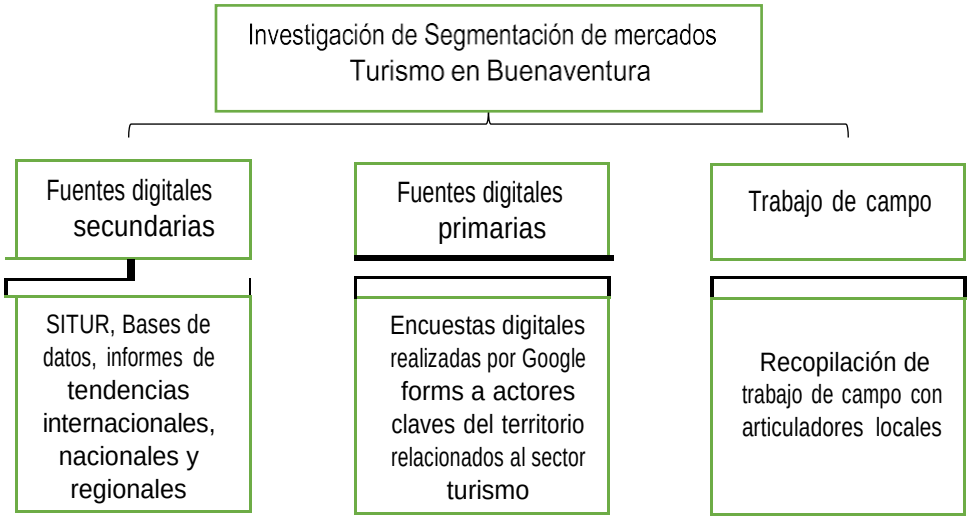
Por lo general no son tiempos prolongados, suelen aprovechar los fines de semana o puentes festivos para movilizarse

- **Disponibilidad de gasto**

Tienen presupuestos ajustados por lo cual los destinos cercanos son claves para poder realizar actividades turísticas.

1.4. Perfil de turista Valle del cauca -Buenaventura

1.4.1. Investigación de Segmentación de mercados Turismo en Buenaventura



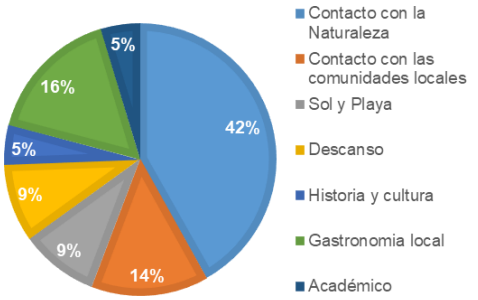
Gráfica 8. Investigación de Segmentación de mercados Turismo en Buenaventura
Fuente: Equipo consultor UEB, 2022

1.4.2. Resultados de segmentación de mercados turismo en Buenaventura

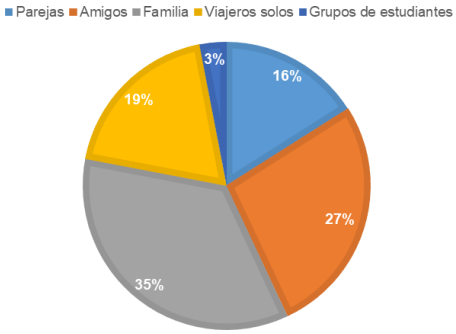
- **Análisis de la demanda turística según los datos obtenidos desde la perspectiva de actores locales.**

Con el objetivo de recopilar información relacionada con la demanda turística se diseñó una encuesta dirigida a los actores de la cadena de valor del turismo de Buenaventura, correspondiente a las unidades productivas priorizadas por la Secretaria de Turismo del Distrito, en el marco del proyecto de consultoría para conocer su perspectiva general respecto a la demanda, instrumento anexo al presente documento.

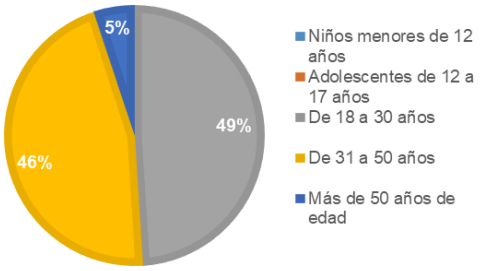
Se debe dejar claro que los datos corresponden a información brindada por los actores del territorio, en total 37 y no por visitantes. De esta manera, se obtuvieron los siguientes resultados con respecto a cinco aspectos: motivación de visita, tipo de visitante, rango de edad promedio de los visitantes, medio de conocimiento del destino, lugar de procedencia.



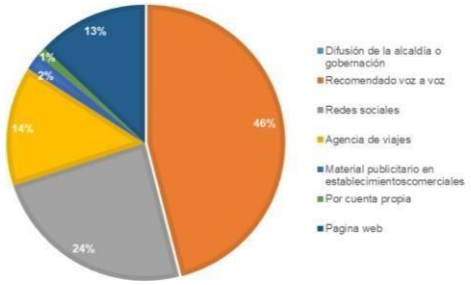
Gráfica 9. Motivación de visita
Fuente: Equipo consultor UEB, 2022



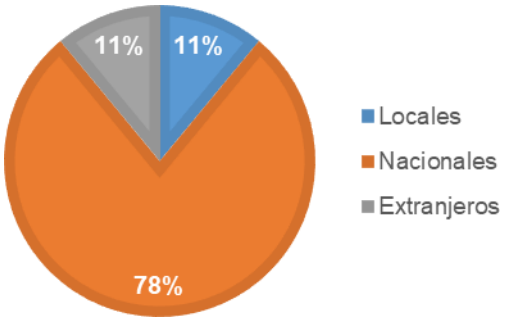
Gráfica 10. Tipo de visitantes que recibe
Fuente: Equipo consultor UEB, 2022



Gráfica 11. Rango de edad promedio de los visitantes
Fuente: Equipo consultor UEB, 2022



Gráfica 12. Porque medio se enteran del destino
Fuente: Equipo consultor UEB, 2022



Gráfica 13. Lugar de procedencia
Fuente: Equipo consultor UEB, 2022

Respecto al mercado nacional se menciona con mayor frecuencia a los visitantes provenientes de Cali, Pereira, Armenia, Medellín y Bogotá. Con relación a los

visitantes extranjeros se resaltan los provenientes de Estados Unidos y países de Europa.

Tabla 8. Temporalidad de turismo en Buenaventura

Temporada alta mayor flujo de visitantes	Meses de enero, abril, junio, julio, agosto, septiembre, octubre y noviembre (MinCIT, 2021).
Temporada baja Menor flujo de visitantes	Meses de febrero, marzo, mayo y diciembre (MinCIT, 2021).

Fuente: Equipo consultor UEB, 2022

Conforme a la información comentada por lo articuladores locales de cada una de las zonas priorizadas, a mediados del mes de octubre se desarrolla una temporada de alta afluencia de visitantes ya que corresponde a la finalización de la temporada de avistamiento de ballenas. Para la semana del 10 al 20 de diciembre también se identifica un alto flujo de visitantes.

Perfiles de turistas Buenaventura

Turista de naturaleza

Avistamiento de ballenas

Turismo científico

Avistamiento de aves

Actividades culturales

Turista de sol y playa

Relajación

Recreación

Turista doméstico

1.5 Análisis de la oferta turística

Para el análisis de la oferta, se consideraron los elementos fundamentales que la conforman, los atractivos turísticos, las actividades y los servicios turísticos que se encuentran dentro de cada zona priorizada.

1.5.1. Atractivos turísticos

Al diseñar un producto turístico, es indispensable realizar la identificación de los atractivos turísticos, a través de un trabajo sistemático y categorizado, por lo que se partió de la metodología propuesta por Héctor Ceballos (1998) para clasificar los atractivos turísticos del territorio de cada zona priorizada, de manera conjunta con los actores participantes de los talleres, bajo un lenguaje fácilmente comprensible. Esta metodología presenta tres categorías: atractivos focales, complementarios y de apoyo.

- Los atractivos focales son considerados como todos aquellos bienes que están listos para incluirse en el producto turístico y que se convierten en el factor motivacional para el desplazamiento del visitante. Se refieren a los elementos distintivos de patrimonio natural y cultural que se encuentran en el área. Son aquellos rasgos intrínsecos de singularidad que mejor caracterizan al territorio y el motivo fundamental por lo cual los visitantes se motivan a visitarlo.
- Por otro lado, los atractivos complementarios son considerados como aquellos bienes con potencial turístico, pero que por sus condiciones actuales requieren algún tipo de intervención o un mejoramiento para incluirlos en el diseño del producto turístico.
- Como tercera categoría de atractivos se definieron los atractivos de apoyo, haciendo referencia a aquellos equipamientos, infraestructuras o servicios que se pudieran convertir en un factor de soporte para el visitante.

Los atractivos identificados en los talleres de construcción participativa del producto turístico fueron valorados objetivamente de manera conjunta con los actores

participantes y, además, el ejercicio se complementó con una mirada técnica a algunos de los atractivos durante las visitas desarrolladas en el territorio en el marco de los ejercicios de convocatoria, los espacios posteriores a los talleres y el apoyo de los articuladores locales de cada una de las zonas priorizadas.

Es importante precisar que durante el año 2021 el equipo consultor de la Universidad El Bosque en el marco del proyecto “Estrategias económicas y de conservación dirigidas a fortalecer el sector rural, silvestre y turístico en el Distrito de Buenaventura, Valle del Cauca” fase 0 y 1, realizó la identificación y valoración de diferentes atractivos turísticos ubicados en las zonas priorizadas tales como la Reserva Forestal Nacional Protectora de los Ríos Escalerete y San Cipriano, el Sendero Ecológico Venado Verde, la ruta del agua en la vereda Agua Clara ubicada en el Corregimiento N 8, Punta Soldado, Pianguita y zona urbana de Buenaventura.

Así mismo, en ese mismo periodo se realizó el levantamiento de la línea base ambiental específicamente para los sectores de Venado Verde en la zona priorizada de Cabal Pombo, el corregimiento de Punta Soldado que se encuentra ubicado al sur de Punta Bazán y en el corregimiento de la Barra ubicado en Bahía Málaga.

Los atractivos turísticos identificados se valoraron cuantitativamente teniendo en cuenta los siguientes criterios:

1. Singularidad. Valor intrínseco, importancia del recurso, es diferencial del destino, independientemente de su reconocimiento. Rasgos excepcionales o únicos: endemismos, características únicas del paisaje, construcciones o eventos culturales.
2. Reconocimiento. Reconocimiento del atractivo frente a mercados turísticos del orden internacional. Presencia en programas editados por tour operadores, medios de comunicación y redes sociales.
3. Aprovechamiento. Grado de explotación o aprovechamiento y puesta en valor turístico.
4. Señalización. Existencia de señalización vertical y horizontal, direccional e interpretativa; centro de interpretación para visitantes; guías audiovisuales, entre otros, para que el turista pueda disfrutar de manera autónoma.
5. Accesibilidad y servicios. Facilidad para acceder mediante vías de acceso adecuadas y señalizadas y para transitar por los atractivos turísticos, disponibilidad de servicios adecuados: aseos, centro de recepción de visitantes, alimentos y bebidas, entre otros.
6. Estado de conservación. Conservar su homogeneidad estética y su integridad física desde su situación original o a partir de las acciones posibles (como restauración) para mejorar la calidad del recurso. Está definida y se respeta la capacidad de carga. Sin síntomas de deterioro.
7. Situación administrativa. Su gestión está coordinada con los entes gestores en destino: horarios y días de visita, tarifas, acciones coordinadas y promocionales, etc.
8. Seguridad. Seguridad activa y posibilidad de asistencia inmediata en caso necesario:

planos y protocolos de evacuación, medios de seguridad y vigilancia, personal entrenado y con formación en primeros auxilios, equipamientos (camillas, equipos antiincendios, etc.); seguridad alimentaria en puestos de comida dependientes; cercanía a centros médicos, bomberos y policía.

De acuerdo con la metodología, cada criterio se evaluó entre 0 y 3 puntos, para que, de esta manera, el puntaje mayor posible para un bien natural o cultural valorado sea de 24 puntos. Los bienes valorados se clasifican de la siguiente manera, dependiendo del puntaje.
0 a 8 puntos: atractivo de apoyo.
9 a 18 puntos: atractivo complementario.
19 a 24 puntos: atractivo focal.

Los resultados de esta valoración se evidencian a continuación.

1. Valoración Carretera Cabal Pombo

Se identificaron un total de siete **atractivos complementarios** de los cuales cuatro corresponden a atractivos naturales y tres de tipo cultural. En cuanto a los **atractivos focales** se identifican seis, cinco correspondientes a atractivos naturales y uno de tipo patrimonio cultural. Para un total de trece atractivos, siendo dos potenciales.

Tabla 9. Valoración cuantitativa de los criterios para la clasificación de atractivos turísticos Carretera Cabal Pombo

CARRETERA CABAL POMBO		S	R	Ap	Se	A S	E C	SA	Seg	Categoría	Cla	Uso	Inv.2020
Sector	Atractivo	Puntaje											
Los Tubos	Reserva Natural Pericos	3	3	2	2	2	3	3	3	Focal	Natural	Actual	X
La Delfina	Resguardo indígena comunidad Nasa Embera Chami	3	2	1	2	1	3	3	3	Complementario	Patrimonio Cultural inmaterial	Potencial	X
	Sendero ecológico Nachasin comunidad Nasa	3	2	1	2	1	3	3	3	Complementario	Natural	Actual	
	Balneario La Delfina	2	3	3	2	3	2	3	3	Focal	Natural	Actual	X
La Esperanza	Resguardo indígena Nasa de medicinas tradicionales	3	2	2	2	1	3	2	3	Complementario	Patrimonio Cultural inmaterial	Potencial	
Venado verde	Sendero ecológico venado verde (Cascada La Pringosa, Paraíso y El Túnel)	3	2	3	2	2	2	3	2	Focal	Natural	Actual	
La Víbora	Quebrada La Víbora	2	2	3	2	3	3	2	2	Focal	Natural	Actual	
El Salto	Quebrada El Salto	3	2	2	2	2	2	3	3	Focal	Natural	Actual	X
Zaragoza-La Sierpe	Cascada El Colibrí	3	2	3	1	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
Triana	Balneario Triana	2	2	3	2	3	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Festival del Viche	3	2	3	2	3	2	3	2	Focal	Cultural Festividades y eventos	Actual	
Sombrerillos	Quebrada Sombrerillos	2	2	1	0	1	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
Puente San Martin	Puente San Martin	2	2	3	2	2	1	3	1	Complementario	Patrimonio Cultural material	Actual	

*__S:__ Singularidad, __R:__ Reconocimiento__, A:__ Aprovechamiento__, S:__ Señalización__, A S:__ Accesibilidad y Servicios, __EC:__ Estado de conservación, __SA:__ Situación administrativa, __Seg:__ Seguridad, __Cla:__ Clasificación del bien o el atractivo.

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

2. Valoración Córdoba – San Cipriano

Se identificaron un total de catorce **atractivos complementarios** de los cuales siete corresponden a atractivos naturales y siete de tipo cultural. En cuanto a los **atractivos focales** se identifican once, siete correspondientes a atractivos naturales y cuatro de tipo patrimonio cultural. Para un total de veinticinco atractivos, siendo cuatro potenciales.

Tabla 10. Valoración cuantitativa de los criterios para la clasificación de atractivos turísticos Córdoba-San Cipriano

CÓRDOBA- SAN CIPRIANO		S	R	Ap	Se	A S	E C	SA	Seg	Categoría	Cla	Uso	Inventario 2020
Sector	Atractivo	Puntaje											
Córdoba	Brujitas	3	3	3	1	2	2	3	2	Focal	Patrimonio Cultural Material	Actual	
San Cipriano	La Venteadora	3	3	3	1	2	2	3	3	Focal	Natural	Actual	
	Los Sábalos	3	3	3	2	2	2	2	2	Focal	Natural	Actual	
	Charco Peña Azul	2	2	3	2	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Charco Trompa del diablo	2	2	3	2	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	La Barbacoana	3	3	3	1	2	2	3	3	Focal	Natural	Actual	
	Refugio del amor o la conferencia	3	3	3	2	3	3	3	3	Focal	Natural	Actual	
	Charco la tortuga	3	3	3	2	2	2	3	3	Focal	Natural	Actual	
	Charco oscuro	3	3	3	2	2	2	2	2	Focal	Natural	Actual	
	Charco La Platina	3	2	2	2	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Centro de educación ambiental	3	2	2	2	2	2	3	3	Focal	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	
	Mariposario	3	2	0	2	2	1	3	3	Complementario	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Potencial	
	Mamayeya raíces	3	3	3	1	2	3	3	3	Focal	Patrimonio Cultural Inmaterial	Actual	
	Parcelas de monitoreo	3	2	2	2	2	2	2	2	Complementario	Patrimonio Cultural inmaterial	Actual	
	Unión los dos ríos	3	2	2	1	1	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	La Balastrera	3	3	3	2	2	1	3	2	Focal	Natural	Actual	
		3	3	3	3	2	2	3	2	Focal	Cultural		

CÓRDOBA- SAN CIPRIANO		S	R	Ap	Se	A S	E C	SA	Seg	Categoría	Cla	Uso	Inventario 2020
Sector	Atractivo	Puntaje											
	Festival Marimba Santa										Festividades y eventos	Actual	
	Fiesta del campesino	2	2	2	1	2	2	2	2	Complementario	Cultural Festividades y eventos	Actual	
	Bebidas tradicionales	2	2	2	1	2	2	2	2	Complementario	Patrimonio Cultural Inmaterial	Actual	
	Fiesta patronal de La Virgen del Carmen	2	2	2	1	3	3	1	3	Complementario	Cultural Festividades y eventos	Actual	
	Artesanías	2	2	2	1	2	2	2	2	Complementario	Patrimonio Cultural Inmaterial	Actual	
Bodegas	Cascada El Oso	2	2	2	0	2	2	2	1	Complementario	Natural	Potencial	
	Quebrada Piedra Piedra	2	2	2	0	2	2	2	1	Complementario	Natural	Potencial	
	Quebrada Caballete	2	2	2	0	2	2	2	1	Complementario	Natural	Potencial	
	Puente San Martin	2	2	3	2	2	1	3	1	Complementario	Patrimonio Cultural material	Actual	

***S:** Singularidad, **R:** Reconocimiento**, A:** Aprovechamiento**, S:** Señalización**, A S:** Accesibilidad y Servicios, **EC:** Estado de conservación, **SA:** Situación administrativa, **Seg:** Seguridad, **Cla:** Clasificación del bien o el atractivo.

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

3. Valoración Corregimiento No. 8

Se identificaron un total de dieciocho **atractivos complementarios** de los cuales trece corresponden a atractivos naturales y cinco de tipo cultural. En cuanto a los **atractivos focales** se identifican tres, dos correspondientes a atractivos naturales y uno de tipo patrimonio cultural. Para un total de veintiún atractivos.

Tabla 11. Valoración cuantitativa de los criterios para la clasificación de atractivos turísticos Corregimiento N 8

CORREGIMIENTO N 8		S	R	Ap	Se	A S	E C	SA	Seg	Categoría	Cla	Uso	Inventario 2020
Sector	**Atractivo**	**Puntaje**											
Vereda Rio Zacarías Dagua	Ruta deportiva aeropuerto	2	3	3	1	2	2	2	2	Complementario	Patrimonio cultural material	Actual	
Vereda Limones	Sendero Limones (avistamiento de aves)	2	2	2	0	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
Vereda Guaimia	Asoguai (transformación productos)	2	2	3	1	2	2	2	2	Complementario	Patrimonio Cultural inmaterial	Actual	
	Quebrada yesquero	2	2	2	1	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
Vereda Llano bajo	Quebrada Tatabro	2	2	3	2	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Festival de los hijos de llano bajo	2	2	2	1	2	2	2	2	Complementario	Cultural Festividades y eventos	Actual	
Vereda Sabaletas	Ruta agroturística Sabanchy	2	2	2	1	2	2	2	2	Complementario	Patrimonio Cultural Material	Actual	
	Arakatanga (transformación frutos tropicales)	2	2	2	2	3	3	2	2	Focal	Patrimonio Cultural inmaterial	Actual	
	Quebrada Piedra	3	2	2	0	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Cascada Bomba	3	2	2	0	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Quebrada Lucas	3	2	2	0	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	El Charco del aguacate	2	2	2	1	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Corredor ecológico Bogotá	2	1	1	1	2	2	1	1	Complementario	Natural	Actual	
Vereda Agua Clara	Quebrada Baltazar	2	2	2	1	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Hilo de oro 1 y 2	2	2	2	1	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Grupo folclórico	2	2	2	1	1	2	2	2	Complementario	Patrimonio Cultural inmaterial	Actual	

CORREGIMIENTO N 8		S	R	Ap	Se	A S	E C	SA	Seg	Categoría	Cla	Uso	Inventario 2020
Sector	**Atractivo**	**Puntaje**											
	Ruta Agua clarita El Embudo	3	2	2	1	2	3	3	3	Focal	Natural	Actual	
	La Tortugaña	3	2	2	2	2	3	3	2	Focal	Natural	Actual	
Vereda San Marcos	Charco del puente- río	2	2	2	0	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	X
	Sendero El Hoyo	2	2	2	0	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
Vereda Potedo	Centro recreacional Piscinas naturales	2	2	2	2	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	

***S:** Singularidad, **R:** Reconocimiento**, A:** Aprovechamiento**, S:** Señalización**, A S:** Accesibilidad y Servicios, **EC:** Estado de conservación, **SA:** Situación administrativa, **Seg:** Seguridad, **Cla:** Clasificación del bien o el atractivo.

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

4. Valoración Zona Urbana

Se identificaron un total de catorce **atractivos complementarios** correspondientes a atractivo cultural. En cuanto a los **atractivos focales** se identifican catorce, bajo la misma categoría. Para un total de veintiocho atractivos, siendo uno potencial.

Tabla 12. Valoración cuantitativa de los criterios para la clasificación de atractivos turísticos zona urbana Distrito Buenaventura

ZONA URBANA		S	R	Ap	Se	A S	E C	SA	Seg	Categoría	Cla	Uso	Inventario 2020
Sector	**Atractivo**	**Puntaje**											
Zona urbana	Museo de la Memoria viva de la Partería tradicional	3	2	3	2	3	3	3	2	Focal	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	X
	Puertos marítimos	2	2	2	2	2	2	3	3	Complementario	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	
	Malecón turístico Bahía de la Cruz.	2	3	3	3	3	2	3	2	Focal	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	X
	Corredor muralismo del Pacifico.	2	1	1	1	2	2	3	2	Complementario	Patrimonio	Potencial	

ZONA URBANA		S	R	Ap	Se	A S	E C	SA	Seg	Categoría	Cla	Uso	Inventario 2020
Sector	Atractivo	Puntaje											
											Cultural Material Mueble		
	Catedral San Buenaventura	2	2	2	1	3	3	3	3	Focal	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	X
	Caracol de Buenaventura	2	2	2	2	3	2	2	3	Complementario	Patrimonio Cultural Material Mueble	Actual	
	Museo de Ciencias, Cultural e Histórico de Buenaventura	2	2	2	2	3	2	2	3	Complementario	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	X
	Galería José Hilario López	3	3	3	1	3	2	2	2	Focal	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	
	Boulevard	3	3	3	3	3	2	2	2	Focal	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	
	Evento Marimba, son y sabor	3	2	3	2	3	2	2	2	Focal	Cultural Festividades y eventos	Actual	
	Festival Cantadores de rio	3	3	2	2	3	3	2	3	Focal	Cultural Festividades y eventos	Actual	X
	Festival la ballena yubarta	3	2	3	2	3	3	3	3	Focal	Cultural Festividades y eventos	Actual	X
	Buenaventura fashion	3	3	1	1	3	3	3	3	Focal	Cultural Festividades y eventos	Actual	
	Propela tritonia	2	2	2	1	2	2	3	3	Complementario	Patrimonio Cultural	Actual	

ZONA URBANA		S	R	Ap	Se	A S	E C	SA	Seg	Categoría	Cla	Uso	Inventario 2020
Sector	Atractivo	Puntaje											
											Material Mueble		
	Mural Buenaventura 450 años al Cosmos	3	3	1	3	3	3	2	3	Focal	Patrimonio Cultural Material Mueble	Actual	X
	Estatua Simón Bolívar	2	2	2	2	3	2	2	3	Complementario	Patrimonio Cultural Material Mueble	Actual	X
	Estatua Santander	2	2	1	2	3	2	2	3	Complementario	Patrimonio Cultural Material Mueble	Actual	X
	Estatua José Prudencio Padilla	2	2	1	2	3	2	2	3	Complementario	Patrimonio Cultural Material Mueble	Actual	
	Monumento Monseñor Gerardo Valencia Cano	2	2	1	3	3	2	2	2	Complementario	Patrimonio Cultural Material Mueble	Actual	
	Estatua las Deidades Chinas	2	2	2	0	3	3	3	3	Complementario	Patrimonio Cultural Material Mueble	Actual	
	Monumento Ancla la gran Colombia y Bitas	2	2	2	2	3	2	2	3	Complementario	Patrimonio Cultural Material Mueble	Actual	X
	Estatua Francisco José de Caldas	2	2	2	2	3	2	2	3	Complementario	Patrimonio Cultural Material Mueble	Actual	
	Estatua Don Pascual de Andagoya	2	2	2	2	3	2	2	3	Complementario	Patrimonio Cultural Material	Actual	

ZONA URBANA		S	R	Ap	Se	A S	E C	SA	Seg	Categoría	Cla	Uso	Inventario 2020
Sector	**Atractivo**	**Puntaje**											
											Mueble		
	Faro	3	3	2	2	1	2	3	3	Focal	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	X
	Embarcadero turístico	3	3	3	2	3	2	2	2	Focal	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	
	Vitrina Pacifica	2	2	2	2	3	2	2	3	Complementario	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	
	Bebidas ancestrales	3	3	3	0	3	3	3	3	Focal	Patrimonio Cultural Inmaterial	Actual	X
	Festival Pacific Jazz Músicas del Mundo	3	2	2	2	3	2	2	3	Focal	Cultural Festividades y eventos	Actual	

***S:** Singularidad, **R:** Reconocimiento**, A:** Aprovechamiento**, S:** Señalización**, A S:** Accesibilidad y Servicios, **EC:** Estado de conservación, **SA:** Situación administrativa, **Seg:** Seguridad, **Cla:** Clasificación del bien o el atractivo.

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

5. Valoración Bazán Bocana

Se identificaron un total de ocho **atractivos complementarios** de los cuales seis corresponden a atractivos naturales y dos de tipo cultural. Para un total de ocho atractivos, siendo uno potencial.

Tabla 13. Valoración cuantitativa de los criterios para la clasificación de atractivos turísticos zona Bazán Bocana

BAZÁN BOCANA		S	R	Ap	Se	A S	E C	SA	Seg	Categoría	Cla	Uso	Inventario 2020
Sector	Atractivo	Puntaje											
Bazán Bocana	Sendero peatonal verde Bazán Bocana	3	2	2	2	3	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Cueva de Morgan	2	1	1	1	1	1	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Playa Bazán Bocana	2	3	3	1	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	X
	Acua-sendero Bazán	3	2	2	0	3	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Ruta de la Piangua	3	2	3	0	2	2	2	2	Complementario	Patrimonio Cultural Inmaterial	Actual	X
	Charco de la dicha	3	2	3	2	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Fuerte La Colorada	3	2	0	0	1	2	2	2	Complementario	Patrimonio Cultural material	Potencial	
Vista Hermosa	Playa Vista Hermosa	2	2	2	2	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	

***S:** Singularidad, **R:** Reconocimiento**, A:** Aprovechamiento**, S:** Señalización**, A S:** Accesibilidad y Servicios, **EC:** Estado de conservación, **SA:** Situación administrativa, **Seg:** Seguridad, **Cla:** Clasificación del bien o el atractivo.

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

6. Valoración Bahía Málaga

Se identificaron un total de veintiún **atractivos complementarios** de los cuales quince corresponden a atractivos naturales y seis de tipo cultural. En cuanto a los **atractivos focales** se identifican nueve, seis correspondientes a atractivos naturales y cuatro de tipo patrimonio cultural. Para un total de treinta atractivos.

Tabla 14. Valoración cuantitativa de los criterios para la clasificación de atractivos turísticos zona Bahía Málaga

Bahía Málaga		S	R	Ap	Se	A S	E C	SA	Seg	Categoría	Cla	Uso	Inventario 2020
Sector	Atractivo	Puntaje											
Chucheros	Parque Natural Regional La Sierpe	3	3	3	2	3	3	3	3	Focal	Natural	Actual	X
	Playa Chucheros	2	3	3	1	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	X
	Cascada Chucheros	2	3	3	1	2	2	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Piscinas naturales Ostionales	3	3	3	1	2	3	2	2	Focal	Natural	Actual	
	Playa Juan de Dios	3	3	3	1	2	3	2	2	Focal	Natural	Actual	
Juanchaco	Playa Escondida	2	2	3	0	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Playa Arrecifes	2	2	3	0	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Cascada El Berrugatero	2	2	2	1	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Mirador de las ballenas	2	2	3	0	3	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Museo vivo de bebidas ancestrales Marina Mar	3	3	3	2	3	2	3	3	Focal	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	
	Festival de la marimba y playa	3	3	3	2	3	2	3	2	Focal	Cultural Festividades y Eventos	Actual	
	Festival de las ballenas y cantaoras	3	3	3	2	3	2	3	2	Focal	Cultural Festividades y Eventos	Actual	
	Sendero Silbo apacible	2	2	2	1	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Majagualito	2	2	2	1	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Cabildo Indígena Waunam	2	2	2	1	2	3	2	2	Complementario	Patrimonio Cultural Inmaterial	Actual	
	Casa taller Huitoto	2	2	2	1	2	3	2	2	Complementario	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	

Bahía Málaga		S	R	Ap	Se	A S	E C	SA	Seg	Categoría	Cla	Uso	Inventario 2020
Sector	Atractivo	Puntaje											
	Isla Palma	2	3	3	1	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Biblioteca sueño Pacifico	2	2	2	2	2	3	3	2	Complementario	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	
Juanchaco y Ladrilleros	Grupos folclóricos	2	2	2	1	2	3	2	2	Complementario	Patrimonio Cultural Inmaterial	Actual	
	Fiestas patronales	2	2	2	1	2	3	2	2	Complementario	Cultural Festividades y Eventos	Actual	
Ladrilleros	Piscinas naturales Pachenda	2	2	2	1	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Piscinas naturales Sardineras	2	2	2	1	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Casa cultural Ladrilleros	2	2	2	1	2	3	2	2	Complementario	Patrimonio Cultural Material Inmueble	Actual	
La Barra	Las tres marías	3	3	3	2	3	2	3	3	Focal	Natural	Actual	X
	Playa Dorada	3	3	3	2	3	2	3	2	Focal	Natural	Actual	
	Mangles de La Barra	2	2	2	0	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
	Playa Surf	2	2	2	1	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	X
La Plata	Ruta de la Piangua	3	3	2	1	2	3	2	3	Focal	Patrimonio Cultural Inmaterial	Actual	
Puerto España	Playas Puerto España	2	2	2	1	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
El Tigre	Playa El Tigre	2	2	2	1	2	3	2	2	Complementario	Natural	Actual	
PNN Uramba Bahía Málaga	Parque Nacional Natural Uramba Bahía Málaga	3	3	3	2	3	3	3	3	Focal	Natural	Actual	X

***S:** Singularidad, **R:** Reconocimiento**, A:** Aprovechamiento**, S:** Señalización**, A S:** Accesibilidad y Servicios, **EC:** Estado de conservación, **SA:** Situación administrativa, **Seg:** Seguridad, **Cla:** Clasificación del bien o el atractivo.

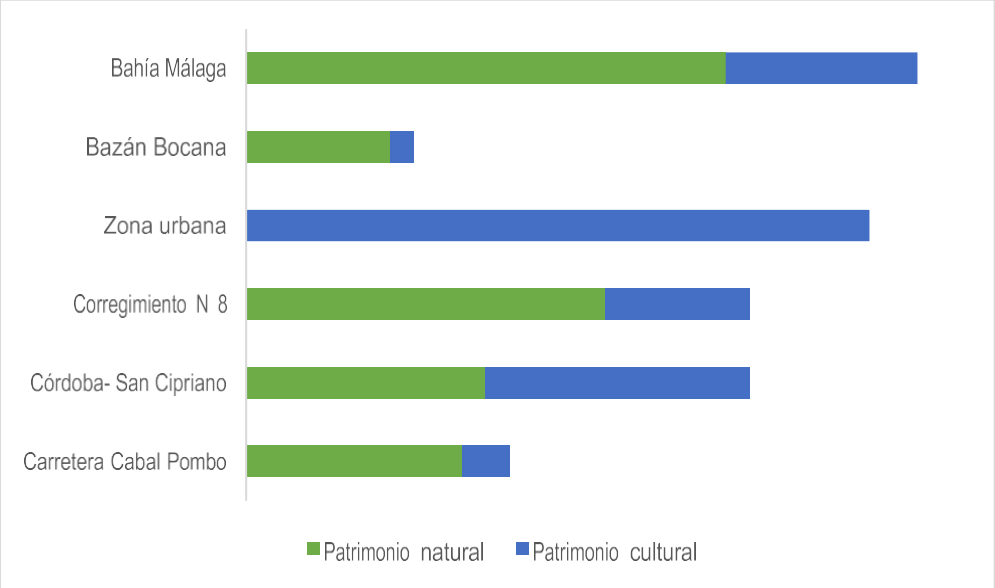
Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022

1.6. Inventario de atractivos turísticos de Buenaventura

Las anteriores matrices corresponden a una clasificación y valoración de aquellos elementos que constituyen las principales atracciones y objetos de interés para los visitantes, desarrollada de manera conjunta con los actores locales, para un total de 126 atractivos, de los cuales 119 son de uso actual.

A partir de lo anterior, basado en el formulario general de resumen del inventario turístico de Buenaventura (2020) elaborado por el Viceministerio de Turismo y suministrado por la Secretaría de Turismo del Distrito, en donde se relacionan 53 atractivos turísticos, 28 correspondientes al patrimonio cultural y 25 con el patrimonio natural, se identificaron 73 nuevos atractivos turísticos de uso actual, para los cuales se elaboraron las fichas o formularios especiales definidos por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 26 de las cuales, fueron realizadas por la Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca – CVC, en el marco del diseño del Programa de Turismo de Naturaleza para la Reserva Forestal Nacional Protectora de los Ríos Escalerete y San Cipriano (2021).

Este ejercicio se consolida como un insumo complementario. De conformidad con la información base, así como la recopilada en la presente consultoría, la tipología de atractivos por zona se clasifica así:



Gráfica 14. Tipología de atractivos por zona
Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

Es posible que, en el corto y mediano plazo, algunos atractivos turísticos complementarios puedan llegar a ser atractivos focales conforme a los avances en términos de planificación y ordenamiento turístico, así como la integración a la oferta turística e inventario de atractivos, de aquellos recursos potenciales.

1.7. Priorización de los atractivos turísticos

Luego de identificar los bienes del patrimonio cultural y los sitios naturales teniendo en cuenta los criterios anteriormente descritos, así como el trabajo realizado en campo, el desarrollo de los talleres, las opiniones de los actores locales y la información obtenida de fuentes secundarias, en la actualidad los atractivos que más se destacan son los siguientes.

Teniendo en cuenta la relación con el territorio por parte de los articuladores locales a continuación se describen los atractivos:

Zona 1. Carretera Cabal Pombo:

- **Reserva Natural Pericos:** esta reserva en medio del bosque húmedo tropical del Pacífico colombiano es hogar para una gran diversidad de especies de fauna y flora y cuerpos de agua cristalina como la Quebrada Pericos, charcos como Borracho, Jacuzzi y Charco Grande y las cascadas de la Abuela y el Dragón.

- **Balneario La Delfina:** aquí se encuentran piscinas de agua natural, ideales para la recreación y el descanso. Este sitio además cuenta con hospedaje campestre, espacio para camping, salón de eventos y servicio de restaurante.

- **Sendero Ecológico Venado Verde:** este lugar cuenta con aproximadamente 18 cascadas, sin embargo, solo tres cascadas de más de 30 metros de altura, la Cascada La Pringosa, Paraíso y El Túnel se encuentran habilitadas para el baño recreativo y disfrute. Aquí se puede realizar un recorrido interpretativo en torno a la historia y defensa del territorio, aprender sobre las especies de fauna y flora, realizar senderismo y desarrollar investigación, ya que se consolida como un escenario de conservación de flora y fauna endémica.

- **Quebrada La Víbora:** la Víbora cuenta con un gran potencial turístico entre las personas locales y regionales que son atraídos al lugar para poder tener un agradable baño en las aguas dulces y cristalinas de la quebrada. En el lugar se ha generado el restaurante Balneario que ofrece los servicios de alimentación y parqueadero.

- **Quebrada El Salto:** el Salto se conforma por dos charcos llamados El Saltito y El Saltón de aguas cristalinas permitiendo apreciar el fondo rocoso de su lecho. La quebrada tiene una extensión aproximada de 2 kilómetros se destaca el bosque húmedo tropical y selvático con presencia de árboles maderables y frutales. En torno a la quebrada se puede observar especies de fauna y flora del territorio. Alrededor se cuenta con espacios con infraestructura que permiten el aprovechamiento turístico.

- **Festival del Viche**: del 10 al 12 de noviembre la comunidad de Triana en Buenaventura organiza el tradicional Festival del Viche, que reúne desde bebidas artesanales del Pacífico colombiano, hasta la gastronomía típica y la música folclórica del territorio.

Zona 2. Córdoba- San Cipriano:

- **Brujitas:** la moto bruja está hecha de madera principalmente de trapichero, una carpa y una moto y se consolida hoy por hoy como el medio de transporte cultural de la zona, el cual, le permite generar ingresos a la comunidad local y servir a los visitantes para el acceso a la Reserva Forestal Protectora de los Ríos Escalerete y San Cipriano atravesando la vía férrea.

- **La Venteadora:** se trata de una caída de más de 30 metros de altura, a la que se llega recorriendo un sendero con una longitud de 2.5 km, en el que se puede apreciar la vegetación exuberante del lugar, diversidad de aves, así como otras especies de fauna y flora.

- **Los Sábalos:** por ser la cuna de los peces de agua dulce, este sitio lleva el nombre de los sábalos, también porque antiguamente los ancestros en este charco hicieron un trinche para que cuando creciera el río, fueran atrapados por la atarraya o trasmallo. Es uno de los lugares más frecuentados por los visitantes, tiene una extensión aproximada de 2.4 km y una profundidad media de 12 metros, recomendado para los expertos nadadores y buceadores.

- **La Barbacoana:** es un espacio natural en donde se encuentran charcos y cascadas que dan un atractivo único a este lugar, así como la presencia de una gran diversidad de especies de fauna y flora dentro de las que se resaltan los peces de agua dulce.

- **Refugio del amor o la conferencia:** el Refugio del amor cuenta con cascadas a las que es posible llegar recorriendo un sendero en el que es posible apreciar especies de flora y fauna, también se puede realizar avistamiento de aves, avistamiento de mariposas, de orquídeas y bromelias. Dentro de este espacio también se encuentran dos parcelas de investigación para hacerle monitoreo y seguimiento al comportamiento del clima.

- **Charco la tortuga:** al charco se accede recorriendo uno de los senderos más largos de la reserva forestal. Se consolida como un espacio ideal para el avistamiento de aves.

- **Charco oscuro:** la boscosidad del lugar le brinda esta característica al agua, convirtiéndola en un lugar muy oscuro y misterioso. El Charco es ideal para expertos nadadores que puedan hacer actividad de buceo y careteo.

- **Centro de educación ambiental:** el CEA de San Cipriano tiene 1.5ha aproximadamente en área, cuenta con dos senderos de dificultad baja, una

estación para fomentar ejercicios de educación sobre el camarón Muchillá, una zona de camping, un área de alojamiento, auditorio, restaurante y zona verde.

- **Mamayeya raíces:** es un sitio ubicado en medio de la naturaleza, en donde se pueden realizar actividades de interpretación del patrimonio asociado al conocimiento de los cultivos tradicionales, de las plantas medicinales y la gastronomía única del Pacífico colombiano. Aquí se ofrecen los servicios de alojamiento en una cabaña y alimentación.

- **La Balastrera:** es uno de los charcos más visitados por su playa y su facilidad de acceso que permite su visita por parte de una gran diversidad de públicos, información descrita en la evolución del atractivo realizada por la CVC en el programa de turismo de naturaleza 2021.

- **Festival Marimba Santa:** se trata de una celebración que se realiza los últimos 3 días de la semana mayor, en los que se canta currulao, se disfruta del folclor, de los instrumentos autóctonos de la región, peinados, atuendos y alegría que identifica el sabor de la gente de Buenaventura, además de realizar juegos, rifas y adivinanzas.

Zona 3. Corregimiento N°8:

- **Arakatanga:** la Asociación de agricultores y transformadores del Río Anchicayá trabaja por el aprovechamiento racional y sostenible de los recursos naturales a través de la producción agrícola de plantas nativas como las guayabas arazá, arrayán, palmas mil pesos y naidí, anón y chontaduro, para su transformación en derivados lácteos, entre los que se resalta el delicioso yogurt.
-
- **Ruta Aguaclarita El Embudo:** Aguaclarita es una quebrada que desemboca en el río bajo su mismo nombre, es un lugar ideal para disfrutar del paisaje. El Embudo es un sitio de pesca y de baño recreativo, en ambos sitios se puede acceder por carretera y disfrutar del color del agua.

- **La Tortugaña:** es una cascada a la que se accede por un túnel natural que se abre al llegar al pozo que genera la caída de agua. Todo un espectáculo rodeado del bosque húmedo tropical. Aquí se pueden realizar actividades de baño recreativo, clavados, careteo.

Zona 4. Zona urbana del Distrito de Buenaventura:

- **Museo de la Memoria Viva de la Partería Tradicional:** este atractivo hace parte de la Ruta de la Partería, organizado por la Asociación de Parteras

Unidas del Pacífico y que pretende dar a conocer las experiencias que han vivido las matronas de Buenaventura, que han ejercido esta labor en medio del conflicto armado en la región.

- **Malecón turístico Bahía de la Cruz:** se trata de un espacio público de la región, destinado a la recreación, el sano esparcimiento, reencuentro de la sociedad y de expresiones diversas de la región Pacífico. En él se realizan actividades deportivas, cuenta con dos canchas que sirven para distintos deportes, gradería para las mismas, juegos infantiles, zonas verdes y locales comerciales.

- **Catedral San Buenaventura:** comúnmente conocida como catedral de Cuautitlán, es un templo católico de gran importancia ya que se ubica en la zona más alta del sector, desde donde comenzó el crecimiento de la ciudad, uno de los sitios más importantes del centro.

- **Galería José Hilario López:** la Plaza de mercado recoge los saberes ancestrales del Pacífico colombiano y los presenta a todos quienes se animan a recorrerla a través de deliciosos platos de la gastronomía tradicional. Este lugar se convierte además en un espacio de encuentro y constituye un atractivo del patrimonio cultural del territorio.

- **Boulevard:** este es un gran paseo o alameda, una gran avenida con muchos árboles, que le dan un respiro al centro de la ciudad, y conecta con el malecón por la calle primera y la bahía.

- **Evento Marimba, Son y Sabor:** De este escenario hacen parte diferentes agrupaciones folclóricas de la ciudad, siendo el principal protagonista la marimba, además de exponentes de la gastronomía típica, artesanías, bebidas ancestrales y demás muestras culturales. Se lleva a cabo en el mes de agosto y se ha venido consolidando como una estrategia de reactivación económica.

- **Festival Cantadores de Río:** cantores es un encuentro que nació en el año de 1995, su objetivo es salvaguardar y fomentar la difusión de la música de marimba y cantos tradicionales del Pacífico sur colombiano. Este evento se celebra cada año en el mes de septiembre, siendo para el año 2022 realizado en el mes de diciembre. Durante el festival se llevan a cabo actividades como conversatorios sobre la cultura afro, venta de artesanías, gastronomía típica, bebidas ancestrales y presentaciones musicales.

- **Festival la Ballena Yubarta:** este espacio es abierto cada año en el mes de julio y se ha convertido en una oportunidad para rendirle homenaje a ese gigante marino que cada año viene al Pacífico colombiano a tener sus crías, convirtiéndolo en la sala cuna más grande del mundo. En el marco del festival

se desarrollan desfiles de comparsas alusivos a la riqueza marina, conciertos de canto y amor a la ecología y el avistamiento de las ballenas.

- **Buenaventura fashion:** este es un escenario que este año regresa para seguir visibilizando los nuevos talentos, artistas, emprendimientos culturales, referentes de la moda, diseñadores emergentes y el potencial territorial de esta región. Este evento se realiza en el mes de junio y es totalmente gratuito y abierto a toda la comunidad con el objetivo de promover la participación de los bonaverenses y visitantes.

- **Mural Buenaventura 450 años al Cosmos:** obra de la Escuela de Acuarelistas de San Cipriano y del maestro César Alberto Sarria Padilla, plasmada sobre el costado oriental del Centro Administrativo Distrital de Buenaventura en conmemoración de los 450 años de su fundación. Este gran mural de 40 metros de altura y 11 de ancho es una narración pictórica de la prehistoria, historia y futuro del municipio, y un reconocimiento a los protagonistas que aportaron al desarrollo, social, artístico y económico de la región.

- **El Faro:** se encuentra en el centro del nuevo parque del Malecón Bahía de la Cruz construido por puertos de Colombia con una altura aproximada de 18 metros. El Faro representa un ícono para los hombres de mar ya que durante muchos años fue la guía principal para los barcos que se acercaban hacia Buenaventura. En la actualidad es un punto de observación de la ciudad con elementos culturales que lo adornan en su interior.

- **Embarcadero turístico:** se consolida como el primer y único embarcadero turístico flotante en el Pacífico colombiano, autorizado por la capitanía del puerto y el punto de partida para viajar entre este municipio y playas del Pacífico.

- **Bebidas ancestrales:** El viche, el arrechón, el curao, el tumba catre, el pipilongo, la toma seca, el vino de naidi, entre otros, son la una muestra de lo exótico del Pacífico, que conjuga los sabores y saberes de una región que sabe a trópico. Estas bebidas ancestrales, artesanales, tradicionales hacen parte del patrimonio colectivo de las comunidades negras, de la costa pacífica colombiana.

- **Festival Pacific Jazz Músicas del Mundo:** es un evento que nace en Buenaventura con el propósito de compartir la riqueza cultural que existe en el Pacífico y el mundo a partir de las diversas expresiones musicales que se presentan en el festival. Se realiza en el mes de noviembre o diciembre de manera anual.

Zona 5. Bazán Bocana:

- **Sendero peatonal verde Bazán Bocana:** es un recorrido de 4 km de longitud por la zona verde de La Bocana hasta llegar a la Playa de Vista Hermosa. El recorrido cuenta con seis estaciones interpretativas asociadas a la historia de la pesca artesanal, los esteros y manglares, las piangueras y las bebidas tradicionales, el folclor típico y finaliza en el mirador de Vista hermosa y la Pianguita para disfrutar de los bellos paisajes.

- **Acua-sendero Bazán:** se trata de un trayecto natural en el recurso marino "estero" navegable hasta la zona densa de los manglares, se realiza una ruta acuática y terrestre en la que se pueden apreciar diversas especies de flora y fauna, además de disfrutar de los charcos naturales.

- **Ruta de la Piangua:** la Asociación de Piangueras de Bazán Bocana promueve el ejercicio histórico de la captura de los bivalvos en el raicero de manglar de la Bocana. Esta labor ancestral propende por enseñar la tradición de captura, medición y posterior conteo de las especies de mar tipo pianguas, sangaras, chorgas, pateburro y almejas, así como también sembrar mangle como contribución a la conservación de estos importantes sumideros de carbono que le hacen frente al cambio climático.

  Aprovechando los saberes en su recorrido, se exhiben cánticos y rituales. Una vez se termina la faena de captura, el visitante tendrá la oportunidad de saborear deliciosos platos de ceviche y caldos a base de estos mariscos.

Zona 6. Bahía Málaga:

- **Parque Natural Regional La Sierpe:** la Sierpe, refugio de la cascada de 65 metros de altura que derrama sus aguas dulces en el Pacífico, siendo un área protegida de importancia ecológica de 31.000 hectáreas que conserva ecosistemas de bosque pluvial tropical y selvas inundables y zonas ricas en manglares en donde se procrean y nacen las ballenas jorobadas.

- **Piscinas naturales Ostionales:** su caída de más de 15 metros alto forma una piscina natural en donde el agua dulce se mezcla con el mar. Desde allí es posible contemplar el ecosistema de la selva y los manglares de Bahía Málaga.

- **Playa Juan de Dios:** el atractivo principal es el avistamiento de ballenas, posible entre los meses de julio a octubre. Pero durante el resto del año se pueden recorrer los manglares en kayak y disfrutar de la tranquilidad de la playa.

- **Museo vivo de bebidas ancestrales Marina Mar:** entre marimbas, cantaores, currulaos, y arrullos, se promueven los ritmos y sonidos, pero además los sabores culinarios ancestrales del Pacífico como las bebidas ancestrales, patrimonio colectivo de las comunidades negras.

- **Festival de la marimba y playa:** se realiza en las playas de los consejos comunitarios de Juanchaco y Ladrilleros y se ha consolidado a través de los años como el máximo evento turístico y cultural del Distrito de Buenaventura, aportando a través de este a la salvaguardia y transferencia del legado ancestral de la música de marimba, cantos y bailes tradicionales del pacífico colombiano. En este espacio es posible disfrutar de diferentes grupos culturales y de la gastronomía autóctona.

- **Festival de las ballenas y cantaoras:** un festival de memorias y saberes del Pacífico colombiano que se realiza en el mes de noviembre de manera anual, en el que se las tradiciones ancestrales, culturales y turísticas se vinculan, fortaleciendo el patrimonio y la identidad de la región, convirtiéndose en acciones de salvaguardia de las manifestaciones del Pacífico colombiano.

  Este es uno de los Festivales más importantes pues fortalece el relevo generacional a través del trabajo con los niños, niñas y adolescentes del territorio, conformando grupos de vigías de patrimonio que continuarán preservando la esencia de la región.

- **Las tres marías:** se trata de tres piscinas naturales que combinan agua dulce y agua salada en medio del mar y el bosque.

- **Playa Dorada:** el color característico de su arena le da el nombre de Playa Dorada, tiene una longitud aproximada de 400 metros y su tonalidad obedece al material mineral particulado de la zona. La playa está rodeada de bosque húmedo tropical.

- **Ruta de la Piangua en La Plata:** es una experiencia de turismo con componentes étnicos, sostenibles y comunitarios centrado en la tradición ancestral y el fomento de la importancia del ecosistema manglar. El recorrido empieza saliendo del embarcadero a remo en canoas tradicionales para llegar hasta los manglares que quedan al otro lado de la isla de La Plata.

- **Parque Nacional Natural Uramba Bahía Málaga:** la diversidad de los paisajes de Bahía Málaga y su zona de influencia son una importante oferta para el ecoturismo y la educación ambiental, así como la llegada anual de las ballenas jorobadas quienes convierten en su sala cuna a las cálidas aguas de la Bahía.

Así mismo, se resalta la labor de varios procesos de base comunitaria que son considerados un atractivo potencial para la zona en el marco de una experiencia de turismo con propósito tales como:

- **Plástico precioso Uramba:** son un grupo de jóvenes y sabedores locales que trabajan en el tratamiento a baja escala para el reciclaje de plástico, talleres de educación ambiental y limpieza y recuperación de las playas.
- **Entre Lazos:** se trata de un proyecto comunitario integrado por un grupo de 7 mujeres quienes trabajan por promover la participación en el territorio y visibilizar la diversidad cultural y ambiental de Bahía Málaga a través del arte del tejido y los bordados.
- **Panas por el Pacífico:** colectivo comunitario social y ambiental.
- **Asociación Mujeres de Ébano Ladrilleros:** emprendimiento de mujeres afrocolombianas que trabajan por resaltar las costumbres, saberes y riqueza cultural del Pacífico se construye en honor a la sabiduría de las abuelas y madres, y la medicina botánica, el arte de bordados, las mermeladas de borojó, chontaduro y coco.
- **Comité ecológico Pachenda:** grupo ecológico**.**
- **Manos bordadoras del Pacífico:** colectivo comunitario de mujeres de Juanchaco que fomentan la valoración social del territorio a través del arte del bordado.

1.8 Actividades turísticas

Adicional a la valoración de los atractivos, se hizo una identificación del tipo de actividades turísticas que hoy se desarrollan en cada una de las zonas priorizadas por ser éstas las llamadas a fortalecer la oferta de productos.

Tabla 15. Resultados de la identificación de actividades turísticas

Zona	Actividades turísticas	Categoría de producto turístico
Carretera Cabal Pombo	• Conocimiento y práctica de tradiciones indígenas y ancestrales. • Uso de medicina tradicional • Disfrute de las bebidas ancestrales, artesanales y tradicionales Pacífico colombiano. • Actividades de festividades y eventos. • Degustación gastronomía tradicional.	Turismo cultural
	• Baño recreativo, recreación en los cuerpos de agua. • Senderismo • Contemplación del paisaje • Avistamiento de aves • Observación de fauna y flora • Interpretación del patrimonio y educación ambiental.	Ecoturismo

Zona	Actividades turísticas	Categoría de producto turístico
	• Investigación	Turismo científico
	• Práctica de deportes acuáticos.	Turismo de deportes/ aventura
Córdoba- San Cipriano	• Uso de medicina tradicional • Disfrute de las bebidas ancestrales, artesanales y tradicionales Pacífico colombiano. • Actividades de festividades y eventos. • Visita a cultivos tradicionales • Recorrido en "las brujitas" por vía férrea • Degustación gastronomía típica • Conocimiento y práctica de tradiciones ancestrales.	Turismo cultural
	• Interpretación del patrimonio y educación ambiental. • Contemplación del paisaje • Avistamiento de aves • Observación de fauna y flora • Senderismo • Baño recreativo, recreación en los cuerpos de agua. • Recorridos en canoa.	Ecoturismo
	• Investigación • Excursiones científicas	Turismo científico
	• Práctica de deportes acuáticos • Pesca	Turismo de deportes/ aventura
Corregimiento N 8	• Baño recreativo • Senderismo • Interpretación del patrimonio y educación ambiental. • Contemplación del paisaje • Avistamiento de aves • Observación de fauna y flora • Recorrido en canoa y lancha	Ecoturismo
	• Visita a cultivos tradicionales y procesos de transformación de frutos tropicales.	Turismo rural
	• Actividades de festividades y eventos. • Recorrido en "las brujitas" por vía férrea • Degustación gastronomía típica	Turismo cultural
	• Práctica de deportes acuáticos • Pesca	Turismo de deportes/ aventura
Zona urbana	• Senderismo urbano • Interpretación del patrimonio • Contemplación del paisaje • Actividades de festividades y eventos. • Disfrute de las bebidas ancestrales, artesanales y tradicionales Pacífico colombiano. • Degustación gastronomía típica • Recorridos nocturnos en catamarán.	Turismo cultural
Bazán Bocan	• Baño recreativo • Senderismo • Interpretación del patrimonio y educación ambiental. • Contemplación del paisaje • Avistamiento de aves	Ecoturismo

Zona	Actividades turísticas	Categoría de producto turístico
	• Observación de fauna y flora	
	• Disfrute de las bebidas ancestrales, artesanales y tradicionales Pacífico colombiano. • Actividades de festividades y eventos. • Recorrido en canoa y/o lancha • Degustación gastronomía típica • Conocimiento y práctica de tradiciones ancestrales.	Turismo cultural
	• Práctica de deportes acuáticos	Turismo de deportes/ aventura
Bahía Málaga	• Avistamiento de ballenas • Baño recreativo • Senderismo • Interpretación del patrimonio y educación ambiental. • Contemplación del paisaje • Avistamiento de aves • Observación de fauna y flora • Uso de medicina tradicional • Recorrido en canoa y/o lancha	Ecoturismo
	• Práctica de deportes acuáticos	Turismo de deportes/ aventura
	• Degustación gastronomía típica. • Conocimiento y práctica de tradiciones ancestrales. • Disfrute de las bebidas ancestrales, artesanales y tradicionales Pacífico colombiano. • Actividades de festividades y eventos. • Reconocimiento de iniciativas ambientales y sociales de base comunitaria.	Turismo cultural

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022

Las actividades turísticas identificadas son diversas para cada tipología de turismo, dando aprovechamiento al patrimonio natural y cultural del territorio. Mayoritariamente la oferta de dichas actividades no se encuentra activa de forma permanente y requieren programación previa.

1.9 Servicios turísticos

Para el análisis de la oferta de servicios se revisó la información de prestadores de servicios turísticos con Registro Nacional de Turismo, actualizada al año 2022. Sin embargo, la información consignada no relaciona la dirección de los establecimientos, lo cual limita el análisis de la oferta de servicios turísticos. Por ende, con el apoyo de los articuladores locales y teniendo en cuenta su conocimiento sobre las seis zonas priorizadas, se realizó un sondeo general para determinar la existencia de otros oferentes de servicios turísticos.

Respecto a la calidad de los prestadores de servicios turísticos no se cuenta con información suficiente para su análisis, puesto que no existe en el Distrito de Buenaventura categorización de establecimientos o estudios que permitan tener claridad en el destino respecto al cumplimiento de estándares de calidad o normas técnicas.

En cuanto a los servicios presentes en Buenaventura, se debe destacar que el mayor

número de establecimientos de alojamiento, establecimientos gastronómicos, agencias de viajes y operadores turísticos/intermediarios están concentrados en la zona urbana. Para tener una mejor perspectiva de la concentración de prestadores de servicios turísticos, la clasificación fue realizada por zona:

Tabla 16. Servicios turísticos zonas priorizadas

Tipo de prestador	Cabal Pombo	Córdoba-San Cipriano	Corregimiento N 8	Zona urbana	Bazán Bocana	Bahía Málaga
Establecimientos de alojamiento	22	7	6	134	29	52
Restaurantes	4	7	7	46	3	28
Agencias de viajes	2	2	5	34	2	14
Guías profesionales de turismo	0	0	0	4	0	0

Fuente: Base de datos prestadores de servicios turísticos, Secretaria de Turismo de Buenaventura, 2023

El eslabón de establecimientos de alojamiento cuenta con 182 establecimientos ante el Registro Nacional de Turismo. la distribución de dicha oferta se concentra mayoritariamente en la zona urbana, seguido de Bahía Málaga, Bazán Bocana, Carretera Cabal Pombo, Córdoba San Cipriano y Corregimiento N 8, zonas rurales en donde existen servicios de alojamiento tipo posada, hostal y alquiler de cabañas, ofertados por la comunidad a los visitantes.

Con relación a los prestadores de servicios de gastronomía se cuenta con 287 establecimientos registrados en la base facilitada oficialmente por Cámara y Comercio de Buenaventura.

Para el caso de las agencias de viaje y operadores turísticos, se registran 66 prestadores de servicios de intermediación en la realización de viajes.

Como guías se encuentran 3 registros, sin embargo, se identifica que el estado de dichos registros se encuentra cancelado por no renovar, por lo que no están formalmente autorizados para prestar el servicio. Por otro lado, de conformidad con la información suministrada por la Secretaria de Turismo del Distrito, se reconoce la existencia de 4 guías profesionales de turismo, sin embargo, no se han registrado en el RNT.

De manera paralela se identifica la apertura del tecnólogo en guianza turística por parte del Sena, lo que posibilitará la formación de capital humano cualificado.

Infraestructura y servicios de apoyo

Buenaventura se encuentra a 121 km de Cali y a 528 km de Bogotá, la capital del país; se conecta por vía terrestre con Cali a través de la vía al mar por la carretera que conduce hacia el sector de Loboguerrero donde se bifurca para ir a Cali o Buga. Al llegar a Buga se toma la doble calzada para salir hacia las ciudades de Armenia, Medellín y Bogotá. La conexión se hace a través de la Ruta Nacional 4001, en el tramo Buenaventura – Cruce Ruta 25 (Buga) que tiene una longitud de 11. 8 km, la cual hace parte del sistema viario Buenaventura-Villavicencio- Puerto Carreño.

La ciudad es atravesada por la Avenida Simón Bolívar, su vía principal que cuenta con una extensión aproximada de 13 kilómetros. El acceso a Sabaletas, Llano Bajo y Agua Clara, se realiza por la vía Simón Bolívar, conocida como vía antigua que conduce al Queremal y Cali.

Es importante tener como referencia adicional, la vía carreteable al Bajo Calima, por la cual se llega a Bahía Málaga, y con acceso al Río Calima y al San Juan. Es usada por la base naval con acceso a Málaga por la Quebrada Valencia.
En el caso de San Cipriano, el acceso se realiza a través del sistema de transporte local “brujitas”, que transita por la vía férrea.

El terminal de Buenaventura dispone de transporte terrestre público que cubre las rutas hacia Bogotá, Cali, Medellín, Armenia, Tuluá, Manizales, Buga, Cartago, Pereira, Itsmina; a través de 11 Empresas de Transporte: Flota Magdalena, Expreso Palmira, Expresotrejos, Coomepal, Transmar, Ciudad Señora, Coopetrans Tuluá, Transsur, Las Palmas, Velotax, Arauca.

La conexión rural se realiza principalmente a través de transporte marítimo por mar abierto y por los esteros, y fluvial, por el cauce de río, excepto en los casos de San Cipriano, Sabaletas, Aguaclara y Llano Bajo que se realiza vía terrestre.

El embarcadero turístico es el principal centro de operaciones para distribución de pasajeros y carga desde la ciudad hasta los centros poblados ubicados en zona rural, al norte, principalmente La Bocana y Juanchaco, y al sur principalmente a Punta Soldado.

De acuerdo con lo anterior, se identifican los siguientes servicios y prestadores relacionados con dicha oferta.

Conectividad aérea (vuelos con destino Aeropuerto Gerardo Tovar López ubicada en la ciudad Puerto de Buenaventura)

1. **Aerolínea EasyFly**
- Buenaventura-Medellín y viceversa (2 vuelos semanales)
- Buenaventura-Bogotá y viceversa (2 vuelos semanales los días lunes y jueves)

2. **Aerolínea Satena**
- Medellín-Buenaventura y viceversa (2 vuelos semanales)

- Bogotá-Buenaventura y viceversa (2 vuelos semanales)
- Arauca-Buenaventura y viceversa (1 vuelo semanal)
- Puerto Inírida-Buenaventura (1 vuelo semanal)

Conectividad terrestre

1. **Buenaventura-Bogotá**
   Flota Magdalena (1 vez al día)
2. **Buenaventura-Buga**
3. Flota Ciudad Señora (3 veces al día)
   Flota Líneas del Valle (3 veces al día)
4. **Buenaventura-Cali**
   Flota Corredor del Pacifico (más de 50 veces al día-Salen cada 10 min)
5. **Buenaventura-Medellín**
   Flota Magdalena (1 vez al día)
6. **Buenaventura-Tuluá**
   Coopetrans Tuluá (8 veces al día)
7. **Buenaventura-Manizales**
   Expreso Trejos (Cada 1 hora)

Conectividad desde el embarcadero turístico de Buenaventura-Bazán Bocana

Se presenta servicio diurno, dominical y festivo. Las lanchas salen 4 veces al día.

Empresas:

- Embarcaciones flores Valle del Cauca
- Transportes Robinson S.A.S
- Empresa unificada de transporte marítimo S.A.S
- T M T Zayamar S.A.S
- Bahia Del Sol S.A.S
- Transpacifico Ltda
- Destino Pacifico Express S.A.S
- Aventours Pacifico S.A.S
- Juntos Aremos Crecer El Transporte S Jacet S.A.S
- Shelcy Mar S.A.S
- Servinaya Jr S.A.

Conectividad desde el embarcadero turístico de Buenaventura-Bahía Málaga

Se presenta servicio diurno, dominical y festivo. Las lanchas salen 4 veces al día.

- Agencia bahía mar
- Embarcaciones asturias
- Transjuanchaco Ltda
- Pacific american tours
- Comulmomar

- Embarcaciones Flores Valle del Cauca
- Transportes Robinson S.A.S
- Empresa unificada de transporte maritimo S.A.S
- T M T Zayamar S.A.S
- Bahía del sol S.A.S
- Transpacifico Ltda
- Destino Pacífico express S.A.S
- Aventours Pacífico S.A.S
- Juntos haremos crecer el transporte S Jacet S.A.S
- Shelcy mar S.A.S
- Servinaya jr S.A.S

Conectividad desde el embarcadero turístico hasta Corregimiento 8

Microbus ruta 5 (servicio diurno, nocturno, dominicales y festivos) y también taxis.

Conectividad férrea para San Cipriano desde donde finaliza la parada del microbús ruta 5.

Cooperativa multiactiva de transporte turístico Córdoba y San Cipriano con servicio diurno, dominicales y festivos (cada 20 minutos).

Conectividad desde el embarcadero turístico hasta Cabal Pombo

Vehículos capri con destino a zona de Zaragoza o Los tubos (servicio diurno, nocturno, dominicales y festivos) y también taxis.

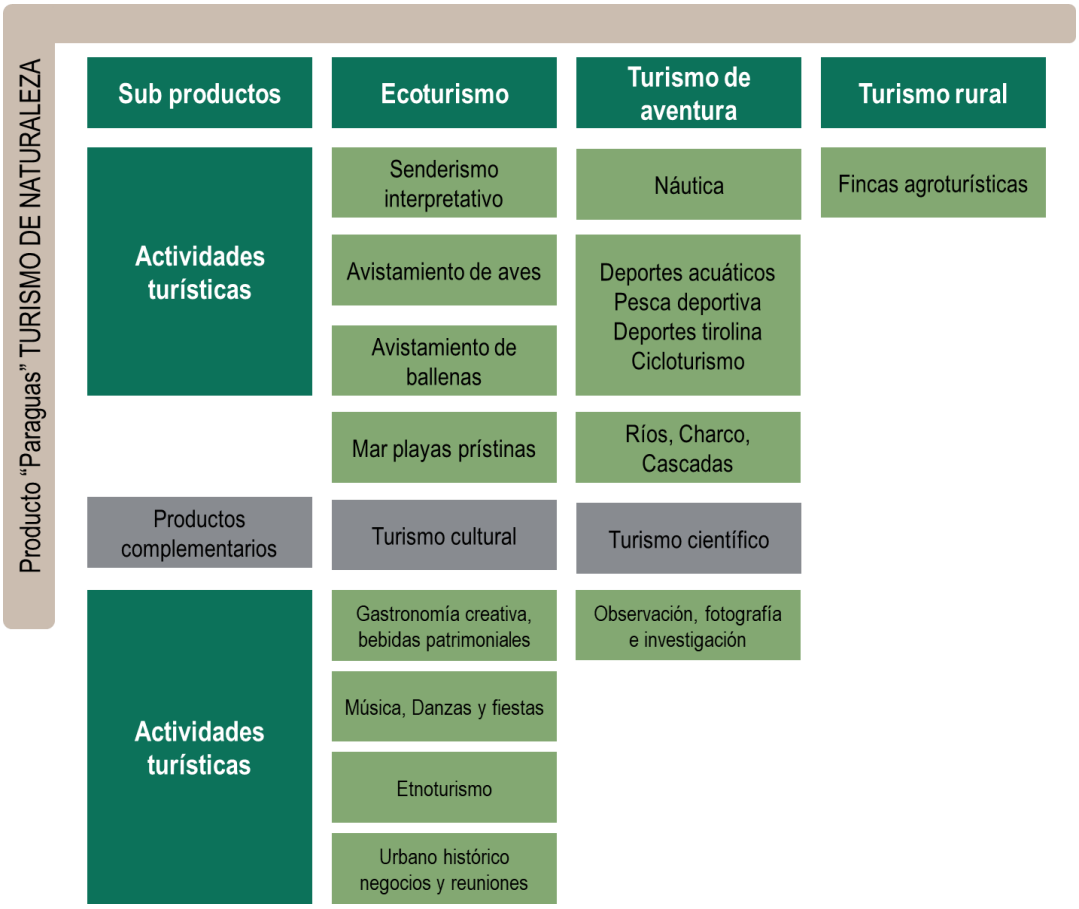
2. CONCEPTUALIZACIÓN PRODUCTO TURÍSTICO

El diseño de los seis productos turísticos de las zonas priorizadas considera la articulación de atractivos y servicios, bajo una experiencia y/o experiencias, un itinerario sugerido, una propuesta de precio general que se presenta para análisis y consideración de los operadores turísticos, quienes sobre esta base podrán estructurar sus propios paquetes turísticos a mercados especializados.

El proceso participativo de diseño de productos se desarrolla con el fin de fortalecer la cadena de valor del sector turístico de Buenaventura, contribuyendo a la mejora de su competitividad. Es aquí cuando se evidencia la necesidad de sumar esfuerzos y crear sinergias entre los actores, incluso entre los que pueden ser considerados tradicionalmente como competencia; al trabajar en esquema de cadena de valor, como aliados estratégicos dentro del territorio.

2.1 Elementos para el desarrollo del concepto de los productos

Para la conceptualización de los productos turísticos se llevan a cabo las siguientes actividades:



Gráfica 15 Producto paraguas
Turismo de naturaleza

2.1.1 Análisis de la vocación turística asociada a las categorías de producto turístico

La riqueza de elementos del patrimonio natural y cultural del territorio de Buenaventura hacen que se destaque por la presencia de playas, ríos, biodiversidad y su herencia cultural; atributos comunes en todo el territorio.

A continuación, se presenta una síntesis de la vocación turística que considera las categorías de producto y las actividades turísticas relacionadas enmarcadas en el producto paraguas turismo de naturaleza.

2.1.2 Conceptualización de Ideas de producto

En este apartado se desarrollan y describen las experiencias turísticas, relacionadas con las rutas, las cuales pretenden generar motivación y memorabilidad en los visitantes. Estas experiencias turísticas se construyeron con los aportes realizados en los talleres por parte de los actores participantes.

En ese orden de ideas, las experiencias de visita presentadas constituyen una herramienta de apoyo técnico, que pueden ser modificadas y ajustadas dentro de los diferentes productos turísticos. Las experiencias se definieron de acuerdo con las dinámicas existentes en el territorio y se presenta a continuación la propuesta para cada una de las zonas priorizadas.

PRODUCTO TURÍSTICO CABAL POMBO: *ENTRE LA NATURALEZA Y LA ANCESTRALIDAD*

Tabla 17. Producto turístico Cabal Pombo

Producto turístico
A lo largo de la carretera Cabal Pombo, que conecta a Buenaventura con el interior del país, se encuentran balnearios que ofrecen piscinas con agua de río, restaurante, hospedaje y actividades de senderismo. Estos sitios son de fácil acceso desde la vía principal cuyo trazado es paralelo al Río Dagua, y sobre el que desembocan las Quebradas La Machaca, Pericos, Katanga y el Salto. *En este territorio también se encuentran asentadas comunidades indígenas quienes conforman el Resguardo Indígena Nasa Embera Chami La Delfina / Cabildo Indígena de la Comunidad Nasa Kiwe quienes hacen uso tradicional de las plantas medicinales para el tratamiento de enfermedades y promueven la valoración social del territorio a través del ecoturismo, siendo un potencial para el territorio.* *Para esta zona también se resalta el desarrollo del Festival del Viche, bebida tradicional del Pacifico colombiano en la comunidad de Triana, evento al que se suma el folclor y la gastronomía representativa.* *Así mismo, se resaltan las iniciativas ecológicas como Venado Verde, el cual se ha venido consolidando como un escenario ideal para la investigación científica, gracias a la presencia de fuentes hídricas como el río y tres cascadas de más de 30 metros de alto, que son el hogar para una gran diversidad de especies de flora y fauna, varias de ellas, endémicas.* *El producto turístico de esta zona toma el nombre de "Entre la naturaleza y la ancestralidad" adaptado de los resultados de los espacios participativos desarrollados con la comunidad en el marco del presente proyecto. Este nombre reúne los elementos característicos de la zona, los cuales están asociados a los valores naturales y culturales.*

a partir de este concepto, el producto turístico se enmarca bajo el paraguas del turismo de naturaleza y el producto complementario turismo cultural.	
Descripción del producto	
Teniendo en cuenta los elementos distintivos de la zona asociados a la biodiversidad, la ancestralidad, la investigación y la recreación se proponen las siguientes experiencias de visita: ***Experiencia 1. Entre bosques, charcos y cascadas:*** *integra los atractivos: Reserva Natural Pericos, Balneario La Delfina, Quebrada La Víbora, La Quebrada El Salto.* ***Experiencia 2. Venado Ciencia:*** *integra el Sendero Ecológico Venado Verde.* *Así mismo, dado su potencial y relevancia se integra el Festival del Viche, siendo necesario tener en cuenta la estacionalidad de su realización.*	
Objeto del producto	• Brindar experiencias de visita que promuevan la valoración social y ambiental del territorio. • Guianza e interpretación del patrimonio realizadas por personas locales que conocen su territorio. • Disfrutar de las cascadas, charcos profundos y paisajes únicos. • Reconocer la cosmovisión de la comunidad indígena Nasa asentada en el territorio, como una apuesta por la paz desde sus tradiciones.
Beneficios funcionales	• A la zona Cabal Pombo se llega únicamente por vía terrestre desde el casco urbano de Buenaventura, para ello se debe tomar la vía nacional Buenaventura – Cali. El puente de Zaragoza junto con La Delfina son los sitios más alejados y se encuentran aproximadamente a una hora y media de tiempo Para el caso de Venado Verde el cual se encuentra a 40 minutos, desde el casco urbano de Distrito. • Se encuentran diferentes opciones de alojamiento y restaurante, tiendas, parqueaderos.
Beneficios simbólicos	• Visitar la zona aporta a la conservación mostrando las riquezas naturales y culturales del territorio. • Cada recorrido es una nueva oportunidad de realizar investigación y monitorear la biodiversidad. • Conocer las tradiciones ancestrales del territorio Pacifico.
Beneficios vivenciales	• Experiencia de visita en un destino turístico emergente. • Los escenarios donde se realizan las actividades turísticas cuentan con una belleza escénica única vinculada al bosque húmedo tropical. • Intercambio de conocimientos con las comunidades locales.
Significados	Para la comunidad participante de los espacios de construcción participativa este territorio representa: • Zaperoco • Biodiversidad • Cultura y conexión • Agua sostén de la vida

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

EXPERIENCIA 1. ENTRE BOSQUES, CHARCOS Y CASCADAS

Descripción general:

A lo largo de la carretera Cabal Pombo, que conecta a Buenaventura con el interior del país, se encuentran los balnearios La Delfina, Quebrada La Víbora y la Quebrada El Salto, los cuales ofrecen piscinas con agua de río, restaurante y hospedaje. Estos atractivos son de entrada gratuita, a excepción de La Delfina que cobra $2.000 por el ingreso. Se reconocen otros prestadores de servicios turísticos en la zona, los cuales se relaciona en el anexo del presente documento.

Su accesibilidad permite que estos atractivos puedan ser visitados de manera autónoma, sin requerir de la definición de un itinerario para su disfrute.

Por otro lado, se encuentra la Reserva Natural Los Pericos, un lugar bañado por la Quebrada Pericos y sus cristalinos charcos y las cascadas de La Abuela y El Dragón, enfocado en la educación ambiental y conservación. Este sitio presenta una dificultad media- baja, ya que hay que realizar una caminata en ascenso hasta llegar a los cuerpos de agua.

Mercado objetivo:

Producto dirigido a jóvenes y adultos de ambos sexos, procedentes de ciudades de Colombia, habitantes locales y ciudadanos del exterior que tengan un alto interés en las actividades educación ambiental, contacto con la naturaleza y recreo.

Atractivos:

Quebrada Pericos y las cascadas de La Abuela y El Dragón

Actividades:

- Baño recreativo
- Observación de fauna y flora
- Interpretación del patrimonio y educación ambiental

Recomendaciones:

- No llevar maletas muy grandes
- No separarse del grupo en el recorrido
- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.
- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.
- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos de buen agarre
- Llevar ropa impermeable o ropa fresca y de secado rápido

Restricciones:

- No es un recorrido apto para niños, ni personas con afecciones respiratorias o musculares.
- Mujeres en estado de embarazo.
- No suministre alimentos ni deje residuos en el camino para no alterar la dieta de las especies.
- Evite el uso de plásticos de un solo uso.

- Absténgase de manipular y/o extraer cualquier tipo de material biológico, vegetal, animal o mineral e introducir transitoria o permanentemente animales, semillas, flores o propágulos de cualquier especie.
- Evite producir ruidos excesivos o utilizar equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a las otras personas.
- No es permitido utilizar señuelos, cebo, comederos (alimento) para contener a la fauna silvestre.
- En caso de tener contacto con alguna especie de fauna, debe conservarse la calma, sin gritos, persecución o lanzamiento de objetos de cualquier índole.
- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- No se permite hacer ninguna clase de fuego en el área, realizar fogatas o preparar alimentos en sitios no permitidos.
- Es prohibido arrojar, depositar o incinerar basuras, desechos o residuos al interior del área protegida.
- No se permite el uso de flash en la toma de fotografías que pueda perturbar a las aves (asustarlas y encandilarlas).
- No se permite el consumo de alimentos cerca de las fuentes hídricas.
- No fumar.

Duración: pasadía con posibilidad de realizar pernoctación en la zona para disfrutar de las otras experiencias turísticas.

Tabla 18. Itinerario experiencia entre bosques, charcos y cascadas.

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Llegada de los visitantes	7:00 a. m.	Recibimiento de visitantes en el sector Los Tubos.
	Desayuno	7:30 a. m.	Desayuno tradicional en el balneario del sector.
	Inicio del recorrido	8:00 a. m.	Se realiza la presentación del guía acompañante, se explica el itinerario del día y se dan las recomendaciones de seguridad.
	Recorrido por el sendero natural	8:10 a. m.	Se realiza el recorrido a pie por el sendero natural que llega a la quebrada, avistamiento de fauna y flora.
	Visita a la quebrada Los Pericos	09:00 a. m.	En este espacio los visitantes van a disfrutar del cuerpo de agua y de un baño recreativo, tomar registro fotográfico y contemplar el paisaje.

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Refrigerio	11:00 a. m.	Antes de iniciar el descenso los visitantes tienen un espacio para disfrutar de un refrigerio local.
	Descenso hasta punto de inicio	11:30 a. m.	Se da inicio al recorrido de regreso por el sendero. Los visitantes tendrán la oportunidad de aprender sobre el patrimonio, el valor cultural y natural de la zona.
	Almuerzo	1:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía local almorzando en el restaurante del sector.
	Fin del pasadía	2:30 p. m.	El guía acompañante finaliza la actividad
	Refrigerio	11:00 a. m.	Antes de iniciar el descenso los visitantes tienen un espacio para disfrutar de un refrigerio local.

Fuente: Equipo consultor UEB, enero 2023.

Incluye

- Entrada a los atractivos especificados
- Recorrido por los atractivos especificados.
- Desayuno
- Almuerzo
- 1 refrigerio
- Guía y/o interprete local
- Asistencia médica

No Incluye

- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Entrada a sitios no incluidos en el itinerario.
- Actividades no especificadas en el itinerario.
- No incluye capa como elemento de protección a la lluvia
- Otros gastos no especificados en la experiencia.

Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son:

Estos son responsables solidariamente con la agencia de viajes operadora por la prestación de los servicios turísticos pactados y descritos en el itinerario. Cumplir con los horarios y servicios contratados. Velar porque los clientes reciban atención y calidad de los productos y servicios suministrados. Proveedor autorizado: directorio de prestadores anexo al presente documento.

Cláusula de responsabilidad del viajero

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje los medicamentos requeridos. Adoptar comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.

NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.

NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.

NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje

NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

EXPERIENCIA 2. VENADO CIENCIA

Descripción general:

El Sendero Ecológico Venado Verde se encuentra dentro de una reserva ubicada en el corazón de la selva del Pacífico colombiano. Un lugar que permite contemplar paisajes, cascadas y cuerpos de agua; además de contar con un gran número de especies de fauna y flora asociadas a los ecosistemas presentes. Es un espacio que se ha convertido en un paraje no solo para la recreación de niños, jóvenes y adultos, sino también en un espacio donde la biodiversidad se ha conservado y toda la riqueza que se encuentra allí dentro está protegida.

La reserva cuenta con senderos interpretativos donde los visitantes podrán aprender durante el recorrido sobre las especies allí presentes y su importancia en el ecosistema, así como los usos que tienen algunas plantas para las personas, como fuente medicinal, curativa, o para uso doméstico y culinario. Así mismo, cuenta con áreas de descanso durante el recorrido y una cabaña para hospedarse si el visitante desea pasar la noche.

Otro de los atractivos principales de la reserva es la visita a los diversos cuerpos de agua que atraviesan el lugar, ya sea dando una caminata pasando ríos y quebradas hasta llegar a las piscinas naturales de aguas cristalinas o hasta llegar a cualquiera de las tres cascadas que allí se encuentran, y tener un momento de relajación en las aguas que bañan esta selva tropical.

Mercado objetivo:

El paquete va dirigido a jóvenes y adultos interesados en el conocimiento científico, el avistamiento de fauna y la observación de flora, así como en la fotografía y las caminatas al aire libre.

También ofrece espacios enfocados en la investigación científica, donde los visitantes nacionales y extranjeros pueden llevar a cabo diversos estudios que rescatan la riqueza natural de los ecosistemas presentes dentro del sendero y contribuyen con la apropiación de lo encontrado dentro del mismo.

Los visitantes deben ser respetuosos del entorno natural y cultural del destino, para que puedan disfrutar de manera segura y sostenible de los atractivos y facilidades que ofrece la reserva.

Atractivos: senderos interpretativos, cascadas naturales (la pringosa, el paraíso y el túnel), piscinas naturales,

Actividades:

- Baño recreativo
- Observación de fauna y flora
- Interpretación del patrimonio y educación ambiental
- Contemplación paisajística
- Avistamiento de aves (tucanes, halcones, tangaras, aves migratorias), herpetos (rana de cristal, serpientes cazadoras, iguanas), mamíferos (osos perezosos, lapas, ardillas, monos) y peces (sardinas, peces gato o bagres) entre otros.
- Observación de especies de flora como el árbol de pan, la palma naidí, el carbonero, y diversas especies de bromelias.
- Toma de registros fotográficos, de muestras y/o datos de interés científico de acuerdo con lo requerido por el visitante.

Recomendaciones:

- No separarse del grupo en el recorrido
- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.
- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.
- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos de buen agarre
- Llevar ropa impermeable o ropa fresca y de secado rápido

Restricciones:

- No es un recorrido apto para niños, ni personas con afecciones respiratorias o musculares.
- No suministre alimentos ni deje residuos en el camino para no alterar la dieta de las especies.
- Evite el uso de plásticos de un solo uso.

- Absténgase de manipular y/o extraer cualquier tipo de material biológico, vegetal, animal o mineral e introducir transitoria o permanentemente animales, semillas, flores o propágulos de cualquier especie.
- Evite producir ruidos excesivos o utilizar equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a las otras personas.
- No es permitido utilizar señuelos, cebo, comederos (alimento) para contener a la fauna silvestre.
- En caso de tener contacto con alguna especie de fauna, debe conservarse la calma, sin gritos, persecución o lanzamiento de objetos de cualquier índole.
- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- No se permite hacer ninguna clase de fuego en el área, realizar fogatas o preparar alimentos en sitios no permitidos.
- Es prohibido arrojar, depositar o incinerar basuras, desechos o residuos al interior del área protegida.
- No se permite el uso de flash en la toma de fotografías que pueda perturbar a las aves (asustarlas y encandilarlas).
- No se permite el consumo de alimentos cerca de las fuentes hídricas.
- No fumar.

Duración: pasadía con posibilidad de realizar pernoctación en la zona para disfrutar de las otras experiencias turísticas.

Itinerario:

Tabla 19. Itinerario experiencia Venado ciencia

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Llegada de los visitantes	9:00 a. m.	Recibimiento de visitantes en la entrada del sendero (vía nacional Km 23). *5:30 a.m. si se desea hacer observación de aves
	Inicio del recorrido	9:20 a. m.	Se realiza la presentación del guía acompañante, el cual brinda una charla ecológica y da las recomendaciones de seguridad pertinentes.
	Recorrido dentro de la reserva	9:30 a. m.	Se realiza el recorrido a pie dentro de la reserva y se visitan los diferentes senderos. Durante el recorrido guiado los visitantes podrán tomar fotografías, observar diferentes especies de fauna y flora y aprender sobre el valor cultural y ecológico de la zona.

	Visita a la cascada elegida por los visitantes (La Pringosa, El Paraíso o el Túnel).	11:00 a. m.-11:30 a. m.	En este espacio los visitantes van a disfrutar del cuerpo de agua y de un baño recreativo, tomar registro fotográfico y contemplar el paisaje.
	Almuerzo	2:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía local almorzando en el restaurante de la reserva.
	Visita a las piscinas naturales	3:30 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de un baño recreativo en las piscinas, realizar careteo y observar la fauna asociada a los cuerpos de agua.
	Fin del pasadía	5:00 p. m.	El guía acompañante finaliza la actividad en el punto de ingreso al sendero.

Fuente: Equipo consultor UEB, enero 2023.

Incluye

- Entrada a los atractivos especificados
- Recorrido por los atractivos especificados.
- Almuerzo
- 1 refrigerio
- Guía y/o interprete local
- Asistencia médica

No Incluye

- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Entrada a sitios no incluidos en el itinerario.
- Actividades no especificadas en el itinerario.
- No incluye capa como elemento de protección a la lluvia
- Otros gastos no especificados en la experiencia.

Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son:

Estos son responsables solidariamente con la agencia de viajes operadora por la prestación de los servicios turísticos pactados y descritos en el itinerario. Cumplir con los horarios y servicios contratados. Velar porque los clientes reciban atención y calidad de los productos y servicios suministrados. Proveedor autorizado: directorio de prestadores anexo al presente documento.

Cláusula de responsabilidad del viajero

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje los medicamentos requeridos. Adoptar comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.

NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.

NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.

NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje

NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

FESTIVAL DEL VICHE EN LA COMUNIDAD DE TRIANA

No te puedes perder el Festival del Viche en Triana, celebración que se realiza en el mes de noviembre de manera anual, en el que se recrea y expone todo sobre la bebida típica, sus derivados mientras se goza con la agenda cultural del corregimiento ribereño. Con esta celebración, los trianeños buscan rescatar las tradiciones ancestrales de sus bebidas típicas, la cultura, el folclor y la gastronomía del Pacífico, que se centra en pescados y mariscos, además de la degustación del viche, bebida elaborada a basa de caña.

PRODUCTO TURÍSTICO CÓRDOBA -SAN CIPRIANO *REVELACIÓN NATURAL: RIO, SOL Y LLUVIA*

Tabla 20. Producto turístico Córdoba- San Cipriano

Conceptualización
En pleno corazón de la selva del Litoral Pacífico, la Reserva Forestal Protectora de los ríos Escalerete y San Cipriano y las comunidades aledañas de Alto y Medio Dagua (Bodegas) y Córdoba (San Cipriano), poseen un alto potencial en materia de biodiversidad, siendo el hogar para más de 44 especies de flora, 46 especies de mamíferos, 34 especies de anfibios, 36 especies de reptiles, 54 especies de peces y más 140 especies de aves, siendo este el grupo biológico con mayor riqueza. *Además de ser refugio para una gran diversidad de especies, gracias a su capacidad de interceptación, almacenamiento y regulación de los flujos de agua, esta área cumple un papel fundamental en la prestación de servicios ecosistémicos esenciales para la vida, como la regulación y abastecimiento de agua, que beneficia a la población del Distrito de Buenaventura.* *El producto toma el nombre de "Revelación Natural: Rio, sol y lluvia", teniendo en cuenta que la Reserva se viene posicionando bajo esta marca a partir de la construcción participativa del Programa de Turismo de Naturaleza desarrollado en el año 2021, el cual integra al corregimiento de Córdoba, como zona de amortiguación del área protegida.* *Así mismo, se precisa que las experiencias, rutas y paquetes propuestos fueron diseñados por la Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca – CVC, el Consejo Comunitario de las Comunidades Negras de Córdoba y San Cipriano, así como la Fundación San Cipriano, en el marco de la elaboración del Programa mencionado, el cual constituye un importante instrumento de planificación y ordenamiento turístico.* *Este insumo ha sido adoptado en la presente consultoría, teniendo en cuenta que se trata de un ejercicio de construcción colectiva, adoptado formalmente por la Autoridad ambiental y los Consejos comunitarios, por lo que a través de su adopción se busca contribuir a su posicionamiento y difusión.*

Este concepto se revalida en los espacios participativos desarrollados con la comunidad en el marco del presente proyecto, en el que surge el nombre de "Sol, Playa, Lluvia y Sabor", que recoge elementos distintivos del territorio, los cuales se conjugan en el concepto previamente definido.

El concepto del producto turístico reúne los elementos de agua y luz solar, los cuales evocan el recuerdo de los juegos tradicionales del territorio y posibilitan la observación de ciertas especies de aves (tucán), tortugas, serpientes, ranas, entre otras.

A partir de lo anterior, el producto turístico toma como eje el Turismo de Naturaleza y como sub-productos el ecoturismo, el turismo de aventura, el turismo rural comunitario, el turismo científico y el turismo cultural, siendo la recreación la raíz del turismo y uno de los caminos a través del cual el ser humano puede volver a crearse, encontrando en el turismo de naturaleza una alternativa para lograrlo.

Descripción del producto

Bajo la consigna de "Río, Sol y Lluvia" se proponen las siguientes experiencias:

Experiencia 1. Excursión ancestral: *Integra el sendero Barbacuana.*
Experiencia 2. Ruta de la biodiversidad*: Integra el sendero a la cascada La Ventiadora*
Experiencia 3. Ruta del conocimiento*: Integra el sendero del Centro de Educación ambiental.*
Experiencia 4. Ruta del tucán: *Integra el sendero de avistamiento de aves.*
Experiencia 5. Ruta científica: *Integra al sector de Bodegas.*
Experiencia 6. Ruta de la sabiduría: *Integra el Sendero Parcelas de monitoreo.*

Objeto del producto	• Brindar experiencias de turismo de naturaleza como una estrategia de conservación de los valores naturales y culturales del territorio. • Difundir los objetivos de conservación del área protegida. • Cascadas, charcos y senderos para descubrir la flora del lugar y avistar la fauna del territorio, especialmente aves. • Recorrer sus aguas en balsa o flotador y hacer careteo. • Aprender sobre la experiencia comunitaria de investigación en el Centro de Educación Ambiental. • Conocer sobre el proceso agroforestal, plantas medicinales, aromáticas. • Guianza e interpretación del patrimonio realizadas por personas locales que conocen su territorio. • Vivenciar la experiencia de Mamayeya raíces en torno a los cultivos tradicionales y gastronomía única del Pacifico colombiano. • Apreciar las expresiones orales, musicales y dancísticas, • Experimentar un paseo por la línea férrea en el transporte tradicional conocido como las "brujitas". • Disfrutar de la cultura ancestral del pacífico con las diferentes presentaciones artísticas en el Festival Marimba Santa.
Beneficios funcionales	• Para desplazarse a la zona de Córdoba – San Cipriano es necesario tomar la vía Buenaventura – Cali. A 30 minutos aprox. se encuentra el corregimiento de Córdoba. • La Reserva Forestal, tiene 2 entradas: Sector del Puente San Martin, km 32, identificada parte alta de la reserva y la otra en la comunidad de Córdoba, parte baja de la reserva en el km 23; la accesibilidad, al corazón de la reserva solo bastan 30 minutos para llegar donde está asentada la población y los diferentes atractivos naturales. • Se encuentran diferentes opciones de alojamiento y restaurante, tiendas, parqueaderos.
Beneficios simbólicos	• Visitar el destino aporta a la conservación y a la generación de alternativas económicas más armónicas con el territorio. • Cada recorrido es una nueva oportunidad de realizar educación ambiental, investigación y monitorear la biodiversidad. • Guianza e interpretación del patrimonio realizadas por personas locales que conocen su territorio.
Beneficios vivenciales	• Variedad de experiencias, con buen balance entre naturaleza, cultura y tradiciones ancestrales. • La experiencia de observar aves, con las comunidades que las protegen. • Experiencias bajo el marco de la conservación, investigación y educación ambiental.

Significados	Para la comunidad participante de los espacios de construcción participativa este territorio representa: • Un paraíso terrenal • Riqueza natural y un gran legado ancestral • Paraíso natural • Biodiversidad • Una diversidad múltiple • Cultura • Acogedor • Un lugar mágico y atractivo • El paraíso natural • Paraíso natural • Revelación natural: Rio, sol y lluvia • Un territorio de gente fantástica y luchadora

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

EXPERIENCIA 1. BARBACUANA EXCURSIÓN ANCESTRAL

Descripción general:

Lugar altamente boscoso que para acceder a este sitio es necesario realizar un paseo en potrillo, sobre el rio San Cipriano, sitio que se conserva en su estado natural, este sitio es uno de los lugares turísticos alternativos de la reserva. Por otro lado, esta área es monitoreada constantemente por los guardabosques, una de las principales características de la Barbacuana es el sendero acuático rico en peces de agua dulce, al igual charcos y cascadas que dan un atractivo único a este lugar.

En esta área se realizan actividades ancestrales como la recolección de frutos silvestres, actividades de pesca, artesanías a base de frutos de la palma de Tagua, especies forestales en vía de extinción como chachajo, además de la experiencia cultural en liberación de energía, que se realiza pidiendo permiso a la naturaleza para dar y recibir.

Donde se realiza una limpieza con limones exfoliación, baño de rosas, baño de miel, o baño dulce y bebida atómica; con hierba buena, estragón, limoncillo, pronto alivio, dar y recibir.

Mercado objetivo:

Producto dirigido a jóvenes y adultos de ambos sexos, procedentes de las diferentes ciudades de Colombia y del exterior, interesados en conocer la naturaleza exótica y cultural del territorio, área protegida Reserva Forestal Protectora Nacional San Cipriano y Escalerete del Distrito de Buenaventura.

Se pretende conquistar individuos o grupos de personas dispuestas a participar en charlas y conversatorios centrados en la narración de historias y en el conocimiento del patrimonio cultural de las comunidades afro descendientes, amantes de los recorridos, caminatas, presentaciones artísticas, deseosas de presenciar eventos populares, viajeros respetuosos del entorno natural y cultural del destino, con actitud para escuchar e interactuar con los pobladores del lugar, dispuestos a reconocer y valorar el legado histórico y el patrimonio cultural y natural de la reserva.

Atractivos:

Río, sendero Ventiadora con cuatro puntos de observación una gran diversidad de especies de fauna y flora, cascadas de 35 metros altura.

Actividades:

- Senderismo
- Baño recreativo
- Deportes acuáticos- careteo
- Recorrido en canoa
- Terapia de relajación
- Conocimiento de cultivos agrícolas y plantas medicinales.

Recomendaciones:

- No llevar maletas muy grandes
- No separarse del grupo en el recorrido
- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.
- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.
- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos de buen agarre
- Llevar ropa impermeable o ropa fresca y de secado rápido

Restricciones:

- No suministre alimentos ni deje residuos en el camino para no alterar la dieta de las especies.
- Evite el uso de plásticos de un solo uso.
- Absténgase de manipular y/o extraer cualquier tipo de material biológico, vegetal, animal o mineral e introducir transitoria o permanentemente animales, semillas, flores o propágulos de cualquier especie.
- Evite producir ruidos excesivos o utilizar equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a las otras personas.
- No es permitido utilizar señuelos, cebo, comederos (alimento) para contener a la fauna silvestre.
- En caso de tener contacto con alguna especie de fauna, debe conservarse la calma, sin gritos, persecución o lanzamiento de objetos de cualquier índole.

- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- No se permite hacer ninguna clase de fuego en el área, realizar fogatas o preparar alimentos en sitios no permitidos.
- Es prohibido arrojar, depositar o incinerar basuras, desechos o residuos al interior del área protegida.
- No se permite el uso de flash en la toma de fotografías que pueda perturbar a las aves (asustarlas y encandilarlas).
- No se permite el consumo de alimentos cerca de las fuentes hídricas.
- No fumar.

Duración: pasadía con posibilidad de realizar pernoctación en la zona para disfrutar de las otras experiencias turísticas.

Tabla 21. Itinerario experiencia Barbacuana excursión ancestral

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Llegada de los visitantes	7:00 a. m.	Recibimiento de visitantes en la localidad de Bodegas.
	Transporte al punto de partida	7:10 a. m.	Se da asistencia para el desplazamiento al sitio de inicio (Transporte Motobruja).
	Desayuno	7:30 a. m.	Desayuno tradicional en el restaurante en el sector de San Cipriano.
	Inicio del recorrido	7:50 a. m.	Se realiza la presentación del guía acompañante, el cual brinda una charla ecológica y da las recomendaciones de seguridad pertinentes.
	La Peña	8:00 a. m.	El guía brinda una charla enfocada en el valor ambiental, ancestral y cultural de la reserva.
	Paso del río e inicio del sendero	8:10 a. m.	Los visitantes deberán pasar el río nadando o en canoa, para continuar a pie por el sendero natural.
	Visita a Mama Yeya Raíces	9:00 a. m.	Se realiza el recorrido agro ecoturístico y experimental, donde los visitantes podrán observar los diferentes cultivos de pancoger, cultivos de palmas y plantas medicinales.
	Visita al sendero de restauración ecológica	10:00 a. m.	Los visitantes podrán apreciar los procesos de restauración ecológica que se realizan dentro de la reserva.
	Visita a la cascada	11:00 a. m.	En este espacio los visitantes van a disfrutar del cuerpo de agua y de un baño recreativo, tomar registro fotográfico y contemplar el paisaje.
	Refrigerio	11:10 a. m.	Los visitantes tienen un espacio para disfrutar de un refrigerio local.

Días	Actividades	Hora	Descripción
	Ruta de la tagua y Terapia de relajación	11:30 a. m.	Es un espacio destinado para el descanso y relajación de los visitantes a través de masajes y experiencias sensoriales.
	Almuerzo	1:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía local almorzando en el restaurante de la reserva.
	Tiempo libre	2:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de un baño recreativo en las piscinas, realizar careteo y observar la fauna asociada a los cuerpos de agua.
	Fin del pasadía	5:00 p. m.	El guía acompañante finaliza la actividad.

Fuente: CVC,2021.

Incluye

- Entrada a los atractivos especificados
- Recorrido por los atractivos especificados.
- Desayuno
- Almuerzo
- 1 refrigerio
- Guía y/o interprete local
- Transporte interno
- Asistencia médica

No Incluye

- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Entrada a sitios no incluidos en el itinerario.
- Actividades no especificadas en el itinerario.
- No incluye capa como elemento de protección a la lluvia
- Otros gastos no especificados en la experiencia.

Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son:

Estos son responsables solidariamente con la agencia de viajes operadora por la prestación de los servicios turísticos pactados y descritos en el itinerario. Cumplir con los horarios y servicios contratados. Velar porque los clientes reciban atención y calidad de los productos y servicios suministrados. Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son: Operador turístico San Cipriano, Teléfono: 314 7350389, Pacif tour, Fundación San Cipriano teléfono: 3206719852.

Cláusula de responsabilidad del viajero

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje los medicamentos requeridos. Adoptar

comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.

NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.

NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.

NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje

NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

EXPERIENCIA 2. RUTA DE LA BIODIVERSIDAD

Descripción general:

Sitio ubicado en el área de reserva zona de montaña, turistas interesados en la aventura y el avistamiento de especies florísticas y faunísticas de la región, esparcimiento y recreación hídrica con el cruce de los ríos San Cipriano, y la contemplación de una de las cascadas más alta de la zona.

Mercado objetivo:

Producto dirigido a jóvenes y adultos de ambos sexos, procedentes de las diferentes ciudades de Colombia, habitantes locales y ciudadanos del exterior, interesados en conocer la naturaleza exótica y cultural del territorio en esta área protegida, reserva forestal nacional San Cipriano y Escalerete del Distrito de Buenaventura.

Se pretende conquistar individuos o grupos de personas dispuestas a participar en charlas y conversatorios centrados en la Investigación académica y local (sabedores y grupos de interés) sobre las comunidades afro descendientes, amantes de los recorridos, viajeros respetuosos del entorno natural y cultural del destino, amantes de la contemplación, con actitud para seguir instrucciones que permitan disfrutar de manera segura y sostenible los valores, atractivos y facilidades que ofrece el destino. con actitud para escuchar e interactuar con los pobladores del lugar, dispuestos a reconocer y valorar el legado histórico, el patrimonio natural y científico de la
reserva.

Atractivos:

Peña azul, Charco oscuro, Centro de educación Ambiental, Balastrera, Sendero la Venteadora, Cascada la Venteadora.

Actividades:

- Senderismo
- Baño recreativo
- Observación de especies de flora como orquídeas y bromelias y especies de fauna
- Avistamiento de mariposas.

Recomendaciones:

- No llevar maletas muy grandes
- No separarse del grupo en el recorrido
- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.
- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.
- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos de buen agarre
- Llevar ropa impermeable o ropa fresca y de secado rápido

Restricciones:

- No suministre alimentos ni deje residuos en el camino para no alterar la dieta de las especies.
- Evite el uso de plásticos de un solo uso.
- Absténgase de manipular y/o extraer cualquier tipo de material biológico, vegetal, animal o mineral e introducir transitoria o permanentemente animales, semillas, flores o propágulos de cualquier especie.
- Evite producir ruidos excesivos o utilizar equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a las otras personas.
- No es permitido utilizar señuelos, cebo, comederos (alimento) para contener a la fauna silvestre.
- En caso de tener contacto con alguna especie de fauna, debe conservarse la calma, sin gritos, persecución o lanzamiento de objetos de cualquier índole.
- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- No se permite hacer ninguna clase de fuego en el área, realizar fogatas o preparar alimentos en sitios no permitidos.

- Es prohibido arrojar, depositar o incinerar basuras, desechos o residuos al interior del área protegida.
- No se permite el uso de flash en la toma de fotografías que pueda perturbar a las aves (asustarlas y encandilarlas).
- No se permite el consumo de alimentos cerca de las fuentes hídricas.
- No fumar.

Duración: pasadía con posibilidad de realizar pernoctación en la zona para disfrutar de las otras experiencias turísticas.

Tabla 22. Itinerario experiencia ruta de la biodiversidad

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Llegada de los visitantes	7:00 a. m.	Recibimiento de visitantes en la localidad de Bodegas o en la vereda Córdoba.
	Desayuno	7:30 a. m.	Desayuno tradicional en el restaurante Brisas del río.
	Transporte al punto de partida	8:10 a. m.	Desplazamiento en Motobruja hacia el punto de inicio.
	Inicio del recorrido	8:50 a. m.	Se realiza la presentación del guía acompañante, el cual brinda una charla ecológica y da las recomendaciones de seguridad pertinentes.
	Recorrido hacia la Venteadora	9:00 a. m.	Se realiza el recorrido a pie por el sendero natural que llega a la quebrada, avistamiento de fauna y flora, y registro fotográfico.
	Refrigerio	11:00 a. m.	Los visitantes tienen un espacio para disfrutar de un refrigerio local.
	Almuerzo	2:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía local en el restaurante de la reserva.
	Tiempo libre	3:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de un baño recreativo en las piscinas, realizar careteo y degustar bebidas típicas, además de disfrutar de una tarde cultural.
	Fin del pasadía	5:00 p. m.	El guía acompañante finaliza la actividad.

Fuente: CVC,2021.

Incluye

- Entrada a los atractivos especificados
- Recorrido por los atractivos especificados.
- Desayuno
- Almuerzo

No Incluye

- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Entrada a sitios no incluidos en el itinerario.

- 1 refrigerio
- Guía y/o interprete local
- Asistencia médica

- Actividades no especificadas en el itinerario.
- No incluye capa como elemento de protección a la lluvia
- Otros gastos no especificados en la experiencia.

Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son:

Estos son responsables solidariamente con la agencia de viajes operadora por la prestación de los servicios turísticos pactados y descritos en el itinerario. Cumplir con los horarios y servicios contratados. Velar porque los clientes reciban atención y calidad de los productos y servicios suministrados. Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son: Operador turístico San Cipriano, Teléfono: 314 7350389, Pacif tour, Fundación San Cipriano teléfono: 3206719852.

Cláusula de responsabilidad del viajero

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje, los medicamentos requeridos. Adoptar comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.

NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.

NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.

NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje

NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

EXPERIENCIA 3. RUTA DEL CONOCIMIENTO

Descripción general: Espacio para la identificación ancestral la historia de la comunidad étnica en los procesos de conservación de la reserva forestal, presentación caminata ecológica sendero interpretativo; muestras de mariposas, Epifitario, recorridos por los diferentes charcos de agua naturales avistamiento de aves.

Mercado objetivo:

Producto dirigido a instituciones educativas, jóvenes y adultos de ambos sexos, procedentes de las diferentes ciudades de Colombia, habitantes locales y ciudadanos del exterior, interesados en conocer la naturaleza exótica y cultural del territorio en esta área protegida, reserva forestal nacional San Cipriano y Escalerete del Distrito de Buenaventura.

Se pretende conquistar individuos o grupos de personas dispuestas a participar en charlas y conversatorios centrados en la Investigación académica y local (sabedores y grupos de interés) sobre las comunidades afrodescendientes, amantes de los recorridos, viajeros respetuosos del entorno natural y cultural del destino, amantes de la contemplación, con actitud para seguir instrucciones que permitan disfrutar de manera segura y sostenible los valores, atractivos y facilidades que ofrece el destino. con actitud para escuchar e interactuar con los pobladores del lugar, dispuestos a reconocer y valorar el legado histórico, el patrimonio natural y científico de la reserva.

Atractivos:

Centro de educación ambiental, Sendero el tamarindo, recorrido plantas medicinales, Mariposario Epifitario (muestra -orquídeas y bromelias).

Actividades:

- Senderismo
- Baño recreativo
- Observación de especies de flora como orquídeas y bromelias y especies de fauna
- Avistamiento de mariposas.
- Camping o alojamiento en cabaña
- Recorrido huerto de plantas medicinales
- Conocimiento de cocina tradicional en vivo
- Noche de tradición oral

Recomendaciones:

- No llevar maletas muy grandes
- No separarse del grupo en el recorrido
- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.

- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.
- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos de buen agarre
- Llevar ropa impermeable o ropa fresca y de secado rápido

Restricciones:

- No suministre alimentos ni deje residuos en el camino para no alterar la dieta de las especies.
- Evite el uso de plásticos de un solo uso.
- Absténgase de manipular y/o extraer cualquier tipo de material biológico, vegetal, animal o mineral e introducir transitoria o permanentemente animales, semillas, flores o propágulos de cualquier especie.
- Evite producir ruidos excesivos o utilizar equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a las otras personas.
- No es permitido utilizar señuelos, cebo, comederos (alimento) para contener a la fauna silvestre.
- En caso de tener contacto con alguna especie de fauna, debe conservarse la calma, sin gritos, persecución o lanzamiento de objetos de cualquier índole.
- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- No se permite hacer ninguna clase de fuego en el área, realizar fogatas o preparar alimentos en sitios no permitidos.
- Es prohibido arrojar, depositar o incinerar basuras, desechos o residuos al interior del área protegida.
- No se permite el uso de flash en la toma de fotografías que pueda perturbar a las aves (asustarlas y encandilarlas).
- No se permite el consumo de alimentos cerca de las fuentes hídricas.
- No fumar.

Duración: 2 días, 1 noche.
Itinerario: Capacidad: 20 personas
Cabañas:10 personas
Camping: 10 personas

Tabla 23. Itinerario ruta del conocimiento

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Llegada de los visitantes	7:00 a. m.	Recibimiento de visitantes en la localidad de Bodegas o en la vereda Córdoba.
	Transporte al punto de partida	7:10 a. m.	Desplazamiento en Motobruja hacia el punto de inicio.
	Desayuno	8:00 a. m.	Desayuno tradicional en el centro de educación ambiental.
	Charla ambiental	9:00 a. m.	Charla de interpretación ambiental en el centro de educación ambiental
	Recorrido sendero Tamarindo	10:00 a. m.	Se realiza el recorrido a pie por el sendero natural Tamarindo, avistamiento de fauna y flora, y registro fotográfico.
	Almuerzo	1:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía local en el restaurante de la reserva.
	Actividad cultural	3:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de una tarde cultural con música y bailes tradicionales del Pacífico, así como degustar bebidas típicas.
	Noche de tradición oral	6:00 p. m.	En esta actividad los visitantes conocerán más sobre las tradiciones y creencias de los locales, y aprenderán la importancia y el valor de las mismas.
2	Desayuno	8:00 a. m.	Desayuno tradicional en el centro de educación ambiental.
	Recorrido Huerto	9:00 a. m.	Los visitantes realizarán un recorrido por el huerto, donde podrán apreciar diferentes tipos de plantas medicinales y de uso gastronómico.
	Cocina en vivo- Almuerzo	11:30 a.m.	Los visitantes podrán disfrutar de la cocina tradicional en vivo, donde verán de la mano de cocineras locales como se preparan los platos típicos de la zona, y podrán degustarlos durante el almuerzo.
	Tiempo libre- Recreación	3:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de un baño recreativo en los charcos, realizar careteo y observar la fauna asociada a los cuerpos de agua, y realizar recorridos en los senderos.
	Fin de la experiencia	5:00 p. m.	El guía acompañante finaliza la actividad.

Fuente: CVC,2021.

Incluye

- Entrada a los atractivos especificados
- Recorrido por los atractivos especificados.
- 2 desayunos
- 2 almuerzos
- Guía y/o interprete local
- Asistencia médica

No Incluye

- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Entrada a sitios no incluidos en el itinerario.
- Actividades no especificadas en el itinerario.
- No incluye capa como elemento de protección a la lluvia
- Otros gastos no especificados en la experiencia.

Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son:

Estos son responsables solidariamente con la agencia de viajes operadora por la prestación de los servicios turísticos pactados y descritos en el itinerario. Cumplir con los horarios y servicios contratados. Velar porque los clientes reciban atención y calidad de los productos y servicios suministrados. Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son: Operador turístico San Cipriano, Teléfono: 314 7350389, Pacif tour, Fundación San Cipriano teléfono: 3206719852.

Cláusula de responsabilidad del viajero

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje, los medicamentos requeridos. Adoptar comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.

NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.

NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.

NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje

NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

NTS TS 005-2009 Empresas de transporte terrestre automotor especializado, empresas operadoras de chivas y otros vehículos automotores que presten servicio de transporte turístico.

EXPERIENCIA 4. RUTA DEL TUCÁN

Descripción general: Este sitio cuenta con un recorrido de 3 km es el sendero principal para el avistamiento de aves y mariposa. Se puede apreciar durante el recorrido el sistema hídrico del área. El ingreso a los 9 senderos que llevan a sitios específicos de avistamiento de determinadas especies.

Mercado objetivo:

Producto dirigido a jóvenes y adultos de ambos sexos, procedentes de las diferentes ciudades de Colombia, habitantes locales y ciudadanos del exterior, interesados en conocer la naturaleza exótica y cultural del territorio en esta área protegida, reserva forestal nacional San Cipriano y Escalerete del Distrito de Buenaventura.

Se pretende conquistar individuos o grupos de personas dispuestas a participar en charlas y conversatorios centrados en la Investigación académica y local (sabedores y grupos de interés) sobre las comunidades afro descendientes, amantes de los recorridos, viajeros respetuosos del entorno natural y cultural del destino, amantes de la contemplación, con actitud para seguir instrucciones que permitan disfrutar de manera segura y sostenible los valores, atractivos y facilidades que ofrece el destino. Con actitud para escuchar e interactuar con los pobladores del lugar, dispuestos a reconocer y valorar el legado histórico, el patrimonio natural y científico de la reserva.

Atractivos:

Centro educación ambiental, recorrido sendero principal (Balastrera, peña azul, trompa del diablo, charco oscuro, la tortuga, refugio del amor, los sábalos, la platina, los dos ríos.

Actividades:

- Senderismo
- Baño recreativo
- Avistamiento de aves
- Observación de especies de flora como orquídeas y bromelias y especies de fauna
- Avistamiento de mariposas.

Recomendaciones:

- No llevar maletas muy grandes
- No separarse del grupo en el recorrido

- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.
- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.
- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos de buen agarre
- Llevar ropa impermeable o ropa fresca y de secado rápido

Restricciones:

- No suministre alimentos ni deje residuos en el camino para no alterar la dieta de las especies.
- Evite el uso de plásticos de un solo uso.
- Absténgase de manipular y/o extraer cualquier tipo de material biológico, vegetal, animal o mineral e introducir transitoria o permanentemente animales, semillas, flores o propágulos de cualquier especie.
- Evite producir ruidos excesivos o utilizar equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a las otras personas.
- No es permitido utilizar señuelos, cebo, comederos (alimento) para contener a la fauna silvestre.
- En caso de tener contacto con alguna especie de fauna, debe conservarse la calma, sin gritos, persecución o lanzamiento de objetos de cualquier índole.
- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- No se permite hacer ninguna clase de fuego en el área, realizar fogatas o preparar alimentos en sitios no permitidos.
- Es prohibido arrojar, depositar o incinerar basuras, desechos o residuos al interior del área protegida.
- No se permite el uso de flash en la toma de fotografías que pueda perturbar a las aves (asustarlas y encandilarlas).
- No se permite el consumo de alimentos cerca de las fuentes hídricas.
- No fumar.

Duración: pasadía con posibilidad de realizar pernoctación en la zona para disfrutar de las otras experiencias turísticas.

Itinerario:

Tabla 24. Itinerario ruta del tucán

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Llegada de los visitantes	7:00 a. m.	Recibimiento de visitantes en San Cipriano.
	Desayuno	7:15 a. m.	Desayuno tradicional en el restaurante local.
	Inicio del recorrido	7:35 a. m.	Se realiza la presentación del guía acompañante, el cual brinda una charla ecológica y da las recomendaciones de seguridad pertinentes.
	Recorrido por senderos naturales	7:45 a. m.	Se realiza el recorrido dirigido con el guía especializado por los diversos senderos, donde los visitantes podrán hacer avistamiento de mariposas, aves, anfibios, reptiles, y mamíferos, y diversas especies de plantas nativas. Además de tomar registro fotográfico de las especies observadas.
	Almuerzo	1:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía local en el restaurante de la reserva.
	Tiempo libre	2:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de un baño recreativo en los charcos, realizar careteo y degustar bebidas típicas, además de disfrutar de una tarde cultural.
	Fin del pasadía	5:00 p. m.	El guía acompañante finaliza la actividad.

Fuente: CVC,2021.

.

Incluye

- Entrada a los atractivos especificados
- Recorrido por los atractivos especificados.
- Desayuno
- Almuerzo
- Guía y/o interprete local
- Asistencia médica

No Incluye

- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Entrada a sitios no incluidos en el itinerario.
- Actividades no especificadas en el itinerario.
- No incluye capa como elemento de protección a la lluvia
- Otros gastos no especificados en la experiencia.

Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son:

Estos son responsables solidariamente con la agencia de viajes operadora por la prestación de los servicios turísticos pactados y descritos en el itinerario. Cumplir con los horarios y servicios contratados. Velar porque los clientes reciban atención y calidad de los productos y servicios suministrados. Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son: Operador turístico San

Cipriano, Teléfono: 314 7350389, Pacif tour, Fundación San Cipriano teléfono: 3206719852.

Cláusula de responsabilidad del viajero

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje, los medicamentos requeridos. Adoptar comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.

NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.

NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.

NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje

NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

EXPERIENCIA 5. RUTA CIENTÍFICA

Descripción general: Lugar donde se aprecia comunidad étnica en ejercicio de conservación ambiental con una ruta vegetal articulada, al conocimiento ancestral de la comunidad con el avistamiento de plantas medicinales y condimentarías, además se puede contemplar recorrido sobre zona montañosa de la parte alta de la reserva donde se aprecia sistemas agroforestales y de restauración ecológica, y el esparcimiento en la cascada el oso el cual tiene más de 18 metros de altura, también se puede apreciar el avistamiento de aves, orquídeas, bromelias, mariposas.

Mercado objetivo: Producto dirigido a jóvenes y adultos de ambos sexos, procedentes de las diferentes ciudades de Colombia, habitantes locales y ciudadanos del exterior, interesados en conocer la naturaleza exótica y cultural del territorio en esta área protegida, Reserva Forestal Protectora Nacional de la cuenca Hidrográfica de los Ríos San Cipriano y Escalerete del Distrito de Buenaventura. Se pretende conquistar individuos o grupos de personas dispuestas a participar en charlas y conversatorios centrados en la Investigación académica y local (sabedores y grupos de interés) sobre las comunidades afro descendientes, amantes de los recorridos, viajeros respetuosos del entorno natural y cultural del destino, amantes de la contemplación, con actitud para seguir instrucciones que permitan disfrutar de

manera segura y sostenible los valores, atractivos y facilidades que ofrece el destino. con actitud para escuchar e interactuar con los pobladores del lugar, dispuestos a reconocer y valorar el legado histórico, el patrimonio natural y científico de la reserva.

Atractivos:

Recorrido el sendero el Oso, avistamiento de parcelas agroforestal, áreas de restauración ecológica, siembra de árboles forestales, esparcimiento en la cascada Jesús, sendero recorrido plantas medicinales, degustación de bebida típicas, velada cultural.

Actividades:

- Senderismo
- Baño recreativo
- Observación de especies de flora y fauna
- Reconocimiento de parcelas agroforestal, áreas de restauración ecológica
- Siembra de árboles forestales.
- Degustación de bebidas típicas
- Velada cultural

Recomendaciones:

- No llevar maletas muy grandes
- No separarse del grupo en el recorrido
- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.
- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.
- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos de buen agarre
- Llevar ropa impermeable o ropa fresca y de secado rápido

Restricciones:

- No suministre alimentos ni deje residuos en el camino para no alterar la dieta de las especies.
- Evite el uso de plásticos de un solo uso.
- Absténgase de manipular y/o extraer cualquier tipo de material biológico, vegetal, animal o mineral e introducir transitoria o permanentemente animales, semillas, flores o propágulos de cualquier especie.

- Evite producir ruidos excesivos o utilizar equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a las otras personas.
- No es permitido utilizar señuelos, cebo, comederos (alimento) para contener a la fauna silvestre.
- En caso de tener contacto con alguna especie de fauna, debe conservarse la calma, sin gritos, persecución o lanzamiento de objetos de cualquier índole.
- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- No se permite hacer ninguna clase de fuego en el área, realizar fogatas o preparar alimentos en sitios no permitidos.
- Es prohibido arrojar, depositar o incinerar basuras, desechos o residuos al interior del área protegida.
- No se permite el uso de flash en la toma de fotografías que pueda perturbar a las aves (asustarlas y encandilarlas).
- No se permite el consumo de alimentos cerca de las fuentes hídricas.
- No fumar.

Duración: 2 días, 1 noche.

Itinerario:

Tabla 25. Itinerario experiencia ruta cientifica

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Llegada de los visitantes	8:00 a. m.	Recibimiento de visitantes en San Cipriano.
	Desayuno	8:15 a. m.	Desayuno tradicional en el centro de educación ambiental.
	Inicio del recorrido	9:00 a. m.	Se realiza la presentación del guía acompañante, el cual brinda una charla ecológica y da las recomendaciones de seguridad pertinentes.
	Recorrido sendero El Oso	9:10 a. m.	Se realiza una charla sobre el sitio y las especies que se pueden encontrar, para luego dar inicio al recorrido por el sendero y las parcelas agroforestales, además de avistamiento de fauna y flora, y registro fotográfico.
	Visita a la Cascada El Oso	11:00 a. m.	En este espacio los visitantes van a disfrutar del cuerpo de agua y de un baño recreativo, tomar registro fotográfico y contemplar el paisaje.

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Almuerzo	1:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía local en el restaurante de la reserva.
	Tiempo libre	2:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de la ruta de la Tagua, elaboración de Katanga y aprender a utilizarla en el agua, elaboración de atarrayas, espacio de descanso.
	Velada cultural	5:00 p. m.	En esta actividad los visitantes conocerán más sobre las tradiciones y creencias de los locales, y aprenderán la importancia y el valor de las mismas, además de disfrutar de la música y bailes típicos.
2	Desayuno	8:00 a. m.	Desayuno tradicional en el centro de educación ambiental.
	Recorrido de Jesús	8:30 a. m.	Los visitantes realizarán un recorrido a Jesús, donde podrán observar plantas medicinales, aves, mamíferos y orquídeas.
	Bebidas típicas	11:00 a.m.	Los visitantes podrán disfrutar de una degustación de bebidas típicas preparadas a base de viche y diferentes frutales, además de aprender sobre sus usos y propiedades.
	Almuerzo	12:30 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía local en el restaurante de la reserva.
	Tiempo libre- Recreación	1:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de un baño recreativo en los charcos, realizar careteo y observar la fauna asociada a los cuerpos de agua, y realizar recorridos en los senderos.
	Fin de la experiencia	5:00 p. m.	El guía acompañante finaliza la actividad.

Fuente: CVC,2021.

Incluye

- Entrada a los atractivos especificados
- Recorrido por los atractivos especificados.
- 2 desayunos
- 2 almuerzos
- Guía y/o interprete local
- Asistencia médica

No Incluye

- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Entrada a sitios no incluidos en el itinerario.
- Actividades no especificadas en el itinerario.
- No incluye capa como elemento de protección a la lluvia
- Otros gastos no especificados en la experiencia.

Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son:

Estos son responsables solidariamente con la agencia de viajes operadora por la prestación de los servicios turísticos pactados y descritos en el itinerario. Cumplir con los horarios y servicios contratados. Velar porque los clientes reciban atención y calidad de los productos y servicios suministrados. Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son: Operador turístico San Cipriano, Teléfono: 314 7350389, Pacif tour, Fundación San Cipriano teléfono: 3206719852.

Cláusula de responsabilidad del viajero

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje, los medicamentos requeridos. Adoptar comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.

NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.

NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.

NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje

NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

EXPERIENCIA 6. RUTA DE LA SABIDURÍA

Descripción general: Este sitio se encuentra ubicado en el área de preservación de la zona de reserva por ello es necesario el grado de concientización de quienes están interesado en este tipo de encuentro con la naturaleza, son parcelas que llevan un registro de especies: como orquídeas bromelias y mariposas, para llegar al sitio es necesario realizar la travesía por el sendero principal
hacen cruce del rio Escalerete.

Mercado objetivo: Producto dirigido a Estudiantes universitarios, jóvenes y adultos de ambos sexos, procedentes de las diferentes ciudades de Colombia, locales y ciudadanos del exterior, interesados en conocer la naturaleza exótica y cultural del

territorio, área protegida Reserva Forestal Protectora Nacional San Cipriano y Escalerete del Distrito de Buenaventura.

Se pretende conquistar individuos o grupos de personas dispuestas a participar en charlas y conversatorios centrados en la Investigación académica y local (sabedores y grupos de interés) sobre las comunidades afrodescendientes, amantes de los recorridos, viajeros respetuosos del entorno natural y cultural del destino, con actitud para escuchar e interactuar con los pobladores del lugar, dispuestos a reconocer y valorar el legado histórico y el patrimonio natural y científico de la reserva.

Atractivos:

Peña azul, Charco oscuro, Centro de educación Ambiental, Balastrera, Peña azul, Charco oscuro, La tortuga, Sendero la conferencia, refugio del amor, Charco refugio del amor, Cascada refugio del amor, Conferencia parte alta (jacuzzis naturales).

Actividades:

- Senderismo
- Baño recreativo
- Observación de especies de flora y fauna
- Reconocimiento de parcelas de monitoreo áreas de restauración ecológica

Recomendaciones:

- No llevar maletas muy grandes
- No separarse del grupo en el recorrido
- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.
- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.
- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos de buen agarre
- Llevar ropa impermeable o ropa fresca y de secado rápido

Restricciones:

- No suministre alimentos ni deje residuos en el camino para no alterar la dieta de las especies.
- Evite el uso de plásticos de un solo uso.

- Absténgase de manipular y/o extraer cualquier tipo de material biológico, vegetal, animal o mineral e introducir transitoria o permanentemente animales, semillas, flores o propágulos de cualquier especie.
- Evite producir ruidos excesivos o utilizar equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a las otras personas.
- No es permitido utilizar señuelos, cebo, comederos (alimento) para contener a la fauna silvestre.
- En caso de tener contacto con alguna especie de fauna, debe conservarse la calma, sin gritos, persecución o lanzamiento de objetos de cualquier índole.
- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- No se permite hacer ninguna clase de fuego en el área, realizar fogatas o preparar alimentos en sitios no permitidos.
- Es prohibido arrojar, depositar o incinerar basuras, desechos o residuos al interior del área protegida.
- No se permite el uso de flash en la toma de fotografías que pueda perturbar a las aves (asustarlas y encandilarlas).
- No se permite el consumo de alimentos cerca de las fuentes hídricas.
- No fumar.

Duración: pasadía con posibilidad de realizar pernoctación en la zona para disfrutar de las otras experiencias turísticas.

Itinerario:

Tabla 26. Itinerario experiencia ruta de la sabiduría

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Llegada de los visitantes	7:00 a. m.	Recibimiento de visitantes en la localidad de Bodegas o en la vereda Córdoba.
	Desayuno	7:30 a. m.	Desayuno tradicional en el restaurante Brisas del río.
	Transporte al punto de partida	8:10 a. m.	Desplazamiento en Motobruja hacia el punto de inicio.
	Inicio del recorrido centro de educación ambiental	9:00 a. m.	Se realiza la presentación del guía acompañante, el cual brinda una charla ecológica y da las recomendaciones de seguridad pertinentes.
	Recorrido hacia las parcelas de monitoreo	9:05 a. m.	Se realiza el recorrido a pie por el sendero principal que llega a las parcelas de monitoreo, donde se realiza una charla sobre los procesos de restauración y conservación de la flora asociada a esta zona. También

Días	Actividades	Hora	Descripción
			se realiza avistamiento de fauna y registro fotográfico durante todo el recorrido.
	Refrigerio	11:00 a. m.	Los visitantes tienen un espacio para disfrutar de un refrigerio local.
	Almuerzo	1:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía local en el restaurante de la reserva.
	Tiempo libre	3:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de un baño recreativo en las piscinas, realizar careteo y degustar bebidas típicas, además de disfrutar de una tarde cultural.
	Fin del pasadía	5:00 p. m.	El guía acompañante finaliza la actividad.

Fuente: CVC,2021.

Incluye

- Entrada a los atractivos especificados
- Recorrido por los atractivos especificados.
- 1 desayuno
- 1 almuerzo
- Guía y/o interprete local
- Asistencia médica

No Incluye

- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Entrada a sitios no incluidos en el itinerario.
- Actividades no especificadas en el itinerario.
- No incluye capa como elemento de protección a la lluvia
- Otros gastos no especificados en la experiencia.

Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son:

Estos son responsables solidariamente con la agencia de viajes operadora por la prestación de los servicios turísticos pactados y descritos en el itinerario. Cumplir con los horarios y servicios contratados. Velar porque los clientes reciban atención y calidad de los productos y servicios suministrados. Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son: Operador turístico San Cipriano, Teléfono: 314 7350389, Pacif tour, Fundación San Cipriano teléfono: 3206719852.

Cláusula de responsabilidad del viajero

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías

de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje, los medicamentos requeridos. Adoptar comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.

NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.

NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.

NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje

NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

PRODUCTO TURÍSTICO CORREGIMIENTO N 8 *DESTINO BIODIVERSO Y AGRO ECOTURÍSTICO LOS CRISTALINOS*

Tabla 27. Producto turístico Corregimiento No 8

Conceptualización
Ubicado en la cuenca del Anchicayá, los habitantes del Corregimiento N 8 han desarrollado su economía y modos de vida en torno a los cuerpos de agua, los cuales se destacan por la fascinante tonalidad de colores. *Este territorio hace parte de la zona de amortiguación del PNN Farallones y RF Anchicaya, caracterizándose por una exuberante cobertura vegetal y la existencia de una gran biodiversidad.* *Aquí, en las partes medias y altas del rio Anchicayá, la agricultura ocupa un lugar importante en la economía local. Los suelos de las terrazas de las vegas de los ríos, quebradas y esteros son los más fértiles para cultivar frutos como el chontaduro, el borojó, el bananillo entre otros, con los que preparan deliciosos vinos exóticos,* *El producto turístico de esta zona toma el nombre de "Destino biodiverso y agro ecoturístico Los Cristalinos" como resultado de los espacios participativos desarrollados con la comunidad en el marco del presente proyecto. Este nombre reúne los elementos característicos de la zona, los cuales están asociados a los cultivo y transformación de frutos del Pacifico,* *así como los valores naturales y culturales presentes, asociados a la riqueza hídrica.* *A partir de este concepto, el producto turístico se enmarca bajo el paraguas del turismo de naturaleza y como sub-productos el ecoturismo, el turismo de aventura y el turismo rural comunitario.*
Descripción del producto
Bajo la consigna de biodiversidad, agroecoturismo y la presencia de aguas cristalinas se proponen inicialmente las siguientes experiencias: ***Experiencia 1. Cultivando sabores y saberes:*** *Integra la iniciativa comunitaria Arakatanga.* ***Experiencia 2. Biodiverso y cristalino:*** *Integra la Ruta Aguaclarita El Embudo y La Tortugaña.*

Objeto del producto	• Brindar experiencias de Turismo de naturaleza como una estrategia de conservación de los valores natrales y culturales del territorio. • Propiciar el conocimiento de los procesos de producción de agricultura orgánica como parte del patrimonio cultural del territorio. • Guianza e interpretación del patrimonio realizadas por personas locales que conocen su territorio. • Disfrutar de las aguas cristalinas, charcos profundos y paisajes únicos. • Recreación y realización de actividades acuáticas. • Apoyar la conservación de las aves y su hábitat.
Beneficios funcionales	• Para llegar a la zona de Corregimiento 8 solamente es por vía terrestre desde una zona conocida como el retén a 20 minutos del Casco urbano de Buenaventura. En este punto se puede tomar transporte publico conocido como carpati y tomar el desvió por la antigua vía Buenaventura – Cali. Debido al gran tamaño de esta zona los tiempos son variables, sin embargo, se calcula que hasta la vereda más cercada conocida como Zabaleta en el Corregimiento N 8, hay aproximadamente 30 minutos y hasta la vereda de Agua clara que es la más lejana toma alrededor de una hora, dependiendo del estado de la vía. • Se encuentran diferentes opciones de alojamiento y restaurante, tiendas, parqueaderos.
Beneficios simbólicos	• Visitar el destino aporta a la conservación de los valores naturales y culturales del territorio. • Apoyar a las comunidades locales a través del turismo, como una alternativa económica más armónica con la naturaleza.
Beneficios vivenciales	• Experiencia de visita en un destino turístico emergente. • La sensación de salud y bienestar al caminar por senderos naturales. • El gusto de caminar y aprender de las comunidades locales sobre su riqueza natural y cultural.
Significados	Para la comunidad participante de los espacios de construcción participativa este territorio representa: • El paraíso de Aguaclara • Biodiversidad • Comunidad • Soberanía alimentaria

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

EXPERIENCIA 1. CULTIVANDO SABORES Y SABERES

Descripción general: La Asociación de agricultores y transformadores del Río Anchicayá trabaja por el aprovechamiento racional y sostenible de los recursos naturales a través de la producción agrícola de plantas nativas como las guayabas arazá, arrayan, palmas mil pesos y naidí, anón y chontaduro, para su transformación en derivados lácteos, entre los que se resalta el delicioso yogurt elaborado con frutos del Pacífico. Los sabores que ofrecen son borojó, mil pesos, naidí, guayaba arrayán, guayaba arazá, chontaduro y almirajon.

Mercado objetivo: Este producto está dirigido a niños, jóvenes y adultos de cualquier género, de procedencia nacional, internacional y también para nativos interesados en los procesos de transformación, y agroturismo.

Grupos sociales o un individuo interesado en conocer la cultura y aprender sobre el ejercicio de seguridad alimentaria.

Estudiantes de bachillerato o universitarios que por cuestiones académicas quieran aprender sobre los procesos de transformación y los frutos tropicales, patrimonio cultural del Pacífico colombiano.

Atractivos: Arakatanga, Ruta agroturística Sabanchy (atractivo complementario)

Actividades:

- Reconocimiento del proceso de transformación de los frutos
- Visita a la plantación
- Recorrido por la planta de transformación
- Reconocimiento de otro proceso agroturistico en la ruta Sabanchy

Recomendaciones:

- No llevar maletas muy grandes
- No separarse del grupo en el recorrido
- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.
- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.
- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos de buen agarre
- Llevar ropa impermeable o ropa fresca y de secado rápido

Restricciones:

- Evite el uso de plásticos de un solo uso.
- Absténgase de manipular y/o extraer cualquier tipo de material biológico, vegetal, animal o mineral e introducir transitoria o permanentemente animales, semillas, flores o propágulos de cualquier especie.
- Evite producir ruidos excesivos o utilizar equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a las otras personas.

- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- Es prohibido arrojar, depositar o incinerar basuras, desechos o residuos en el suelo.
- No fumar.

Duración: pasadía con posibilidad de realizar pernoctación en la zona para disfrutar de las otras experiencias turísticas.

Tabla 28. Itinerario experiencia cultivando sabores y saberes

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Llegada de los visitantes al punto de encuentro en Buenaventura	7:20 a. m.	Recibimiento de visitantes en el punto de encuentro en Buenaventura para iniciar el desplazamiento hacia el corregimiento.
	Desayuno	8:00 a. m.	Desayuno tradicional en el restaurante de la vereda Sabaletas.
	Visita a la planta	8:30 a. m.	En esta visita se da una muestra del proceso de transformación en la planta.
	Recorrido agroturístico en la ruta Sabanchy	9:00 a. m.	Se realiza el recorrido hacia las plantaciones de especies frutales, se realiza el reconocimiento del proceso de siembra, mantenimiento y recolección de la fruta.
	Degustación de bebidas	11:00 a. m.	El visitante podrá realizar una cata de yogurt a base de diferentes frutas.
	Almuerzo	12:00 p. m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía local.
	Recorrido por el bosque	1:00 p. m.	Se realiza un recorrido a pie por un sendero natural que entra al bosque, donde los visitantes podrán observar diversas especies de plantas y animales, además de contemplar el paisaje y tomar fotografías.
	Tiempo libre	3:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de un baño recreativo en Sabaletas.
	Fin del pasadía	5:00 p. m.	El guía acompañante finaliza la actividad.

Fuente: UEB, diciembre 2022.

Incluye

- Entrada a los atractivos especificados
- Recorrido por los atractivos especificados.
- Desayuno
- Cata de yogurt
- Almuerzo
- Guía y/o interprete local

No Incluye

- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Entrada a sitios no incluidos en el itinerario.
- Actividades no especificadas en el itinerario.

- Asistencia médica
- No incluye capa como elemento de protección a la lluvia
- Otros gastos no especificados en la experiencia

Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son:

Estos son responsables solidariamente con la agencia de viajes operadora por la prestación de los servicios turísticos pactados y descritos en el itinerario. Cumplir con los horarios y servicios contratados. Velar porque los clientes reciban atención y calidad de los productos y servicios suministrados. Proveedor autorizado: directorio de prestadores anexo al presente documento.

Cláusula de responsabilidad del viajero

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje, los medicamentos requeridos. Adoptar comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.

NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.

NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.

NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje

NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

EXPERIENCIA 2. BIODIVERSO Y CRISTALINO

Descripción general: El agua es el elemento protagonista de esta experiencia, que conduce por senderos, formaciones rocosas, ríos, quebradas y cascadas, toda una aventura que a su vez permite el descanso, ocio y relajación.

Mercado objetivo: Esta experiencia está dirigida a jóvenes y adultos de cualquier género, de procedencia nacional, internacional y también para nativos interesados en los procesos de transformación, y agroturismo.

Grupos sociales o un individuo interesado en el turismo de aventura y ecoturismo.

Atractivos: Ruta Aguaclarita El Embudo y La Tortugaña.

Actividades:

- Senderismo
- Observación de especies de fauna y flora
- Baño recreativo

Recomendaciones:

- No llevar maletas muy grandes
- No separarse del grupo en el recorrido
- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.
- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.
- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos de buen agarre
- Llevar ropa impermeable o ropa fresca y de secado rápido

Restricciones:

- Si ha llovido recientemente y se considera un riesgo para la seguridad humana se suspenderá la actividad.
- Evite el uso de plásticos de un solo uso.
- Absténgase de manipular y/o extraer cualquier tipo de material biológico, vegetal, animal o mineral e introducir transitoria o permanentemente animales, semillas, flores o propágulos de cualquier especie.
- Evite producir ruidos excesivos o utilizar equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a las otras personas.
- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- Es prohibido arrojar, depositar o incinerar basuras, desechos o residuos en el suelo.
- No fumar.

Duración: pasadía con posibilidad de realizar pernoctación en la zona para disfrutar de las otras experiencias turísticas.

Itinerario:

Tabla 29. Itinerario experiencia biodiverso y cristalino

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Llegada de los visitantes	7:30 a. m.	Recibimiento de visitantes en la vereda Agua Clara.
	Desayuno	7:30 a. m.	Desayuno tradicional en el restaurante.
	Encuentro en el punto de partida	8:20 a. m.	Se realiza la presentación del guía acompañante, el cual brinda una charla ecológica y da las recomendaciones de seguridad pertinentes.
	Recorrido Agua Clarita	8:30 a. m.	Se realiza el recorrido por el sendero principal a través del bosque. Durante el recorrido el visitante podrá disfrutar del río y las playas, hacer avistamiento de flora y fauna nativa, observar el paisaje y tomar baños recreativos en las piscinas naturales.
	Almuerzo	12:30 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía local en el restaurante de agua clara al regresar de Agua Clarita.
	Recorrido hacia La Tortugaña	2:00 p. m.	Se realiza un recorrido de una hora por un sendero natural hasta llegar al atractivo.
	Visita a La Tortugaña	3:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de un baño recreativo en la cascada, realizar careteo y avistamiento de flora y fauna.
	Fin del pasadía	5:00 p. m.	El guía acompañante finaliza la actividad una vez han regresado al punto de inicio.

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

Incluye

- Entrada a los atractivos especificados
- Recorrido por los atractivos especificados.
- Desayuno
- Almuerzo
- Guía y/o interprete local
- Asistencia médica

No Incluye

- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Entrada a sitios no incluidos en el itinerario.
- Actividades no especificadas en el itinerario.
- No incluye capa como elemento de protección a la lluvia
- Otros gastos no especificados en la experiencia.

Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son:

Estos son responsables solidariamente con la agencia de viajes operadora por la prestación de los servicios turísticos pactados y descritos en el itinerario. Cumplir con los horarios y servicios contratados. Velar porque los clientes reciban atención y calidad de los productos y servicios suministrados. Proveedor autorizado: directorio de prestadores anexo al presente documento.

Cláusula de responsabilidad del viajero

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje, los medicamentos requeridos. Adoptar comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.

NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.

NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.

NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje

NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

PRODUCTO TURÍSTICO ZONA URBANA "HERENCIA *URBANA, ECOTURÍSTICA Y CULTURAL"*

Tabla 30. Producto turístico Zona Urbana

Conceptualización
La actividad turística de la zona urbana del Distrito de Buenaventura se encuentra asociada al turismo de negocios y corporativo surgido como apoyo a la actividad portuaria de la ciudad, sin embargo, posee un amplio potencial para el desarrollo del turismo cultural asociado a la herencia afrocolombiana a través de manifestaciones relacionadas con la gastronomía y la música, y de sus edificaciones como el embarcadero turístico de Buenaventura como testimonio del desarrollo de la ciudad. *El producto turístico es bautizado como "Herencia urbana, ecoturística y cultural" como resultado de los espacios participativos desarrollados con la comunidad en el marco del presente proyecto. Este nombre reúne los elementos característicos de la zona, los cuales están asociados a los valores naturales y culturales.*

Conceptualización	
a partir de este concepto, el producto turístico se enmarca bajo el producto de turismo cultural.	
Descripción del producto	
Teniendo en cuenta los elementos distintivos de la zona asociadas a las manifestaciones culturales, la gastronomía y el patrimonio material inmueble se propone la siguiente experiencia: ***Experiencia 1.*** *Herencia urbana, ecoturística y cultural*	
Objeto del producto	• Brindar experiencias de visita que promuevan la valoración social y ambiental del territorio. • Guianza e interpretación del patrimonio realizadas por personas locales que conocen su territorio. • Diversificar la oferta turística de la zona, asociando atractivos turísticos de carácter histórico-cultural.
Beneficios funcionales	• El Distrito especial de Buenaventura tiene dos acceso aéreo y terrestre, el primero tiene vuelos directos desde la ciudad de Bogotá D.C hasta el aeropuerto Gerardo Tovar de Buenaventura, departamento del Valle del Cauca, con un tiempo de duración de 30 a 40 minutos. El segundo acceso es a través de las vías entre Cali - Buenaventura, Bogotá – Buenaventura, Pereira – Buenaventura, Medellín – Buenaventura, Buga – Buenaventura y Tuluá – Buenaventura. • Se encuentran diferentes opciones de alojamiento y restaurante, tiendas, parqueaderos.
Beneficios simbólicos	• Buenaventura, es un Distrito, una ciudad y el principal puerto marítimo de Colombia. • Buenaventura es mar y bosques, paisajes, ríos y biodiversidad.
Beneficios vivenciales	• Experiencia de visita en un destino turístico emergente. • Los escenarios donde se realizan las actividades turísticas cuentan con una belleza escénica única. • Variedad de experiencias, con buen balance entre cultura y tradiciones ancestrales .
Significados	Para la comunidad participante de los espacios de construcción participativa este territorio representa: • Cultura • Resistencia • Más que un puerto

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

EXPERIENCIA HERENCIA URBANA ECOTURÍSTICA Y CULTURAL

Descripción general: El casco urbano del Distrito de Buenaventura cuenta con diferentes características que lo convierten en un gran escenario para hacer turismo metropolitano, pues tiene elementos culturales, históricos, artísticos, industriales y ecológicos que la hacen peculiar para quienes deseen visitar la ciudad. Entre los atractivos encontramos unos con denominación material e inmaterial, mueble e inmueble. La mayoría de los atractivos están ubicados en la localidad número uno

de Buenaventura denominada Isla, donde está concentrada la zona comercial pero también empresarial e industrial.

Una gran ventaja del destino es que cuenta con denominaciones que la posicionan como destino cultural y natural, entre las cuales tiene: la música de marimba denominada patrimonio de la humanidad por la UNESCO, es ciudad creativa gastronómica denominada por la UNESCO, las bebidas ancestrales como el viche (cuenta con una ley que la ampara), cantos y bailes tradicionales, partería (patrimonio cultural inmaterial de Colombia y postulada a ser patrimonio de la humanidad, también con una ley que la ampara), tradición oral, etc.

Mercado objetivo

Este producto está dirigido a adultos de 18 a 80 años y a niños entre los 5 y 17 años de cualquier género, de procedencia nacional, internacional y también para locales.

Grupos sociales o un individuo interesado en conocer la cultura e historia, que deseen disfrutar de su entorno natural, su clima y la sazón de la gastronomía local.

Estudiantes de bachillerato o universitarios que por cuestiones académicas quieran explorar la cosmovisión, cotidianidad, oficios, infraestructura, puertos y el modo de supervivencia en el Distrito de Buenaventura en el Pacífico colombiano.

Atractivos

El Museo de la Memoria Viva de la Partería Tradicional, Malecón Bahía de la Cruz, Catedral San Buenaventura, Galería José Hilario López, Boulevard, Evento Marimba, Son y Sabor, Festival Cantadores del Río, Festival la Ballena Yubarta, Buenaventura Fashion, Mural Buenaventura 450 años al Cosmos, Faro, embarcadero turístico de Buenaventura, Bebidas Ancestrales, Festival Pacific Jazz Músicas del Mundo, entre otros atractivos que cumplen una función complementaria y de apoyo en el ejercicio de la experiencia.

Actividades

- Recorrido a sitios históricos y emblemáticos. (monumentos, pinturas, museos y tiendas artesanales)
- Degustación de platos y bebidas típicas.
- Participación en actividades culturales y ancestrales.
- Avistamiento de aves migratorias gaviotas (si es temporada).
- Actividad de bienestar y espiritual con la temática de cosmovisión local.
- Festividad (si es temporada)

Recomendaciones:

- No llevar maletas muy grandes
- No separarse del grupo en el recorrido
- Evite el uso de plásticos de un solo uso.

- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.
- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.
- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos cómodos

Restricciones:

- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- No fumar

Duración: 2 días 1 noche.

Tabla 31. Itinerario experiencia herencia urbana, ecoturística y cultural.

Días	Actividades	Hora	Descripción
Día 1	Desayuno en el hotel	7:00 a. m.	Desayuno tradicional en el lugar de hospedaje.
	Encuentro en la Catedral de San Buenaventura	9:00 a. m.	Se recibe al grupo, se realiza la presentación del guía acompañante de la agencia, se explica el itinerario
	Recorrido por los lugares emblemáticos	9:20 a. m.	Se realiza el recorrido a pie por el centro de Buenaventura (Bulevard, Malecón, Museo, Monumentos, Catedral, Murales y Faro)
	Visita a tiendas artesanales e hidratación.	10:20 a. m.	Conocer a las artesanas del Muelle Turístico, degustar bebidas ancestrales y visitar Fundaproductividad.
	Almuerzo	12:30 p. m.	Almuerzo típico de la región a base de pescado o mariscos en la Galería José Hilario López
	Visita al Embarcadero Turístico de Buenaventura	3:00 p. m.	Recorrido de city mar en la Bahía Buenaventura, observación de la actividad portuario, de los esteros, manglares y algunas especies de fauna y flora que se pueden encontrar en el camino.
	Cena	19:00	Cena en el restaurante tradicional.
	Desayuno	7:00 a. m.	Desayuno en el hotel

Días	Actividades	Hora	Descripción
Día 2	Vista a fundación musical	8:00 a. m.	Embarque en el muelle turístico
	Charla sobre bebidas ancestrales	10:00 a. m.	Cata de viche y charla
	Almuerzo	12:00 p. m.	Almuerzo en restaurante tradicional.
	Visita a Museo de Partería	2:00 p. m.	Charla sobre el oficio de la partería, muestra de elementos del oficio y arrullo.
	Regreso al hotel	4:30 p. m.	Recoger propiedades del hotel y hacer check in.
	Despedida	5:00 p. m.	El guía acompañante finaliza la actividad

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

Incluye

- Recorrido por los lugares emblemáticos Catedral San Buenaventura, el Malecón, Bulevar, museos, el murales, embarcadero turístico y lugares de artesanías.
- 2 almuerzos
- 2 desayunos
- 1 cena
- 1 snack
- Hidratación
- 1 noche de alojamiento
- Transporte marítimo city mar
- Ingreso al embarcadero turístico
- Cata de bebidas ancestrales
- Suvenir
- Seguro médico
- Coordinador de viaje
- Transporte interno

No Incluye

- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Cena el segundo día
- Entrada a establecimientos o eventos no incluidos en el itinerario.
- Actividades: actividades no especificadas en el itinerario.

Los prestadores de servicios turísticos y/o actores locales que hacen parte de la cadena de valor del turismo autorizados son:

Las unidades productivas priorizadas en el marco del Plan Maestro de Turismo-Fase II zona urbana. Proveedor autorizado: directorio de prestadores anexo al presente documento.

Cláusula de responsabilidad del viajero

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías

de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje los medicamentos requeridos. Adoptar comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.

NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.

NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad**.**

NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje

NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

PRODUCTO TURÍSTICO BAZÁN BOCANA *PARAÍSO VERDE BAZÁN BOCANA*

Tabla 32. Producto turístico Bazán Bocana

Conceptualización
En la gran inmensidad del océano pacífico se encuentra Bazán Bocana, un territorio con innumerable cantidad especies de fauna y flora, rodeado por fuertes mangles que protegen sus costas y brindan refugio a especies marinas, como la piangua, el cual constituye el principal alimento de la población, y hace parte de la historia de resiliencia pianguera. *De igual forma Bazán Bocana cuanta con una playa de aproximadamente 3.2 km de largo, en donde el cielo y el mar son uno, convirtiéndose en un espacio de inspiración.* *El nombre del producto "Paraíso verde Bazán Bocana", surge a partir de la construcción participativa de la comunidad, el cual conjuga los elementos representativos del territorio.* *El concepto del producto turístico se enmarca bajo el paraguas del turismo de naturaleza y el producto complementario turismo cultural.*
Descripción del producto
Bajo la consigna de "Paraíso verde Bazán Bocana" se proponen inicialmente los siguientes subproductos: 1. ***Experiencia El mangle y sus raíces:*** *Integra el acuasendero Bazán Bocana.* 2. ***Experiencia El camino a la casa de la Piangua:*** *Integra la ruta de las piangueras.* 3. ***Experiencia zona verde de la Bocana:*** *Integra el sendero zona verde.*

Conceptualización	
Objeto del producto	• Brindar experiencias de Turismo de naturaleza como una estrategia de conservación de los valores culturales del territorio. • Reconocer el turismo comunitario, como fuente de creación de las experiencias. • Resaltarla resiliencia de la comunidad pianguera • Intercambio de saberes y tradiciones del territorio • Guianza e interpretación del patrimonio realizadas por personas locales que conocen su territorio. • actividades en torno al descubrimiento, exploración y análisis de elementos propios del lugar.
Beneficios funcionales	La comunidad de Bazán Bocana cuenta con una amplia oferta de hospedaje desde hostales hasta hotel de playa con comodidades para turistas exigentes; así mismo en su corredor "calle larga" se prestan servicios de restauración gastronómica, stands de comidas locales rápidas y tiendas.
Beneficios simbólicos	Bazán Bocana está formado por grandes familias de renombre como los Zarcos, Los Garcés, Los Madrid; entre otros, quienes dentro del formato turístico ofrecen servicios en distintos conceptos como alojamiento o guionaje histórico; toda vez que son representativos dentro de su comunidad.
Beneficios vivenciales	Los nativos planean con los actores principales de la zona las actividades para realizar durante la temporada, se esperan buena afluencia de pasajeros con intereses similares basados en conocer acerca de sus productos principales de modo que su experiencia se convierta en algo único. Experiencias bajo el marco de la conservación, investigación y educación ambiental.
Significados	Para la comunidad participante de los espacios de construcción participativa este territorio representa: • Explorar • Un territorio de mucha biodiversidad • Pacífico • Lo mejor del pacifico está en La Barra • Acogedor

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

EXPERIENCIA EL MANGLE Y SUS RAÍCES

Descripción general: desde la bahía de Bazán Bocana se debe tomar una lancha hasta el estero del manglar, el recorrido tiene una distancia de 3km, dentro de los cuales se realizan 230 metros de caminata. Duración total de 1 hora y 30 minutos.

Navega por el estero aprendiendo acerca de los diferentes raiceros de manglar; útiles para el aprovechamiento de las comunidades asentadas en Bazán Bocana y Pianguita

Mercado objetivo: esta experiencia está dirigida a niños, jóvenes y adultos de cualquier género, de procedencia nacional, internacional y también para nativos.

Grupos sociales o un individuo interesado en aprender sobre los ecosistemas, su función e importancia a nivel ambiental y social.

Estudiantes de bachillerato o universitarios que por cuestiones académicas quieran explorar y aprender sobre la riqueza natural del territorio Pacifico.

Atractivos: Casas palafíticas en el sector Shanghái, zona de piangueras, manglar, bosques asociados, acuasendero Las Palmas, mirador.

Actividades:

- Senderismo
- Paseo en lancha
- Baño recreativo
- Observación de fauna y flora
- Avistamiento de aves
- Conocimiento de prácticas tradicionales

Recomendaciones:

- No llevar maletas muy grandes al recorrido
- No separarse del grupo en el recorrido
- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.
- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.
- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos de buen agarre
- Llevar ropa impermeable o ropa fresca y de secado rápido

Restricciones:

- No suministre alimentos ni deje residuos en el camino para no alterar la dieta de las especies.
- Evite el uso de plásticos de un solo uso.
- Absténgase de manipular y/o extraer cualquier tipo de material biológico, vegetal, animal o mineral e introducir transitoria o permanentemente animales, semillas, flores o propágulos de cualquier especie.

- Evite producir ruidos excesivos o utilizar equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a las otras personas.
- No es permitido utilizar señuelos, cebo, comederos (alimento) para contener a la fauna silvestre.
- En caso de tener contacto con alguna especie de fauna, debe conservarse la calma, sin gritos, persecución o lanzamiento de objetos de cualquier índole.
- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- No se permite hacer ninguna clase de fuego en el área, realizar fogatas o preparar alimentos en sitios no permitidos.
- Es prohibido arrojar, depositar o incinerar basuras, desechos o residuos al interior del área protegida.
- No se permite el uso de flash en la toma de fotografías que pueda perturbar a las aves (asustarlas y encandilarlas).
- No se permite el consumo de alimentos cerca de las fuentes hídricas.
- No fumar.

Duración: pasadía con posibilidad de realizar pernoctación en la zona para disfrutar de las otras experiencias turísticas.

Itinerario:

Tabla 33. Itinerario experiencia el mangle y sus raices.

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Llegada de los visitantes	10:00 a. m.	Recibimiento de visitantes en el muelle de Bazán Bocana
	Inicio del recorrido	10:10 a. m.	Se realiza la presentación del guía acompañante, el cual brinda una charla ecológica y da las recomendaciones de seguridad pertinentes.
	Recorrido en lancha hacia el Acuasendero	10:30 a. m.	Se realiza el recorrido en lancha dentro del Acuasendero, donde los visitantes van a poder disfrutar de un viaje a través del manglar, contemplar el paisaje, avistar diferentes especies de fauna asociada a este ecosistema y conocer la importancia ecológica y cultural del lugar.
	Caminata al mirador del Acuasendero	11:15 a. m.	En este espacio los visitantes darán una caminata con destino al mirador donde podrán disfrutar del paisaje, tomar registro fotográfico y hacer avistamiento de aves.
	Almuerzo	1:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía local almorzando en los restaurantes de la zona.

Días	Actividades	Hora	Descripción
	Tiempo libre	2:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de un baño recreativo en el mar y relajarse en la playa de la Bocana.
	Fin del pasadía	4:00 p. m.	El guía acompañante finaliza la actividad.

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

Incluye

- Entrada a los atractivos especificados
- Recorrido por los atractivos especificados.
- 1 almuerzo
- Guía y/o interprete local
- Asistencia médica

No Incluye

- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Entrada a sitios no incluidos en el itinerario.
- Actividades no especificadas en el itinerario.
- No incluye capa como elemento de protección a la lluvia
- Otros gastos no especificados en la experiencia.

Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son:

Estos son responsables solidariamente con la agencia de viajes operadora por la prestación de los servicios turísticos pactados y descritos en el itinerario. Cumplir con los horarios y servicios contratados. Velar porque los clientes reciban atención y calidad de los productos y servicios suministrados. Proveedor autorizado: directorio de prestadores anexo al presente documento.

Cláusula de responsabilidad del viajero

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje, los medicamentos requeridos. Adoptar comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.
NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.
NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.
NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje
NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

EXPERIENCIA EL CAMINO A LA CASA DE LA PIANGUA

Descripción general: Margarita Hurtado, promueve el ejercicio histórico de la captura de los bivalvos en el raicero de manglar de la Bocana. Esta labor ancestral propende por enseñar la tradición de captura, medición (Pianguímetro) y posterior conteo de las especies de mar tipo Pianguas, Sangaras, Chorgas, Pateburro y Almejas. Aprovechando los saberes en su recorrido, se exhiben cánticos y rituales, testeros (anti-jején) y equipos rústicos para dicha actividad; convirtiéndose en un atractivo cultural en medio de entornos naturales. Una vez se termina la faena de captura, el visitante
tendrá la oportunidad de saborear estas especies de conchas en varias sencillas, pero muy deliciosas y nutritivas preparaciones de las abuelas locales; como los sudados (estofados), Ceviches y caldos a base de estos mariscos.

La invitación es vivir su experiencia cultural ancestral en medio del raicero de manglar, ingresando a un mundo místico de la cultura afrodescendiente, en una faena de las mujeres piangueras locales y el visitante; conociendo su valor cultural a través de una jornada de captura y saboreo a partir de recetas de la abuela.

Mercado objetivo: Esta experiencia está dirigida a niños, jóvenes y adultos de cualquier género, de procedencia nacional, internacional y también para nativos.

Grupos sociales o un individuo interesado en aprender sobre los ecosistemas, su función e importancia a nivel ambiental y social.

Estudiantes de bachillerato o universitarios que por cuestiones académicas quieran explorar y aprender sobre la riqueza natural y las tradiciones de las comunidades del territorio Pacifico.

Atractivos: Casas palafíticas en el sector Shanghái, zona de piangueras, manglar, bosques asociados, acuasendero Las Palmas, mirador.

Actividades:

- Observación de fauna y flora
- Avistamiento de aves
- Conocimiento de prácticas tradicionales
- Captura de la piangua acompañado de las especialistas.

Recomendaciones:

- No llevar maletas muy grandes al recorrido
- No separarse del grupo en el recorrido
- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.
- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.

- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos de buen agarre
- Llevar ropa impermeable o ropa fresca y de secado rápido.

Restricciones:

- No suministre alimentos ni deje residuos en el camino para no alterar la dieta de las especies.
- Evite el uso de plásticos de un solo uso.
- Absténgase de manipular y/o extraer cualquier tipo de material biológico, vegetal, animal o mineral e introducir transitoria o permanentemente animales, semillas, flores o propágulos de cualquier especie.
- Evite producir ruidos excesivos o utilizar equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a las otras personas.
- No es permitido utilizar señuelos, cebo, comederos (alimento) para contener a la fauna silvestre.
- En caso de tener contacto con alguna especie de fauna, debe conservarse la calma, sin gritos, persecución o lanzamiento de objetos de cualquier índole.
- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- No se permite hacer ninguna clase de fuego en el área, realizar fogatas o preparar alimentos en sitios no permitidos.
- Es prohibido arrojar, depositar o incinerar basuras, desechos o residuos al interior del área protegida.
- No se permite el uso de flash en la toma de fotografías que pueda perturbar a las aves (asustarlas y encandilarlas).
- No se permite el consumo de alimentos cerca de las fuentes hídricas.
- No fumar.

Duración: pasadía con posibilidad de realizar pernoctación en la zona para disfrutar de las otras experiencias turísticas.

Itinerario:

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Llegada de los visitantes	10:00 a. m.	Recibimiento de visitantes en el muelle de Bazán Bocana
	Inicio del recorrido	10:15 a. m.	Se realiza la presentación del guía acompañante, el cual brinda una charla ecológica y da las recomendaciones de seguridad pertinentes.
	Recorrido en lancha hacia el raicero provisto	10:30 a. m.	Se realiza el recorrido en lancha hacia el raicero donde se encuentran las pianguas y demás mariscos asociados al mangle.
	Captura de la Piangua	11:00 a. m.	En este espacio los visitantes tendrán la oportunidad de aprender de la mano de mujeres piangueras, como se capturan las pianguas y qué condiciones se deben tener en cuenta para hacerlo. También podrán capturar sus propias pianguas.
	Almuerzo	1:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de los mariscos recolectados, que serán preparados en los restaurantes locales.
	Tarde cultural	2:00 p.m.	Los visitantes podrán conocer el proceso de elaboración de las artesanías, los materiales empleados y el valor ancestral y cultural que tiene cada uno de los elementos utilizados.
	Tiempo libre	3:00 p.m.	Los visitantes podrán disfrutar de un baño recreativo en el mar y relajarse en la playa de la Bocana.
	Fin del pasadía	4:00 p. m.	El guía acompañante finaliza la actividad.

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

Incluye

- Entrada a los atractivos especificados
- Recorrido por los atractivos especificados.
- Almuerzo
- Piangueras especialistas
- Asistencia médica
- Souvenir

No Incluye

- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Entrada a sitios no incluidos en el itinerario.
- Actividades no especificadas en el itinerario.
- No incluye capa como elemento de protección a la lluvia
- Otros gastos no especificados en la experiencia.

Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son:

Estos son responsables solidariamente con la agencia de viajes operadora por la prestación de los servicios turísticos pactados y descritos en el itinerario. Cumplir con los horarios y servicios contratados. Velar porque los clientes reciban atención y calidad de los productos y servicios suministrados. Proveedor autorizado: directorio de prestadores anexo al presente documento.

Cláusula de responsabilidad del viajero:

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje los medicamentos requeridos. Adoptar comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.
NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.
NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.
NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje
NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

EXPERIENCIA ZONA VERDE DE LA BOCANA

Descripción general: Comienza desde el embarcadero turístico hasta la playa de Pianguita un sendero rodeado de palmas de coco adornado con flores y vegetación de la zona, un lugar confort al lado de las hermosas playas de Bazán bocana, dónde podrías hacer avistamiento de aves marinocosteras mientras los guías especializados te cuentan la historia de su tradiciones y cultura.

Mercado objetivo: Esta experiencia está dirigida a niños, jóvenes y adultos de cualquier género, de procedencia nacional, internacional y también para nativos.

Grupos sociales o un individuo interesado en aprender sobre los ecosistemas, su función e importancia a nivel ambiental y social.

Estudiantes de bachillerato o universitarios que por cuestiones académicas quieran explorar y aprender sobre la riqueza natural y las tradiciones de las comunidades del territorio Pacifico.

Atractivos:

Estación 1: historia de la pesca: aquí se propone conocer los diversos oficios de laboreo, fabricación de trasmallos, atarrayas, cabos de anzuelos, embarcaciones de pesca y elementos de pesca ancestrales.

Estación II: esteros y manglares de Bazán Bocana y Piangüita: especies que habitan dichos ecosistemas como como los moluscos, esponjas, caracoles, ostras, diversas especies de crustáceos, jaibas y aves marinas, entre otras. Degustación de bebidas ancestrales.

Estación III: camino de la casa de la piangua: recorrido de piangueras ancestrales con ritmo y sabor, realizado por la asociación de concheras locales amenizado con poesía y cantos alusivos a los raiceros.

Estación IV: estancia y recreación cultural: identificación de bailes y tradiciones locales ancestrales del territorio.

Estación V: miradores de Vista Hermosa: Disfrute de las bellas franjas multicolores en el cielo de los atardeceres de Bazán Bocana.

Estación VI: gran mirador de Vista Hermosa: contemplación del paisaje desde la peña de Vista Hermosa.

Actividades:

- Observación de fauna y flora
- Avistamiento de aves
- Conocimiento de prácticas tradicionales
- Captura de la piangua acompañado de las especialistas.

Recomendaciones:

- No llevar maletas muy grandes al recorrido
- No separarse del grupo en el recorrido
- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.
- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.
- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos de buen agarre
- Llevar ropa impermeable o ropa fresca y de secado rápido

Restricciones:

- No suministre alimentos ni deje residuos en el camino para no alterar la dieta de las especies.
- Evite el uso de plásticos de un solo uso.
- Absténgase de manipular y/o extraer cualquier tipo de material biológico, vegetal, animal o mineral e introducir transitoria o permanentemente animales, semillas, flores o propágulos de cualquier especie.
- Evite producir ruidos excesivos o utilizar equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a las otras personas.
- No es permitido utilizar señuelos, cebo, comederos (alimento) para contener a la fauna silvestre.
- En caso de tener contacto con alguna especie de fauna, debe conservarse la calma, sin gritos, persecución o lanzamiento de objetos de cualquier índole.
- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- No se permite hacer ninguna clase de fuego en el área, realizar fogatas o preparar alimentos en sitios no permitidos.
- Es prohibido arrojar, depositar o incinerar basuras, desechos o residuos al interior del área protegida.
- No se permite el uso de flash en la toma de fotografías que pueda perturbar a las aves (asustarlas y encandilarlas).
- No se permite el consumo de alimentos cerca de las fuentes hídricas.
- No fumar.

Duración: pasadía con posibilidad de realizar pernoctación en la zona para disfrutar de las otras experiencias turísticas.

Itinerario:

Tabla 35. Itinerario experiencia zona verde de la Bocana

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Llegada de los visitantes	10:00 a. m.	Recibimiento de visitantes en el muelle de Bazán Bocana
	Inicio del recorrido	10:15 a. m.	Se realiza la presentación del guía acompañante, el cual brinda una charla ecológica y da las indicaciones del recorrido.
	Visita a estación 1: Historia de la pesca	10:30 a. m.	En esta parada el visitante podrá conocer los diversos oficios de laboreo, fabricación de trasmallos, atarrayas, cabos de anzuelos, embarcaciones de pesca y elementos de pesca ancestrales.
	Visita a estación 2: Esteros y manglares de Bazán Bocana y Piangüita	11:15 a. m.	En este espacio los visitantes tendrán la oportunidad de aprender sobre las especies que habitan los ecosistemas

Días	Actividades	Hora	Descripción
			de manglar, su ecología e importancia en el medio.
	Visita a estación 3: Camino de la casa de la Piangua	12:00 p. m.	Recorrido de piangueras ancestrales con ritmo y sabor, amenizado con poesía y cantos alusivos a los raiceros.
	Almuerzo	12:45 p. m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía local almorzando en los restaurantes de la zona.
	Visita a estación 4: Estancia y recreación cultural	2:00 p. m.	Los visitantes podrán aprender sobre los bailes y tradiciones ancestrales del territorio, además de degustar bebidas típicas realizadas a base de viche.
	Visita a estación 5: Miradores de Vista Hermosa	2:45 p. m.	Es un espacio destinado para que los visitantes puedan disfrutar de la playa y el paisaje de la bahía.
	Visita a estación 6: Gran mirador de Vista Hermosa	3:00 p. m.	En este recorrido los visitantes subirán a la peña de Vista hermosa para disfrutar la vista del océano Pacífico y el bosque húmedo tropical.
	Tiempo libre	3:30 p. m.	Los visitantes podrán disfrutar de un baño recreativo en el mar y relajarse en la playa.
	Fin del pasadía	4:15 p. m.	El guía acompañante finaliza la actividad.

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

Incluye

- Entrada a los atractivos especificados
- Recorrido por los atractivos especificados.
- Almuerzo
- Piangueras especialistas
- Asistencia médica
- Souvenir

No Incluye

- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Entrada a sitios no incluidos en el itinerario.
- Actividades no especificadas en el itinerario.
- No incluye capa como elemento de protección a la lluvia
- Otros gastos no especificados en la experiencia.

Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son:

Estos son responsables solidariamente con la agencia de viajes operadora por la prestación de los servicios turísticos pactados y descritos en el itinerario. Cumplir con los horarios y servicios contratados. Velar porque los clientes reciban atención y calidad de los productos y servicios suministrados. Proveedor autorizado: directorio de prestadores anexo al presente documento.

Cláusula de responsabilidad del viajero

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje los medicamentos requeridos. Adoptar comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.
NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.
NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.
NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje
NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

PRODUCTO TURÍSTICO "BAHÍA MÁLAGA: *UN REENCUENTRO CON LA MAGIA ANCESTRAL DEL PACIFICO."*

Tabla 36. Producto turístico Bahía Málaga

Conceptualización
Siendo el puerto de llegada de las ballenas al pacífico colombiano, Bahía Málaga es un territorio que combina la riqueza natural única de las selvas tropicales del pacifico con la magia de las costumbres locales y el legado ancestral heredado históricamente. El turismo se ha convertido en una oportunidad de valoración social del territorio y una muestra de resiliencia y de resignificación del trabajo comunitario. *El producto turístico de esta zona toma el nombre de "Un reencuentro con la magia ancestral del Pacifico" como resultado de los espacios participativos desarrollados con la comunidad en el marco del presente proyecto. Este nombre reúne los elementos característicos de la zona, los cuales están asociados al valor cultural y ancestral propio de las comunidades del pacífico; también resalta la riqueza de los espacios naturales y de la biodiversidad asociada a estos.* *A partir de este concepto, el producto turístico se enmarca bajo el paraguas del Turismo de Naturaleza y el Turismo cultural y recreativo.*
Descripción del producto
Teniendo en cuenta los elementos distintivos de la zona asociados a la biodiversidad, la investigación, la recreación y la riqueza cultural y ancestral se proponen las siguientes experiencias.

El producto turístico está constituido por los atractivos que hacen parte de la oferta turística actual y que se encadenan a través de las experiencias y rutas turísticas que son presentadas a continuación: ***Experiencia 1. Se vive, se siente y se aprende:*** *Grupos musicales.* ***Experiencia 2. Turismo científico:*** *Integra el avistamiento de ballenas en el PNN Uramba Bahía Málaga.* ***Experiencia 3. Turismo con propósito:*** *Integra las iniciativas de base comunitaria que trabajan en pro del ambiente y la valoración social del territorio.* ***Experiencia 4. Un tesoro entre mar, selvas y cascadas*** ***Experiencia 5. Encuentro de raíces:*** *Museo vivo*	
Objeto del producto	• Brindar experiencias de Turismo cultural y de naturaleza como una estrategia de conservación y recuperación de los valores naturales y culturales del territorio. • Difundir los objetivos de conservación del área protegida. • Resaltar el valor ancestral e histórico propio del territorio. • Recreación y realización de actividades acuáticas.
Beneficios funcionales	• Para llegar a la zona de Bahía Málaga únicamente se puede por medio acuático, por lo tanto, es necesario tomar el servicio de lancha desde el embarcadero de Buenaventura y emprender un recorrido de alrededor de 60 minutos. Desde este punto se debe tomar transporte terrestre para llegar a los corregimientos de Ladrilleros y La barra. Para los demás puntos de Bahía Málaga se debe tomar otra lancha desde Juanchaco. • Se encuentran diferentes opciones de alojamiento y restaurantes, tiendas, áreas culturales y zonas de esparcimiento.
Beneficios simbólicos	• Visitar la zona aporta a la conservación mostrando las riquezas naturales y culturales del territorio. • Los recorridos en los diferentes senderos permiten aportar constantemente nuevos datos para la investigación y monitorear la biodiversidad. • Las expresiones culturales resaltan la importancia del valor ancestral autóctono del territorio.
Beneficios vivenciales	• Visita a espacios naturales con características únicas asociadas a los ecosistemas de selva y mangle. • La visita permite el avistamiento de fauna emblemática durante la temporada de ballenas. • Las diversas expresiones culturales asociadas al territorio resaltan el folclor propio del pacífico. • El desarrollo de actividades científicas contribuye con la conservación de la biodiversidad del territorio.
Significados	Para la comunidad participante de los espacios de construcción participativa este territorio representa: • Explorar • Un territorio de mucha biodiversidad • Pacífico • Lo mejor del pacifico está en La Barra • Acogedor

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

EXPERIENCIA TURISMO CON PROPÓSITO

Descripción general: Se resalta la labor de varios procesos de base comunitaria que son consideradas un atractivo potencial para la zona en el marco de una experiencia de turismo con propósito tales como: Plástico precioso Uramba, Entre

Lazos, Panas por el Pacifico, Asociación Mujeres de Ébano Ladrilleros, Comité ecológico Pachenda, Manos bordadoras del Pacífico.

Mercado objetivo: Esta experiencia está dirigida a niños, jóvenes y adultos de cualquier género, de procedencia nacional, internacional y también para nativos.

Grupos sociales o un individuo interesado en aprender sobre los ecosistemas, su función e importancia a nivel ambiental y social.

Estudiantes de bachillerato o universitarios que por cuestiones académicas quieran explorar y aprender sobre la riqueza natural y las tradiciones de las comunidades del territorio Pacifico.

Atractivos: Ruta de la Piangua en La Plata**,** Parque Regional La Sierpe y piscinas naturales Ostional, Museo vivo de bebidas ancestrales Marina Mar, Tres marías, Playa Dorada, grupos musicales, procesos de base comunitaria.

Actividades:

- Observación de fauna y flora
- Conocimiento de prácticas tradicionales
- Baño recreativo
- Talleres de educación ambiental
- Interpretación del patrimonio
- Deportes acuáticos

Recomendaciones:

- No llevar maletas muy grandes al recorrido
- No separarse del grupo en el recorrido
- Mantener una actitud de respeto por la comunidad y por sus creencias y prácticas.
- Se recomienda no llevar bebés de brazo por la dificultad del recorrido.
- Usar protector solar amigable con el medio ambiente.
- Llevar protector acuático para su celular
- Usar gorra, gafas de sol si lo cree necesario
- Si sufre de alguna enfermedad llevar medicamentos
- Si es alérgico a algún alimento, picadura avisar con anticipación.
- Tener en cuenta las recomendaciones del guía
- Llevar ropa cómoda
- Llevar zapatos de buen agarre
- Llevar ropa impermeable o ropa fresca y de secado rápido

Restricciones:

- Los horarios son aproximados dependiendo del tráfico, las mareas, clima y cualquier eventualidad.

- No suministre alimentos ni deje residuos en el camino para no alterar la dieta de las especies.
- Evite el uso de plásticos de un solo uso.
- Absténgase de manipular y/o extraer cualquier tipo de material biológico, vegetal, animal o mineral e introducir transitoria o permanentemente animales, semillas, flores o propágulos de cualquier especie.
- Evite producir ruidos excesivos o utilizar equipos sonoros que perturben el ambiente natural o incomoden a las otras personas.
- No es permitido utilizar señuelos, cebo, comederos (alimento) para contener a la fauna silvestre.
- En caso de tener contacto con alguna especie de fauna, debe conservarse la calma, sin gritos, persecución o lanzamiento de objetos de cualquier índole.
- No se permite realizar la experiencia por personas en estado de alicoramiento o bajo los efectos de sustancias alucinógenas o psicotrópicas, ni su consumo durante el desarrollo de las actividades turísticas.
- No se permite hacer ninguna clase de fuego en el área, realizar fogatas o preparar alimentos en sitios no permitidos.
- Es prohibido arrojar, depositar o incinerar basuras, desechos o residuos al interior del área protegida.
- No se permite el uso de flash en la toma de fotografías que pueda perturbar a las aves (asustarlas y encandilarlas).
- No se permite el consumo de alimentos cerca de las fuentes hídricas.
- No fumar.

Duración: 3 días, 2 noches

Itinerario:

Tabla 37. Itinerario experiencia turismo con propósito

Días	Actividades	Hora	Descripción
1	Llegada de los visitantes	9:30 a. m.	Recibimiento de visitantes en el embarcadero de Buenaventura.
	Transporte al punto de partida	9:40 a. m.	Desplazamiento en lancha hasta el corregimiento de Juanchaco.
	Acomodación	10:40 a. m	Desplazamiento al hotel y acomodación de los visitantes en las habitaciones.
	Almuerzo	12:00 p. m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía típica del Pacífico.
	Visita al raicero	1:15 p. m.	Se realiza el recorrido en lancha hacia el raicero provisto para la ruta de la piangua en La Plata.
	Ruta de la piangua	2:30 p. m.	En este espacio los visitantes tendrán la oportunidad de aprender de la mano de mujeres piangueras, como se capturan las pianguas y qué

Días	Actividades	Hora	Descripción
			condiciones se deben tener en cuenta para hacerlo. También podrán capturar sus propias pianguas.
	Atardecer en la playa	4:30 p. m.	Ya de regreso a la bahía, los visitantes podrán disfrutar del atardecer en la playa de Juanchaco, también pueden disfrutar del mar, es un espacio para descansar.
	Cena	7:00 p. m.	Los visitantes degustarán platos típicos durante la cena.
2	Desayuno	7:30 a. m.	Desayuno tradicional para iniciar el día.
	Recorrido hacia el Parque Regional La Sierpe	8:00 a. m.	Los visitantes realizarán un recorrido en lancha hasta llegar a la cascada La Sierpe, donde podrán disfrutar de un baño recreativo, realizar careteo y observar gran variedad de especies de fauna y flora, y tomar fotografías durante todo el recorrido.
	Visita a piscinas naturales Ostionales	10:30 a.m.	En este espacio los visitantes van a disfrutar del cuerpo de agua y de un baño recreativo, tomar registro fotográfico y contemplar el paisaje.
	Almuerzo	1:00 p. m.	Los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía típica del Pacífico.
	Visita Museo Vivo de Bebidas Ancestrales	2:30 p. m.	Se realizará una visita al Museo Vivo de Bebidas Ancestrales Marina Mar donde las personas podrán aprender sobre el valor cultural, el método de preparación y los usos que tienen las bebidas típicas del Pacífico. También realizarán una cata de bebidas a base de viche.
	Tarde cultural	4:30 p. m.	Los visitantes podrán disfrutar de los currulaos y el sonido de la marimba interpretado por los grupos musicales.
	Cena	7:00 p. m.	Los visitantes degustarán platos típicos durante la cena.
	Integración nocturna	8:30 p. m.	Para finalizar la noche se realizará una integración alrededor de la fogata donde los visitantes aprenderán un poco más sobre la cultura y costumbres locales, además de tener un espacio para la observación de las estrellas.
3	Desayuno	7:30 a. m.	Desayuno tradicional para iniciar el día.
	Recorrido en lancha a Las Tres Marías o Playa Dorada	8:30 a. m.	Se realiza el recorrido en lancha donde los visitantes podrán observar diferentes especies de aves, tomar registro fotográfico y disfrutar del paisaje.
	Visita a Las Tres Marías o Playa Dorada	9:00 a. m.	Los visitantes podrán escoger cual atractivo visitar. En cualquiera de los

Días	Actividades	Hora	Descripción
			dos casos podrán disfrutar de un baño recreativo, relajarse y descansar y contemplar los paisajes del Pacífico colombiano. En Las Tres Marías podrán conocer estas piscinas de agua dulce que fluyen a través del bosque. En Playa Dorada podrán disfrutar del mar y de una playa con arena suave perfecta para descansar.
	Almuerzo	12:30 p. m.	Ya de regreso a Juanchaco, los visitantes podrán disfrutar de la gastronomía típica del Pacífico.
	Taller de reciclaje y jornada de limpieza de la playa	2:00 p. m.	Para finalizar los visitantes participaran de un taller sobre manejo de residuos y reciclaje, además de contribuir con una jornada de limpieza de la playa como método de apropiación sobre el cuidado del ambiente.
	Fin de la experiencia	5:00 p. m.	El guía acompañante da por terminada la experiencia y los visitantes parten rumbo a Buenaventura.

Fuente: Equipo consultor UEB, diciembre 2022.

Incluye

- Entrada a los atractivos especificados
- Recorrido por los atractivos especificados.
- Alimentación completa
- Piangueras especialistas
- Taller de reciclaje
- Asistencia medica

No Incluye

- Cena día 3
- Transporte: traslados terrestres o aéreos para llegar o salir de Buenaventura.
- Entrada a sitios no incluidos en el itinerario.
- Actividades no especificadas en el itinerario.
- No incluye capa como elemento de protección a la lluvia
- Otros gastos no especificados en la experiencia.

Los proveedores u operadores autorizados para la prestación de estos servicios son:

Estos son responsables solidariamente con la agencia de viajes operadora por la prestación de los servicios turísticos pactados y descritos en el itinerario. Cumplir con los horarios y servicios contratados. Velar porque los clientes reciban atención y calidad de los productos y servicios suministrados.

Cláusula de responsabilidad del viajero

El viajero se compromete a leer detalladamente los servicios incluidos, no incluidos y demás especificaciones técnicas de la experiencia antes de firmar el contrato de prestación de servicios, orden de compra o acuerdo comercial. Pagar cumplidamente los valores pactados en el acuerdo comercial de prestación de servicios turísticos. Acatar las instrucciones impartidas por el coordinador, los guías de turismo y los acompañantes de la zona. Informar detalles acerca del estado de salud y llevar en su equipaje los medicamentos requeridos. Adoptar comportamientos que ayuden a conservar el ambiente y a respetar los valores culturales de las comunidades locales.

Normas técnicas sectoriales nacionales que aplican

NTS AV004-2003: Diseño de paquetes turísticos en agencias de viajes.

NTS GT004-2002: Guías de turismo: competencia laboral. Procesos básicos para la prestación del servicio de guianza.

NTS TS 003-2007: Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad.

NTS TS 002-2007 Establecimientos de alojamiento y hospedaje

NTS TS 004-2008 Establecimientos gastronómicos y bares

CONCLUSIONES

Si bien el diseño de los productos turísticos enmarca la conceptualización de la experiencia desde cada una de sus dimensiones con los aspectos específicos a resaltar y expone lo que se quiere transmitir al visitante, las zonas deben prepararse para garantizar que la oferta del producto sea real.

Hoy en día, además del turismo de sol y playa, Buenaventura busca diversificar su oferta apuntando a las tendencias y los mercados más exigentes como lo es el turismo de naturaleza y especialmente en la actividad del avistamiento de ballenas, su producto estrella, pero también viene incursionando en propuestas enfocadas en el turismo científico, de alto valor para atraer un perfil de visitante especializado.

Hay tareas pendientes para la adecuada utilización del inmenso potencial ambiental para un turismo de naturaleza, quizás por carencia de infraestructura de senderos y muelles, quizás por la falta de preparación del recurso humano, entre ellos guías turísticos especializados, o por persistir una imagen de inseguridad que restringe un disfrute pleno del destino. Buenaventura ostenta el merecido título de ser ciudad creativa de la gastronomía UNESCO, a lo cual se suma la declaratoria de la música de marimba del Pacífico Sur como patrimonio intangible de la humanidad. Este par de fortalezas deben constituirse en punta de lanza para su desarrollo turístico y cultural.

Adicionalmente la importancia de los recursos naturales y biodiversidad de Buenaventura determinan que la mayoría de su territorio se encuentre en áreas protegidas de carácter nacional o regional, con funciones protectoras y de conservación. Un alto porcentaje del territorio constituye territorios colectivos de comunidades negras, resguardos indígenas o áreas protegidas. Lo anterior, define la potencialidad turística y el modelo de desarrollo turístico de cada una de las zonas de interés turístico priorizadas, siendo la organización y capacidad de liderazgo de cada una de las comunidades el elemento diferenciador para el fortalecimiento del turismo.

Considerando también que el turismo de naturaleza se vislumbra como una alternativa al desestimulo de actividades degradantes del ambiente, se hace necesario el fortalecimiento de la cultura turística, a través de escenarios de intercambio de saberes y conocimientos que estimulen la identidad territorial y la valoración social de la naturaleza y la cultura, a partir del afecto que las comunidades locales tienen por su territorio, así como la formación del capital humano que hace parte de la cadena de valor del turismo, tanto en contextos de educación formal como no formal, que conlleven a la formalización turística, la dinamización de la oferta de servicios turísticos bajo estándares de calidad y la orientación de las capacidades comunitarias e institucionales, como condición necesaria para la sostenibilidad turística.

Como anexo al presente documento se presenta el plan de acción de los productos turísticos conceptualizados, en donde se describen una serie de acciones generales sobre las actuaciones que debe emprender la entidad responsable de la gestión

turística de Buenaventura, junto con los actores que hacen parte de la cadena de valor del turismo de cada zona para hacer operativo los productos conceptualizados.

Es importante reiterar, que la selección de éstos se hizo teniendo en cuenta el grado más alto de preparación de los atractivos de uso actual y las actividades vinculadas a cada producto, de acuerdo con las valoraciones realizadas y visiones de los actores locales asistentes a los talleres, por tanto, las referencias acá presentadas, invitan a la puesta en marcha en el corto plazo, de las actuaciones necesarias para que se sienten las bases y sobre estas los productos se consoliden, evolucionen, innoven y ayuden a jalonar al destino.

Los plazos definidos para tal ejecución se consideran de la siguiente manera:

- Corto plazo: hasta un año.
- Mediano plazo: más de un año, hasta 5 años.
- Largo plazo: de cinco años en adelante.

Lo anterior se sustenta, además, en el ejercicio diagnóstico y estratégico que se encuentra en el documento del Plan Maestro Turismo de Buenaventura (2018)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR CABALPOMBO

TRIANA“ EL VICHE HECHO ARTE”

CONCEPTO ESQUEMA BÁSICO

Triana pertenece al Consejo Comunitario de Alto y Medio Dagua, el cual cuenta con quebradas cristalinas, recorridos ecológicos, gastronomía y hospedaje. La comunidad realiza un Festival del Viche en el mes de noviembre, donde se realizan diversas actividades culturales en honor a esta bebida ancestral y sus derivados, convirtiéndola en un referente local, de ahí se propone realizar el rediseño de la Casa del Viche y el acondicionamiento de la Tarima de Eventos Culturales, es un proyecto que busca fortalecer el conocimiento para turistas y nativos del proceso, herramientas y talento humano que se usan para obtener este gran producto.

ETAPA DE DISEÑO

El diseño de la Casa del Viche y la Tarima de Eventos Cultura esta en la caña de azúcar, el cual es su principal materia prima.

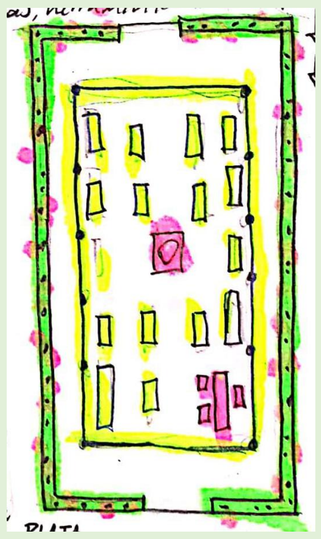
La geometría del volumen es en forma de rectángulo, la cual su fachada es permeable y permita la circulación del aire fresco y aprovechar luz natural, con cubierta palmiche.

Los materiales que se utilizaran son el Bamboo, la madera, el acero, el concreto, relleno en grava para el acondicionamiento del entorno inmediato de la tarima.

TARIMA DE EVENTOS CULTURALES Y ESPACIO PÚBLICO

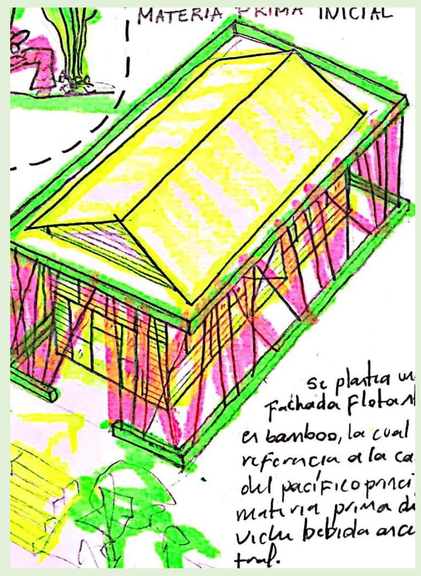
Se plantea una adecuación en el entorno inmediato de la Tarima, la cual se realiza una pequeña intervención, la cual se basa en la forma geométrica de las hojas ya que hace parte de la boscosidad que ofrece Triana, la cual su materialidad se baja en relleno en grava, césped natural.

CASA DEL VICHE



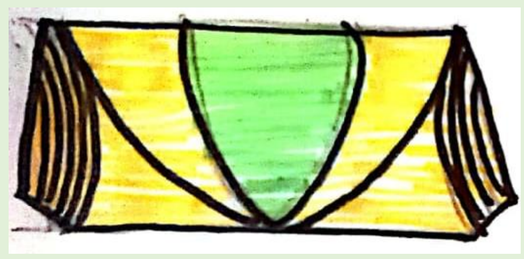
Se propone una planta libre, donde se puedan organizar los diferentes elementos, productos, sistemas y herramientas con los que se elabora el viche y sus derivados, tales como: Trapiche, Caña de azúcar, Machetes, Pailas, Fogón entre otros.

Se plantea una fachada flotante en bamboo, la cual hace referencia a la caña de pacifico, principal materia prima del viche bebida ancestral.



TARIMA DE EVENTOS CULTURALES Y ESPACIO PÚBLICO

El diseño de la Tarima, se basa en la analogía de la caña, ya que es el elemento principal para la realización del viche, en la cual la estructura tiene forma de caña. Ya que al unirse forman una especie de ramillete.



PERSPECTIVA GENERAL DEL PROYECTO

CASA DEL VICHE Y ZONA GASTRONOMICA

TARIMA EVENTOS CULTURALES Y ENTORNO

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR CABALPOMBO

CASA DEL VICHE

FACHADA PERSPECTIVA

FACHADA FRONTAL

FACHADA LATERAL

FACHADA

ESPACIOS INTERNOS CASA DEL VICHE

ZONA TRAPICHE

PUNTO DE INFORMACIÓN

ELEMENTOS PROCESO VICHE

ESTANTERIA BEBIDA TIPICA VICHE

UNIVERSIDAD EL BOSQUE

GRIB GRUPO CONSULTOR

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

FONTUR COLOMBIA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR CABALPOMBO

ZONA DE COMERCIO CULTURAL

PLANTA CASA DEL VICHE Y ZONA GASTRONÓNMICA

ZONA COMERCIO CULTURAL

ZONA COMERCIO CULTURAL

ZONA COMERCIO CULTURAL

TARIMA DE EVENTOS CULTURALES Y ESPACIO PÚBLICO

PLANTA GENERAL TARIMA – ESPACIO PÚBLICO

VISTA FRONTAL TARIMA Y ESPACIO PÚBLICO

PERSPECTIVA TARIMA Y ESPACIO PÚBLICO

VISTA FRONTAL TARIMA Y ESPACIO PÚBLICO

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR CABAL POMBO

PLANTA DE CUBIERTA Y CORTE

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO:

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

CONTENIDO:

PLANTA GENERAL, CASA DEL VICHE.

DISEÑO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

DIBUJO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

FECHA:

ABRIL 2023

ESCALA:

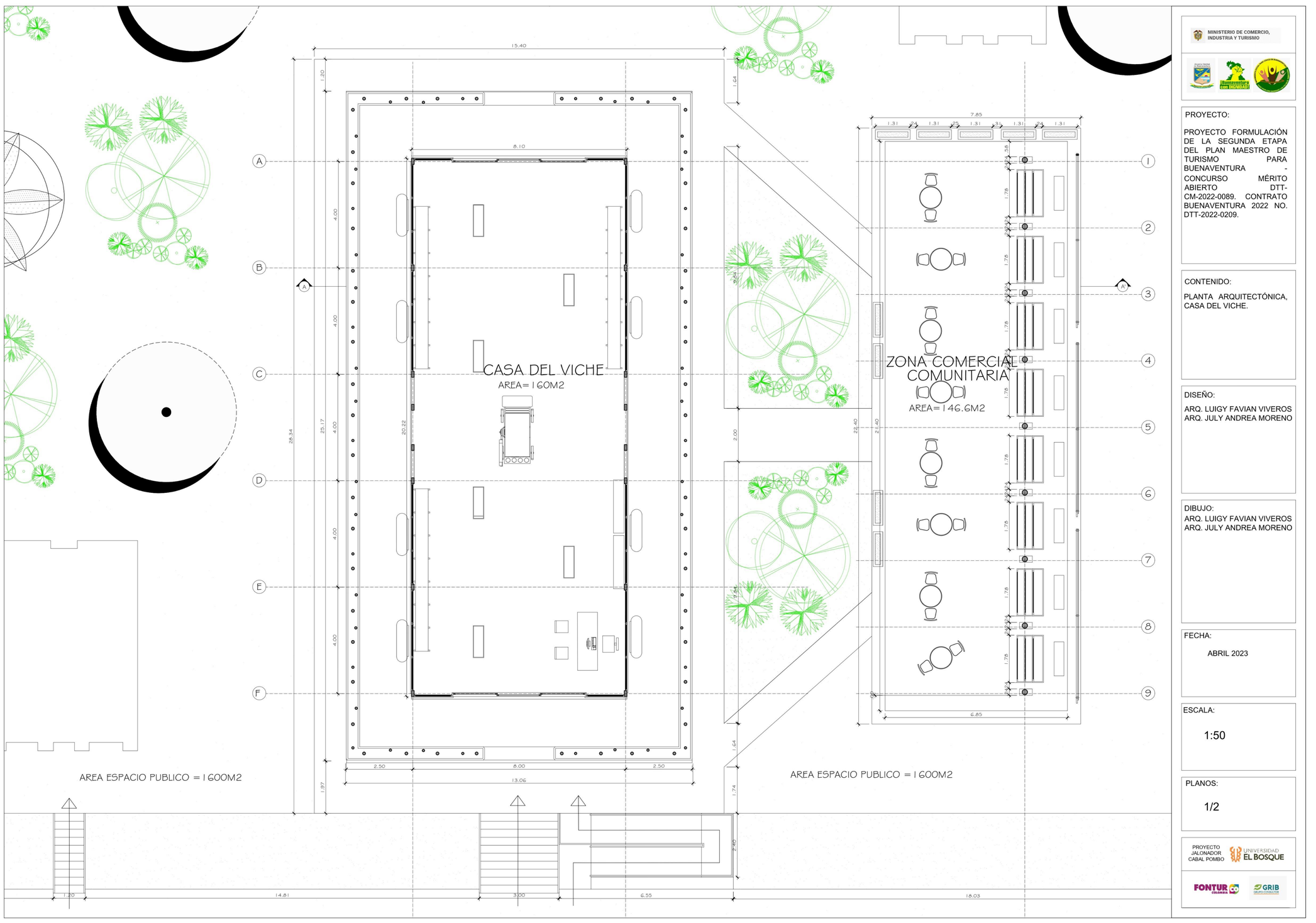
1:75

PLANOS:

2/2

PROYECTO JALONADOR CABAL POMBO

PLANTA ARQUITECTÓNICA



MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO:

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

CONTENIDO:

PLANTA ARQUITECTÓNICA, CASA DEL VICHE.

DISEÑO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

DIBUJO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

FECHA:

ABRIL 2023

ESCALA:

1:50

PLANOS:

1/2

PROYECTO JALONADOR CABAL POMBO

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR CORDOBA SAN CIPRIANO

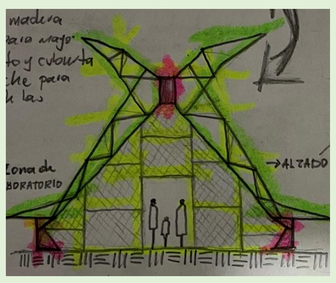
CORDOBA – SAN CIPRIANO“ PARAISO TERRENAL”

CONCEPTO ESQUEMA BÁSICO

La zona de córdoba- san Cipriano es un área de reserva forestal-ecoturística. de acuerdo a la vista realizada en la zona se identifico ciertos punto de propuesta y mejoramiento para darle mayor potencialidad, a una zona rica, la cual nos ofrece una variedad de elementos naturales, culturales, sociales y gastronómicos. dentro del diagnostico se evidencio falencias en cuanto a temas de infraestructuras de puntos focales o estratégicos de la zona la cual son de una visibilidad notable. y por ende se propone recuperar para dar una mejor impresión para los nativos y turistas.

la propuesta de proyecto jalonador en córdoba san Cipriano tiene 4 bases de mejoramiento y 1 de propuesta en relación a espacio publico e infraestructura.

DISEÑO MARIPOSARIO

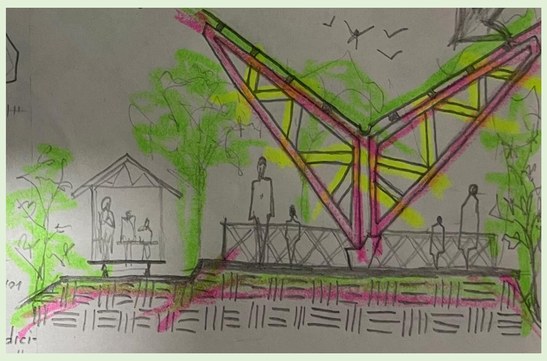


LABORATORIO MARIPOSARIO

San Cipriano es potencia en diversidad de mariposas convirtiéndolo en destino para el turismo científico. A partir de la forma y geometría de la mariposa nace la idea del rediseño del mariposario.

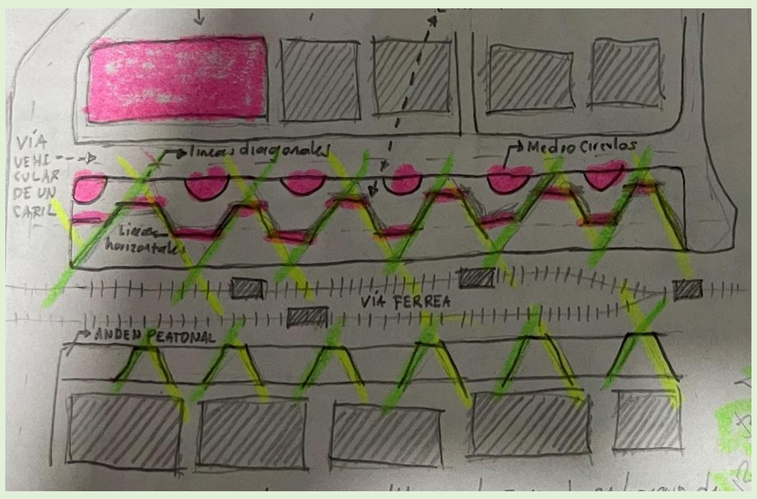
Se realiza la estructura con madera para exterior, tratada para mayor durabilidad. El cerramiento y cubierta es en polisombra y palmiche para tener el hábitat apropiado del mariposario.

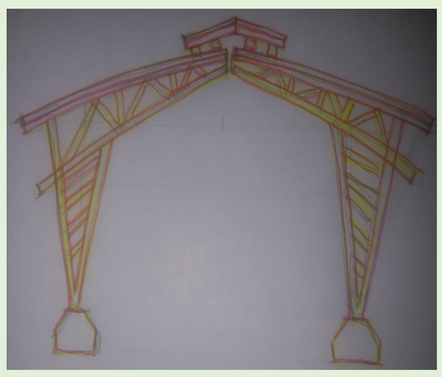
PROPUESTA DESEMBARQUE SAN CIPRIANO



San Cipriano es una zona de diferentes especies de aves, fauna y flora, haciendo de esta reserva un lugar más atractivo y hermoso.
a partir de la geometría de las aves cuando levantan sus alas, se realiza el diseño de desembarque de las brujitas, utilizando materiales de la región como la madera y el palmiche.

DISEÑO ESPACIO PUBLICO CORDOBA Y TICKETS





El diseño del espacio público se basa en la forma del canasto un elemento representativo de las comunidades afrodescendientes con múltiples usos entre ellos, en la cual almacenan y recogen los diferentes productos agropecuarios que ofrece la biodiversidad de su territorio.
el cual es tejido por artesanos, a partir de líneas que forman triángulos y hexágonos.

PERSPECTIVA GENERAL DEL PROYECTO

PLANTA GENERAL

ESPACIO PÚBLICO

FIGURAS REPRESENTATIVAS

ZONA DESEMBARQUE SAN CIPRIANO

UNIVERSIDAD EL BOSQUE

GRIB GRUPO CONSULTOR

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

FONTUR COLOMBIA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR CORDOBA SAN CIPRIANO

ESPACIO PÚBLICO CORDOBA

PUNTO DE INFORMACIÓN Y VENTA DE TICKETS- ESPACIO PÚBLICO

ESPACIO PÚBLICO

PUNTO DE INFORMACIÓN Y VENTA DE TICKETS

FACHADA PUNTO DE INFORMACIÓN

RECORRIDO CORDOBA-SAN CIPRIANO Y DESEMBARQUE

RECORRIDO SAN CIPRIANO-CORDOBA

FIGURA REPRESENTATIVA

ZONA DE DESEMBARQUE SAN CIPRIANO

ZONA DE DESEMBARQUE – MIRADOR SAN CIPRIANO

UNIVERSIDAD EL BOSQUE

GRIB GRUPO CONSULTOR

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

FONTUR COLOMBIA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Alcaldía Distrital de Buenaventura

¡Buenaventura con DIGNIDAD!

MOVIMIENTO SOCIAL PARO CÍVICO DE BUENAVENTURA

PARA VIVIR CON DIGNIDAD Y EN PAZ EN EL TERRITORIO

PROYECTO JALONADOR CORDOBA SAN CIPRIANO

ZONA DE DESEMBARQUE Y MARIPOSARIO SAN CIPRIANO

DESEMBARQUE

DESEMBARQUE – MIRADOR

PLANTA MARIPOSARIO

MASRIPOSARIO

MARIPOSARIO

FACHADA MARIPOSARIO

ZONA DE INFORMACIÓN MARIPOSARIO

ESPACIO INTERNO MARIPOSARIO

ESPACIO INTERNO MARIPOSARIO

UNIVERSIDAD EL BOSQUE

GRIB GRUPO CONSULTOR

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

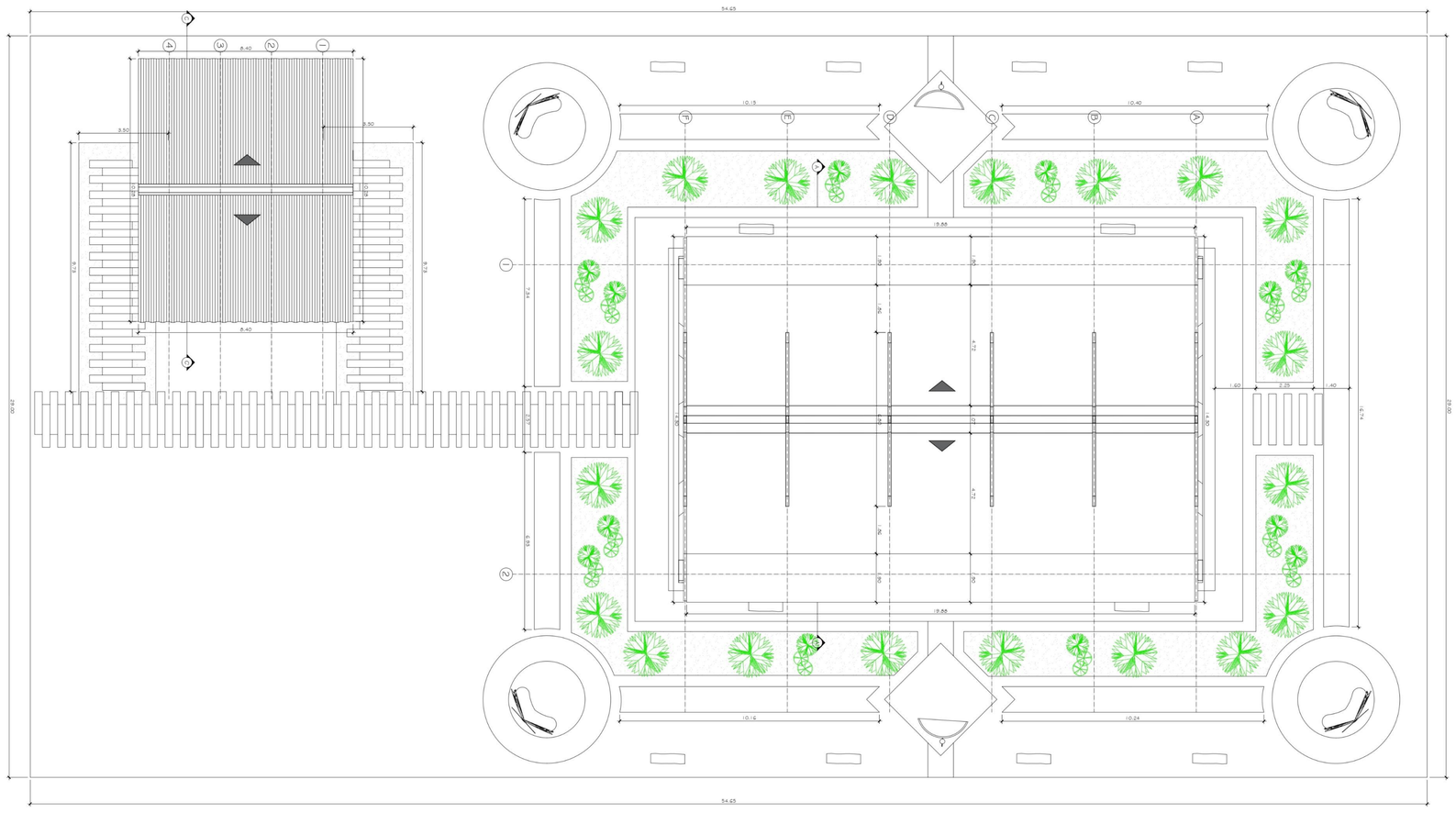
PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

FONTUR COLOMBIA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR CORDOBA SAN CIPRIANO

PLANTA DE CUBIERTA MARIPOSARIO SAN CIPRIANO



PLANTA DE CUBIERTA
ESCALA 1/50

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO:

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

CONTENIDO:

PLANTA DE CUBIERTA, MARIPOSARIO

DISEÑO:

ARQ.LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ.JULY ANDREA MORENO

DIBUJO:

ARQ.LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ.JULY ANDREA MORENO

FECHA:

ABRIL 2023

ESCALA:

1:75

PLANOS:

2/2

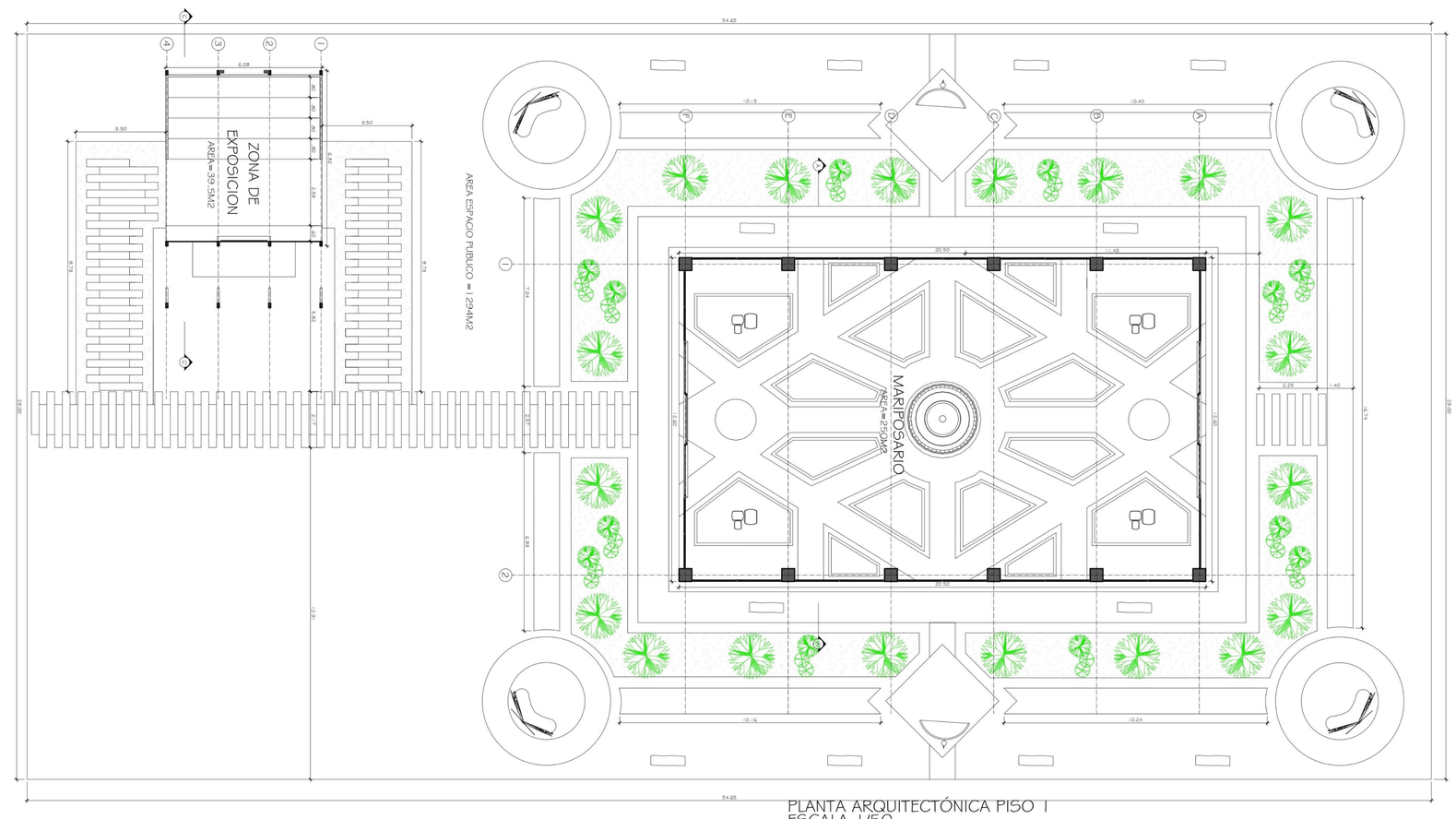
PROYECTO JALONADOR CORDOBA-SAN CIPRIANO

UNIVERSIDAD EL BOSQUE

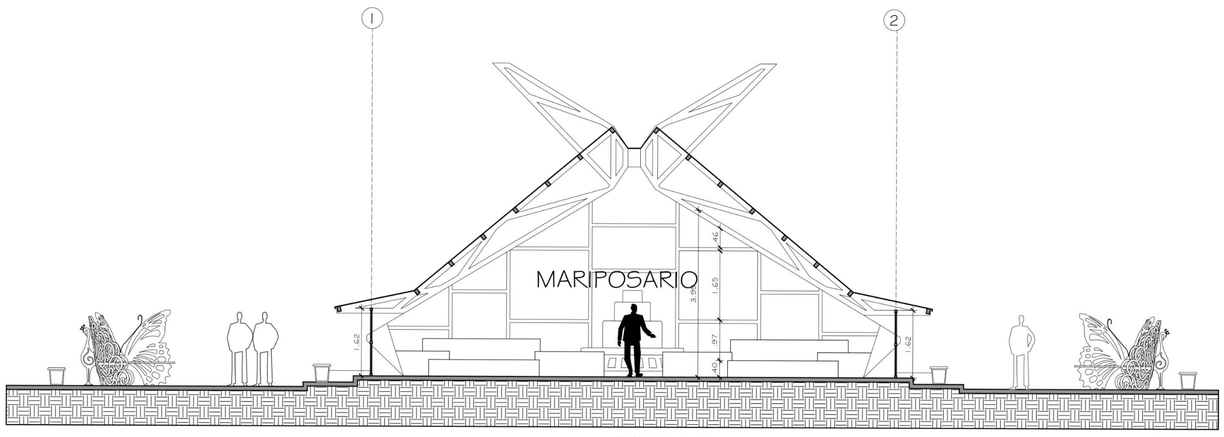
FONTUR COLOMBIA

GRIB GRUPO CONSULTOR

PLANTA ARQUITECTÓNICA MARIPOSARIO



PLANTA ARQUITECTÓNICA PISO 1
ESCALA 1/50



CORTE A-A'
ESCALA 1/50

CORTE B-B'
ESCALA 1/50

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO:

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

CONTENIDO:

PLANTA ARQUITECTÓNICA PISO 1, MARIPOSARIO

DISEÑO:

ARQ.LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ.JULY ANDREA MORENO

DIBUJO:

ARQ.LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ.JULY ANDREA MORENO

FECHA:

ABRIL 2023

ESCALA:

1:75

PLANOS:

1/2

PROYECTO JALONADOR CORDOBA-SAN CIPRIANO

UNIVERSIDAD EL BOSQUE

FONTUR COLOMBIA

GRIB GRUPO CONSULTOR

PROYECTO JALONADOR CORRIGIMIENTO NO8

CORREGIMIENTO NO. 8 “ ACUARUTA DE LOS CRISTALINOS”

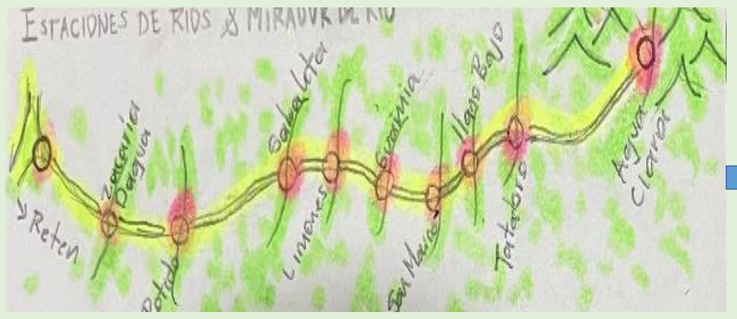
CONCEPTO ESQUEMA BÁSICO

El corregimiento no.8 es una zona con un gran potencial turístico ribereño ya que ofrece diferentes lugares a lo largo del recorrido en la cual se puede disfrutar de una gran variedad de gastronomía y atractivos turísticos de cada zona, como es el senderismo, aviturismo, contemplación paisajística, deportes acuáticos y recorrido a las diferentes cascadas, la propuesta de diseño se basa en 2 puntos, la primera es la entrada al corregimiento la zona conocida como el reten la intervención es crear una zona de espacio publico efectivo organizado y punto de información donde los turistas y locales tengan una amplia información de las zonas que conforman el corregimiento no. 8. el otro punto es generar un parador turístico tipo en la puerta de entrada de cada uno de las zonas con el fin de que los turistas tengan un espacio seguro donde coger el transporte y que a lo largo del recorrido puedan apreciar lo que ofrece cada lugar.

ESTACIÓN DE RIO

A lo largo del Corregimiento No.8 se localizan diferentes asentamientos comunitarios, en los cuales se encuentran diferentes productos agropecuarios, las cuales algunos tienen un valor agregado para transformarlos en yogurt, vinos, cremas, productos medicinales entre otros.

Aun cuando hay diversidad, la zona presenta un elemento natural que los une y fortalece su identidad. Por lo anterior se plantea realizar ESTACIONES DE RÍOS, donde se pueda usar como espacio público, cultural y turístico.



PLANTA GENERAL ESTACIÓN DE RIO (TIPO)

PLANTA ESTACIÓN RIO

CORTE ESTACIÓN DE RIO

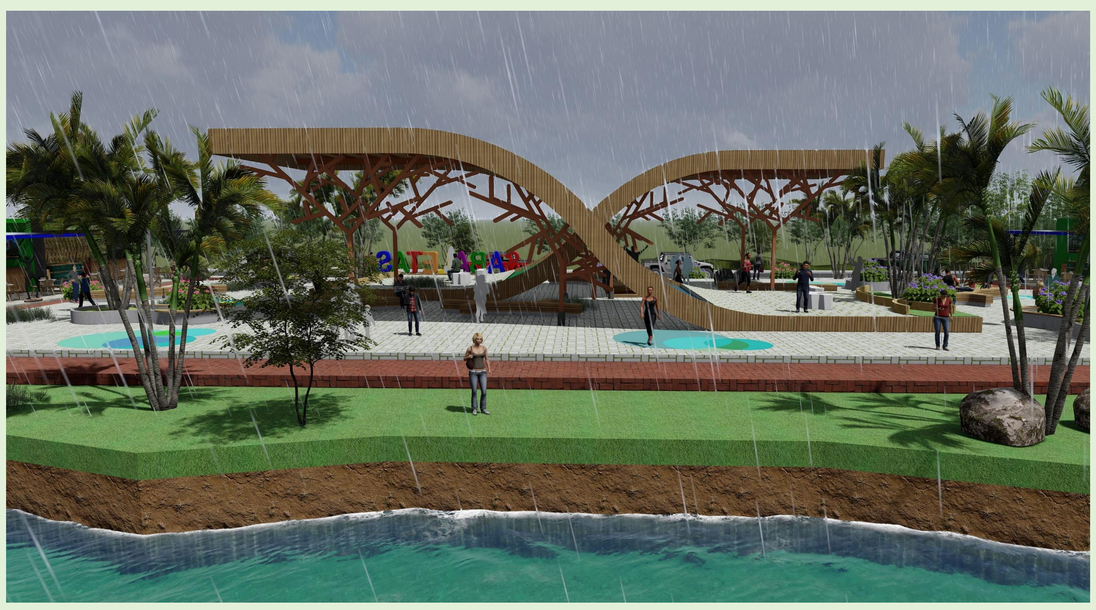
LA FORMA DEL PROYECTO SE TOMA DE LA FORMA DE LA CORRIENTE DE LOS RÍOS CRISTALINOS.

PERSPECTIVA GENERAL DEL PROYECTO

PLANTA GENERAL ESTACIÓN DE RIO

FACHADA ESTACIÓN DE RIO

ZONA VERDE ESTACIÓN DE RIO



ZONA COMERCIO CULTURAL

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR CORIGIMIENTO NO 8

ESTACIÓN DE RIO

PERSPECTIVA PLANTA ESTACIÓN DE RIO

VISTA AEREA ESTACIÓN DE RIO

ESTACIÓN DE RIO

FACHADA ESTACIÓN DE RIO

ZONA DE COMERCIO CULTURAL

PERSPECTIVA ZONA DE COMERCIO CULTURAL

PERSPECTIVA ZONA DE COMERCIO CULTURAL

ZONA DE COMERCIO CULTURAL

ESPACIO PUBLICO ESTACIÓN DE RIO

UNIVERSIDAD EL BOSQUE

GRIB GRUPO CONSULTOR

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

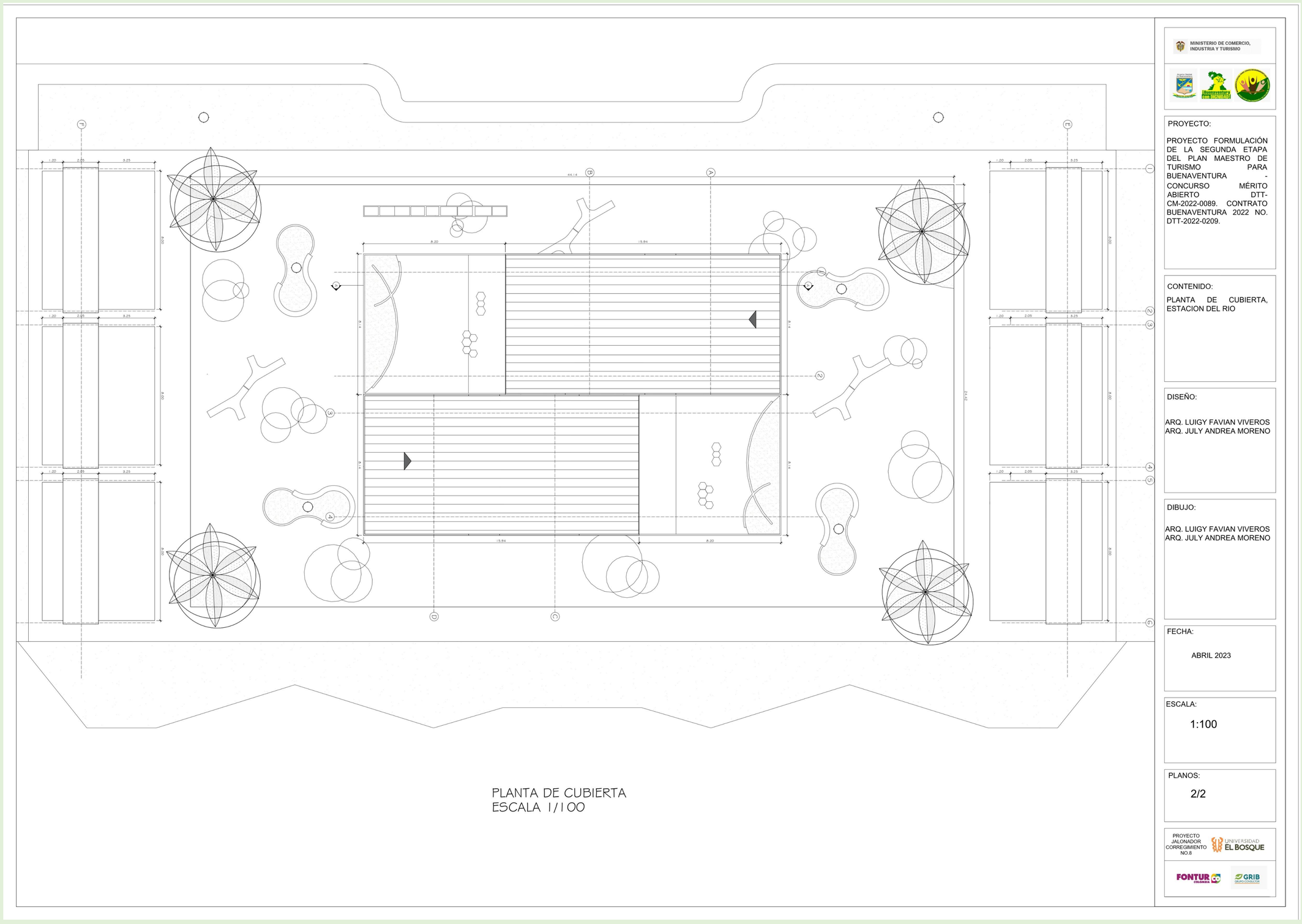
PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

FONTUR COLOMBIA

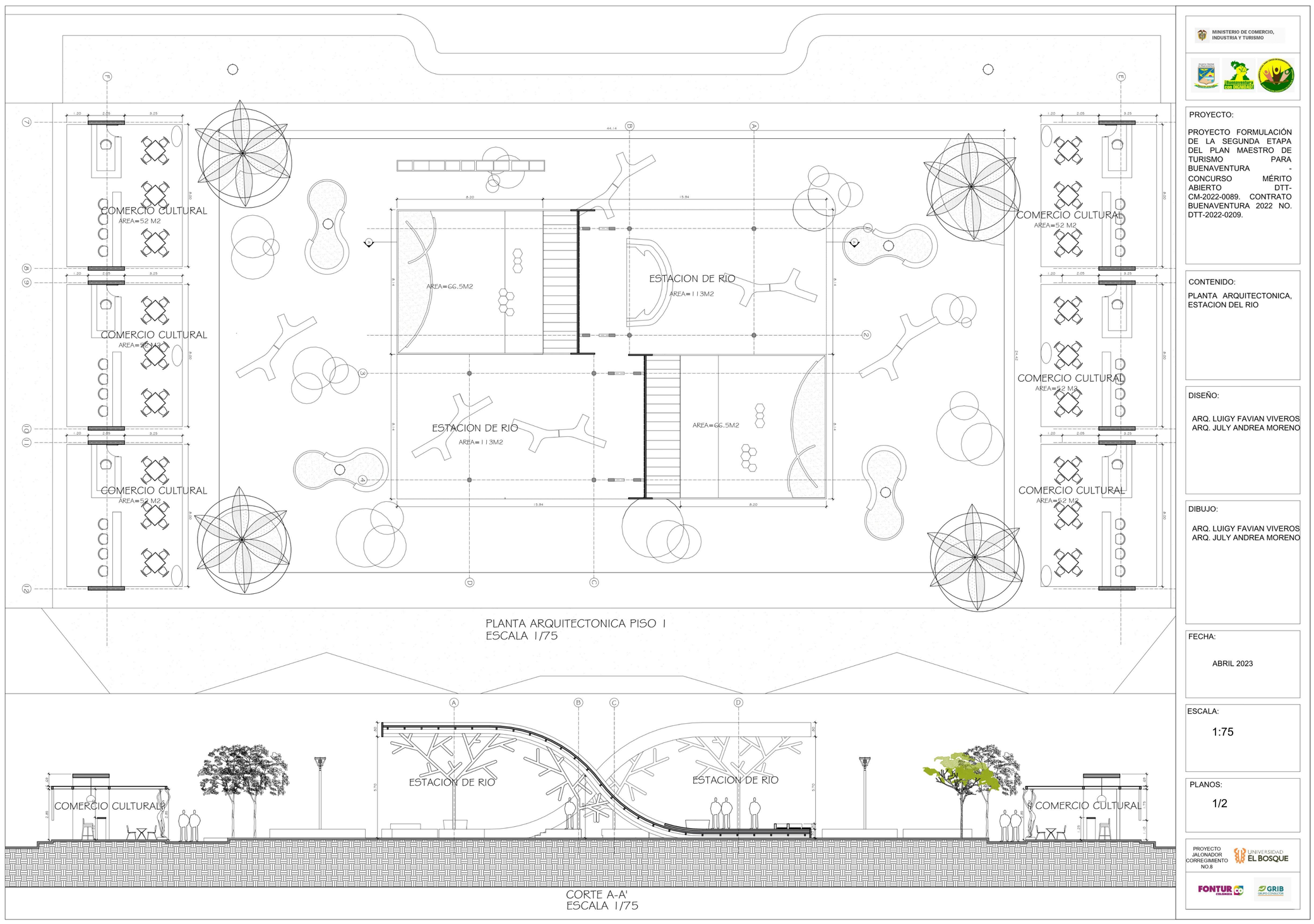
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR CORREGIMIENTO NO.8

PLANTA DE CUBIERTA ESTACIÓN DE RIO



PLANTA ARQUITECTÓNICA ESTACIÓN DE RIO



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR EMBARCADERO TURISTICO

EMBARCADERO TURÍSTICO

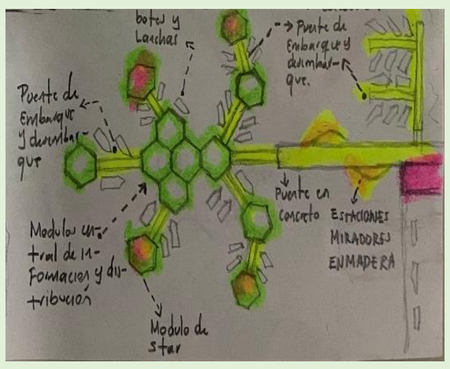
CONCEPTO ESQUEMA BÁSICO

El puerto de Buenaventura al ser una zona industrial, portuario, biodiverso y ecoturístico, presenta un gran potencial turístico, tanto regional como nivel internacional, por ende es importante potencializar los lugares y darles mayor visibilidad logrando que sea un referente turístico, sostenible y arquitectónico, como es el muelle turístico ya que tiene como particularidad que al ser flotante lo hace diferente al típico muelle tradicional, por tal motivo se busca rediseñar el actual embarcadero manteniendo su principal característica que es ser flotante, en la actualidad se evidencia que el muelle presenta deterioro en su infraestructura y no tiene un diseño representativo de lo que es buenaventura.

"NUESTRA RIQUEZA NOS VIENE DEL MAR" esta frase proviene de la bandera del Distrito de Buenaventura, a partir de allí se plantea la remodelación del Embarcadero Turístico, de la cual se toman diferentes analogías y formas geométricas referentes a la cultura y lo que ofrece el Pacifico colombiano.

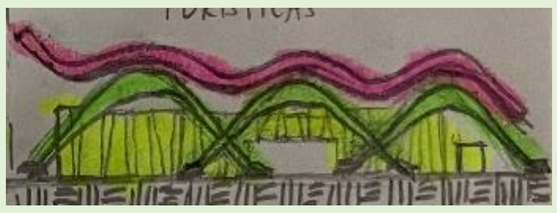
ZONA DE EMBARQUE MUELLE TURISTICO

A partir de la forma geométrica del pez, especie proveniente del mar y característico del lugar, se propone el diseño arquitectónico de la zona del embarcadero.



En el recorrido del puente se propone diseñar unos pequeños miradores en madera unidos al puente, el cual permite que no solo sea un puente de transición sino de permanencia. Su analogía se basa en las olas del mar.

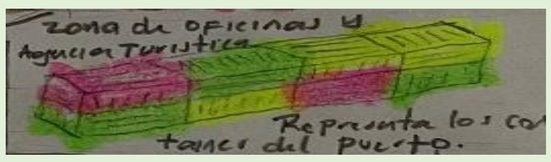
ZONA DE AGENCIAS Y OFICINAS TURISTICAS



Esquema representativo del diseño de la zona de Agencia y Oficinas Turísticas y Museo Cultural.

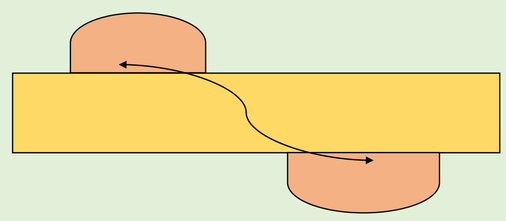
La cubierta del proyecto se basa en la forma de las olas del mar.

La estructura principal que soporta la cubierta, la analogía se toma de la forma del manglar.



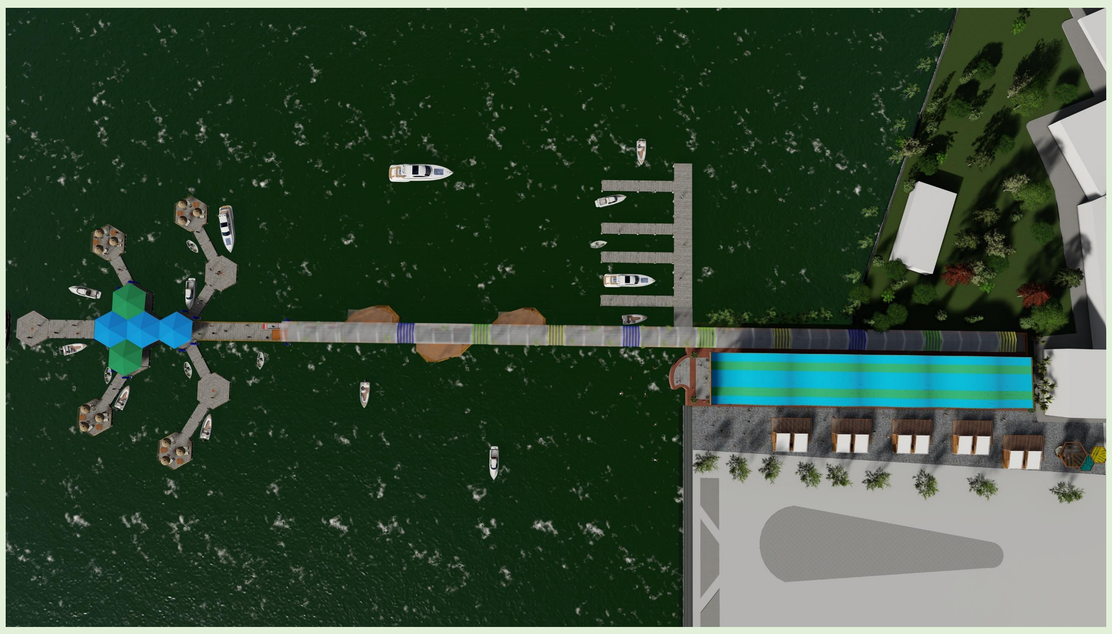
La forma de las oficinas se basa en la forma de los container figura representativa de la zona portuaria.

La fachada del proyecto es flotante la cual se toma como elemento representativo la madera.

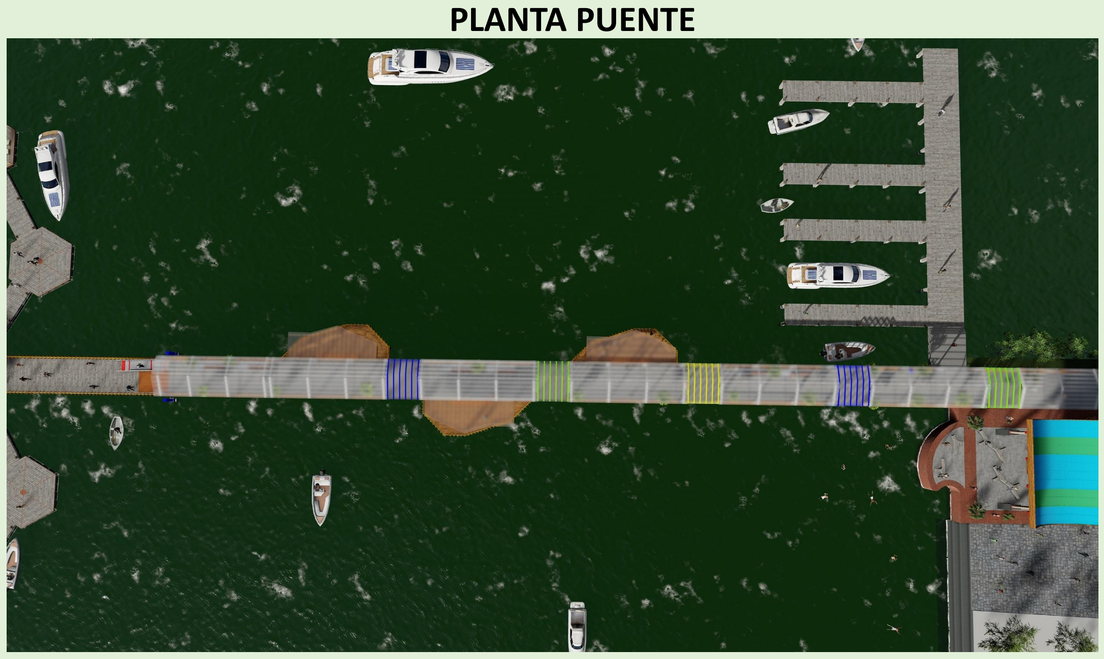


PROPUESTA GENERAL DEL PROYECTO

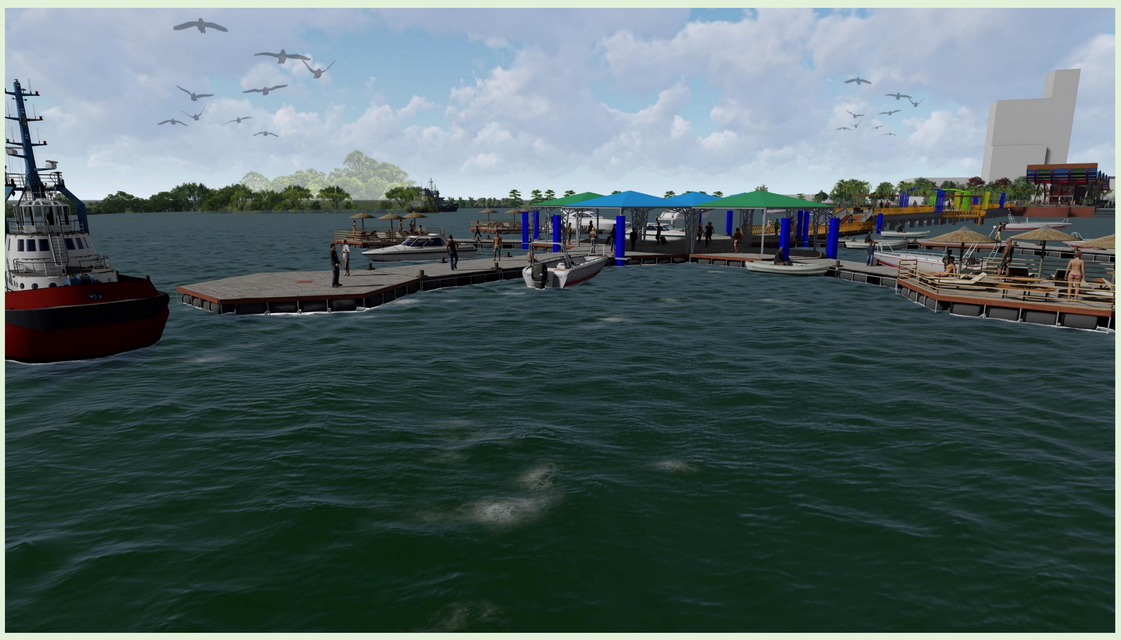
PLANTA GENERAL



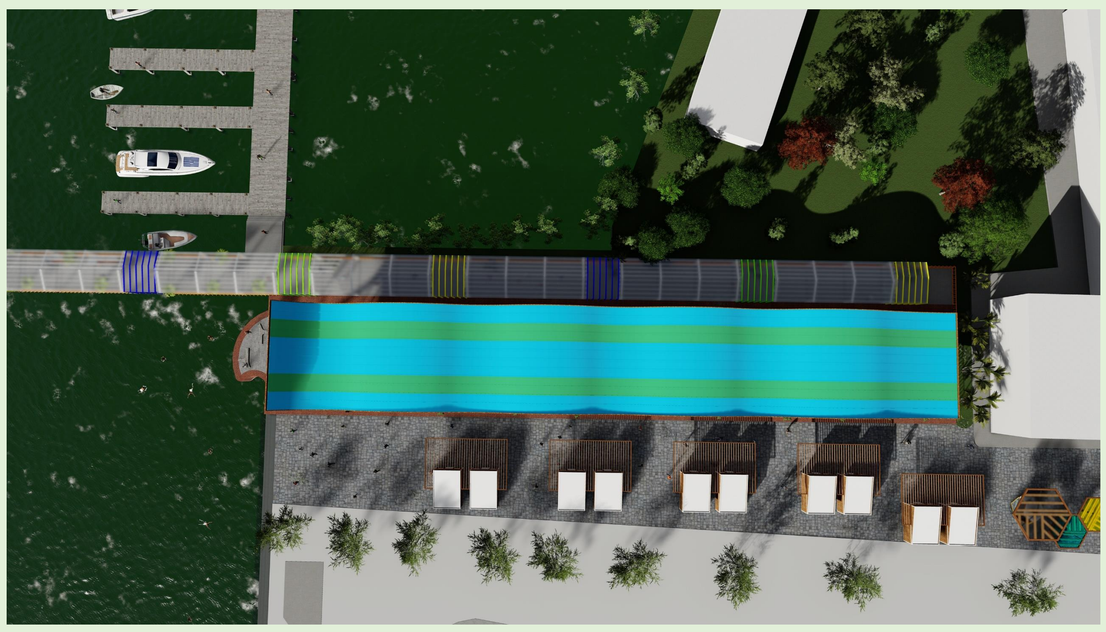
PLANTA PUENTE



PERSPECTIVA EMBARCADERO



PERSPECTIVA OFICINAS TURISTICAS Y MUSEO CULTURAL



PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

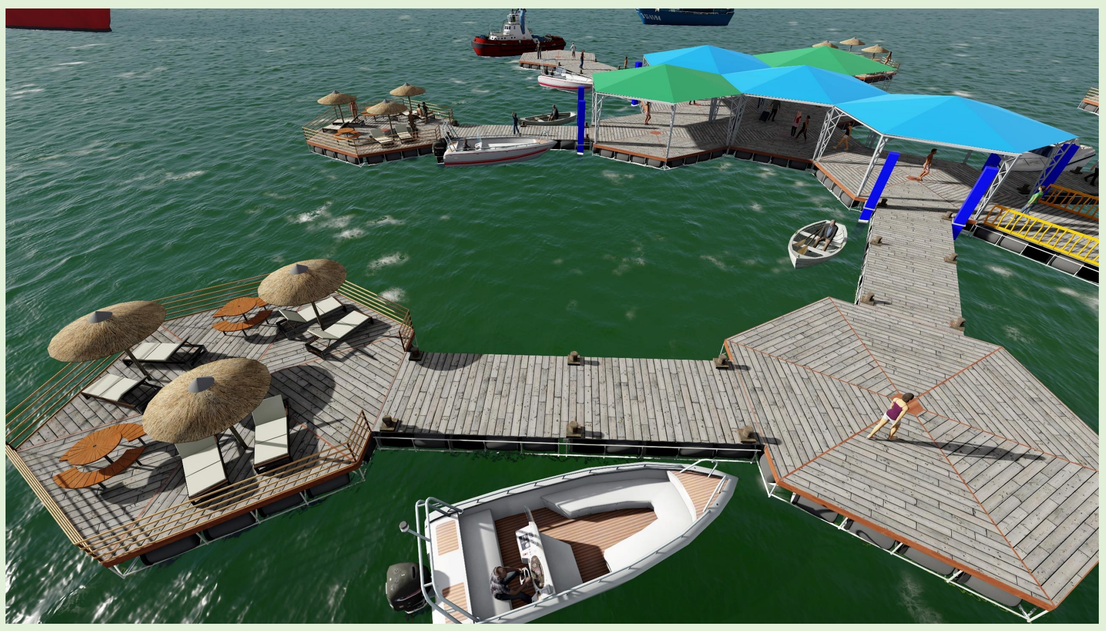
PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR EMBARCADERO TURISTICO

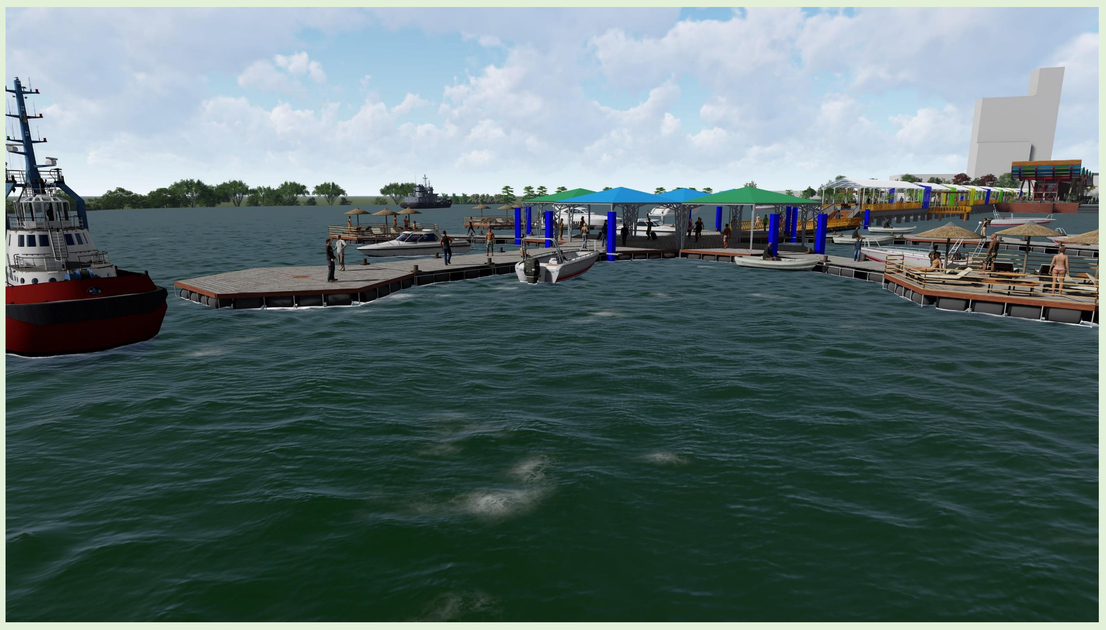
EMBARCADERO Y PUENTE

EMBARCADERO TURITICO



PLAZAS EMBARCADERO TURISTICO

EMBARCADERO TURISTICO

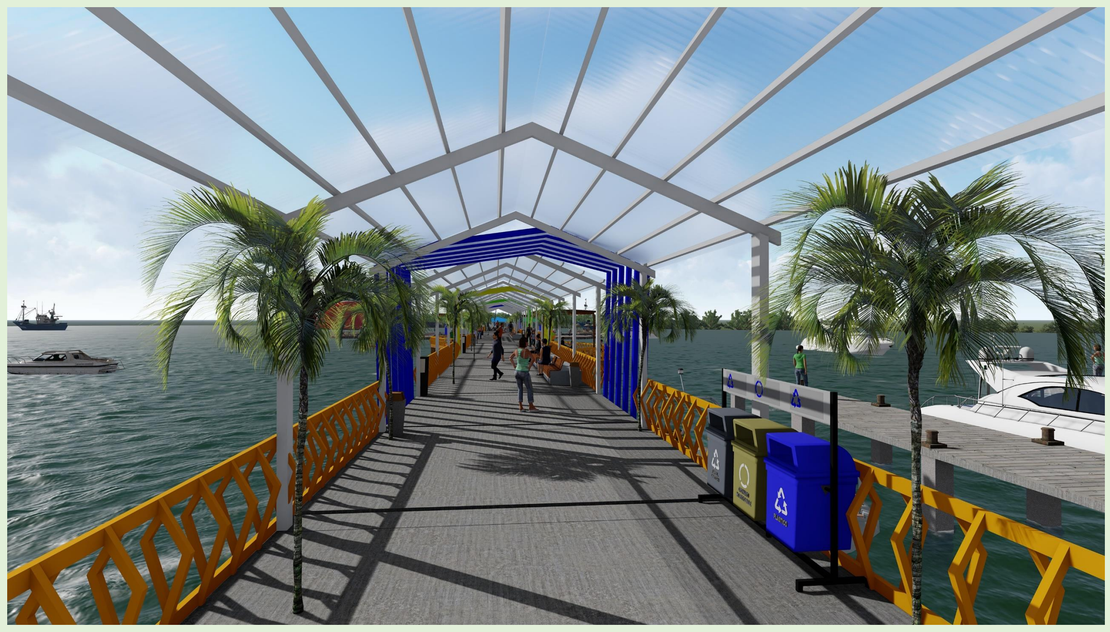


PUENTE EMBARCADERO

PUENTE EMBARCADERO

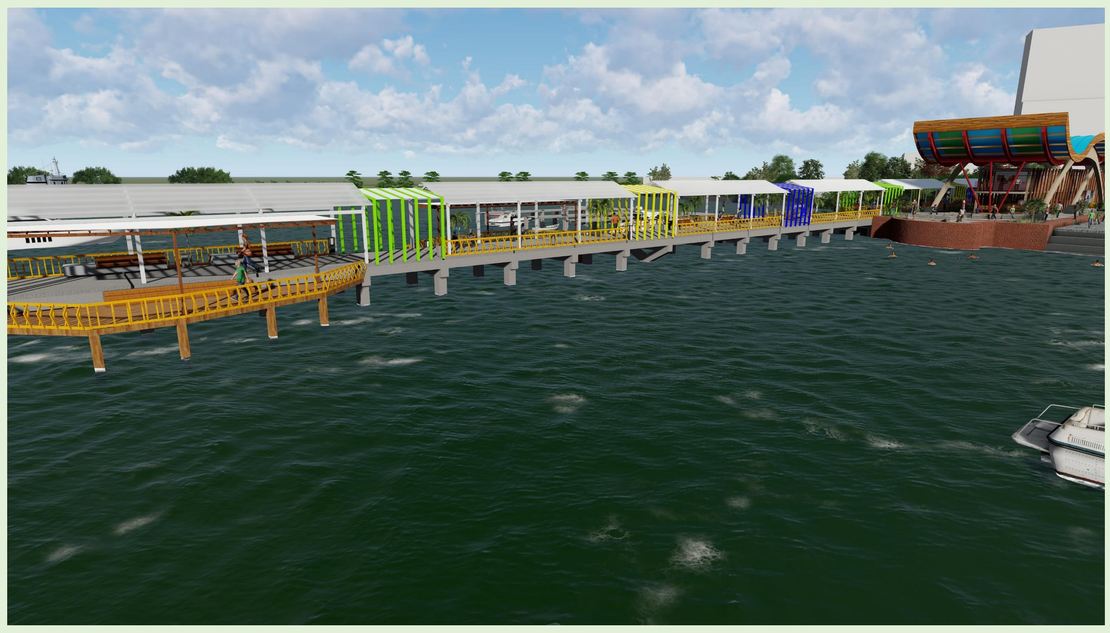
MIRADORES

PUENTE EMBARCADERO



PUENTE EMBARCADERO

PUENTE EMBARCADERO



UNIVERSIDAD EL BOSQUE

GRIB GRUPO CONSULTOR

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

FONTUR COLOMBIA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR EMBARCADERO TURISTICO

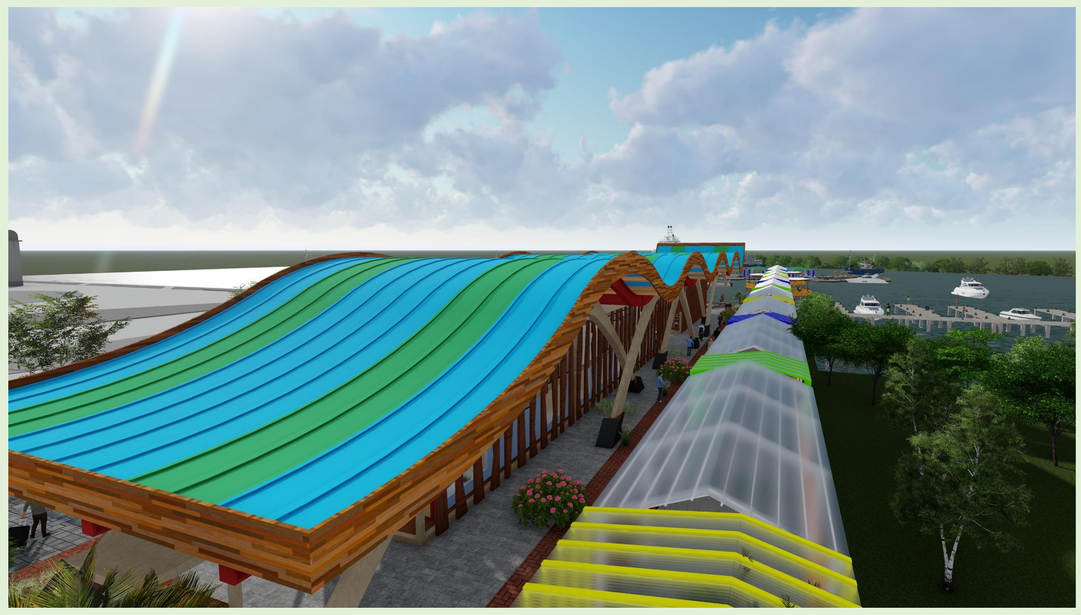
ZONA DE AGENCIAS TURÍSTICAS Y MUSEO CULTURAL

FACHADA ZONA DE AGENCIAS Y MUSEO

FACHADA FRONTAL

ZONA DE AGENCIAS Y MUSEO

CUBIERTA ZONA DE AGENCIAS Y MUSEO



ZONA DE AGENCIAS TURÍSTICAS Y MUSEO CULTURAL

ZONA DE AGENCIAS

PUENTE

ESPACIO PÚBLICO

ESPACIO PÚBLICO

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR EMBARCADERO TURISTICO

ZONA DE AGENCIAS TURÍSTICAS Y MUSEO CULTURAL

ESPACIO PÚBLICO

SALA DE ESPERA

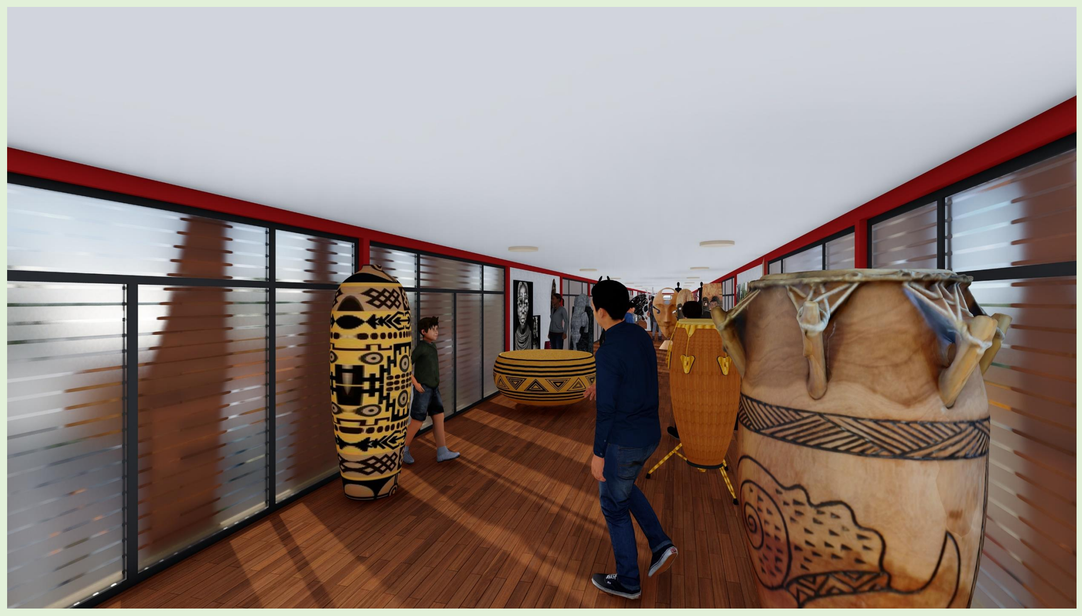
SALA DE ESPERA

MUSEO CULTURAL

ZONA DE AGENCIAS TURÍSTICAS Y MUSEO CULTURAL

MUSEO CULTURAL

MUSEO CULTURAL



MUSEO CULTURAL

MUSEO CULTURAL

UNIVERSIDAD EL BOSQUE

GRIB GRUPO CONSULTOR

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

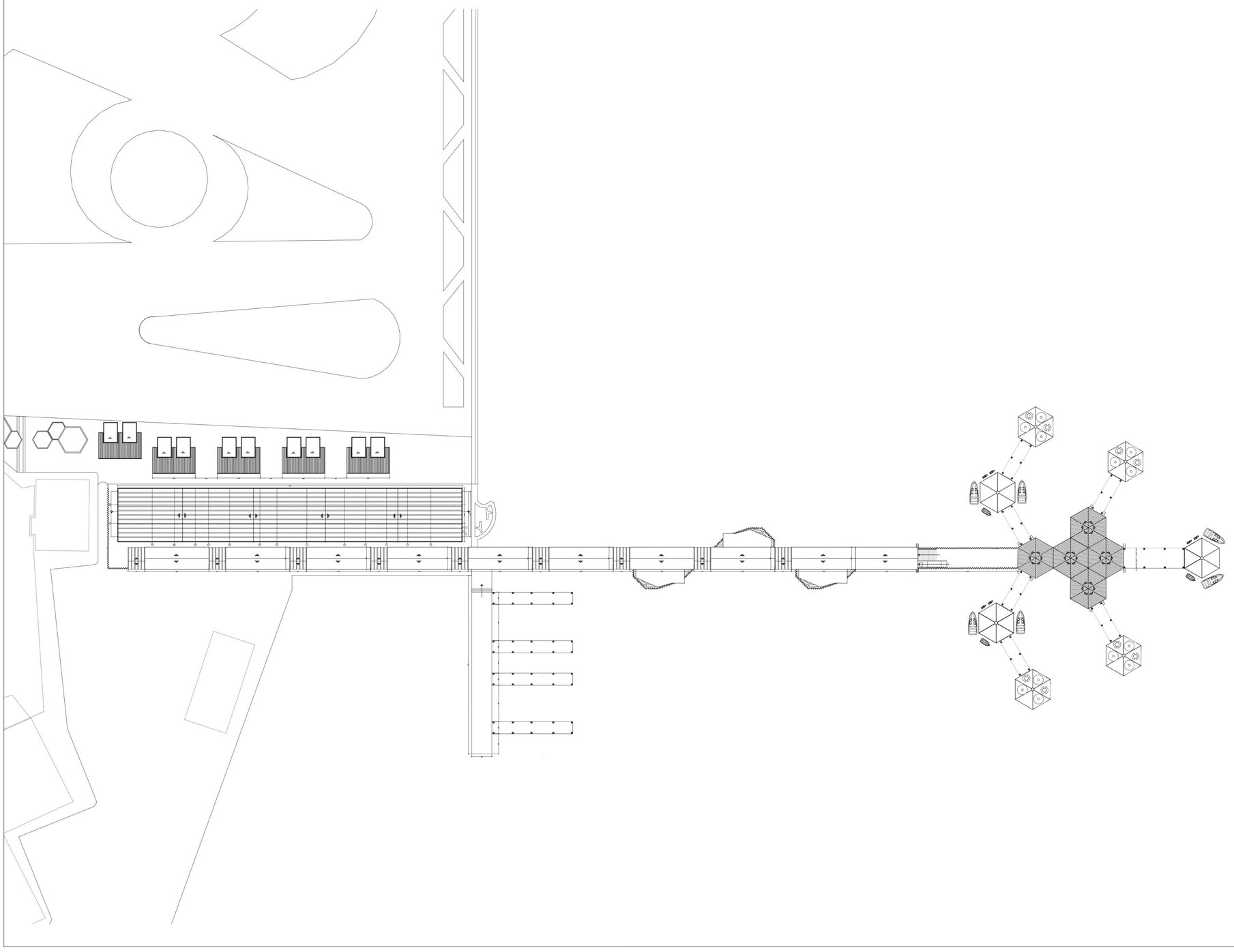
PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

FONTUR COLOMBIA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR EMBARCADERO TURISTICO

PLANTA GENERAL EMBARCADERO TURÍSTICO



MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO:

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

CONTENIDO:

PLANTA GENERAL, EMBARCADERO TURÍSTICO.

DISEÑO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ.JULY ANDREA MORENO

DIBUJO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ.JULY ANDREA MORENO

FECHA:

ABRIL 2023

ESCALA:

1:350

PLANOS:

4/4

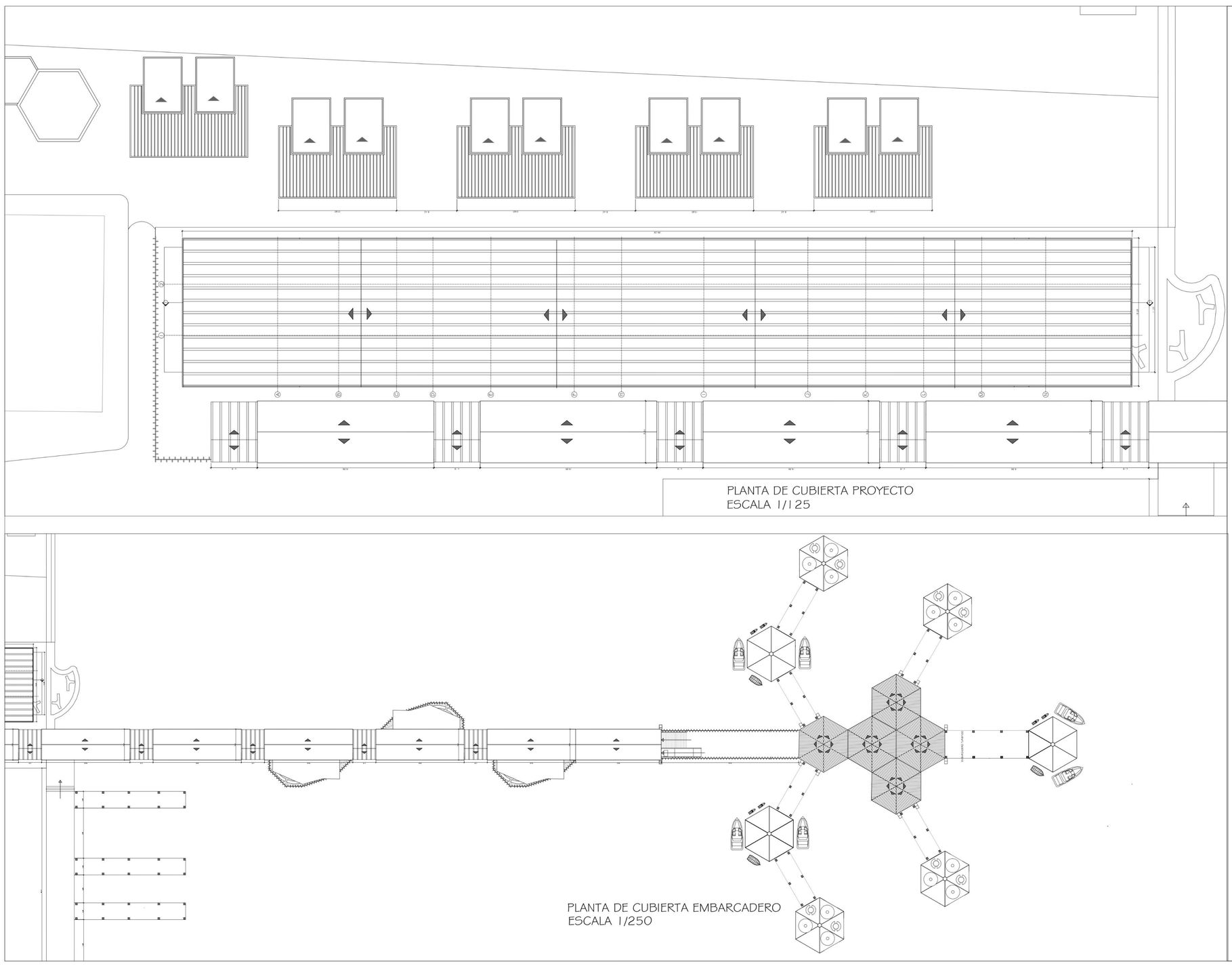
PROYECTO JALONADOR ZONA URBANA

UNIVERSIDAD EL BOSQUE

FONTUR COLOMBIA

GRIB GRUPO CONSULTOR

PLANTA DE CUBIERTAS EMBARCADERO TURÍSTICO



MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO:

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

CONTENIDO:

PLANTA DE CUBIERTA, EMBARCADERO TURISTICO.

DISEÑO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ.JULY ANDREA MORENO

DIBUJO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ.JULY ANDREA MORENO

FECHA:

ABRIL 2023

ESCALA:

1:125

PLANOS:

3/4

PROYECTO JALONADOR ZONA URBANA

UNIVERSIDAD EL BOSQUE

FONTUR COLOMBIA

GRIB GRUPO CONSULTOR

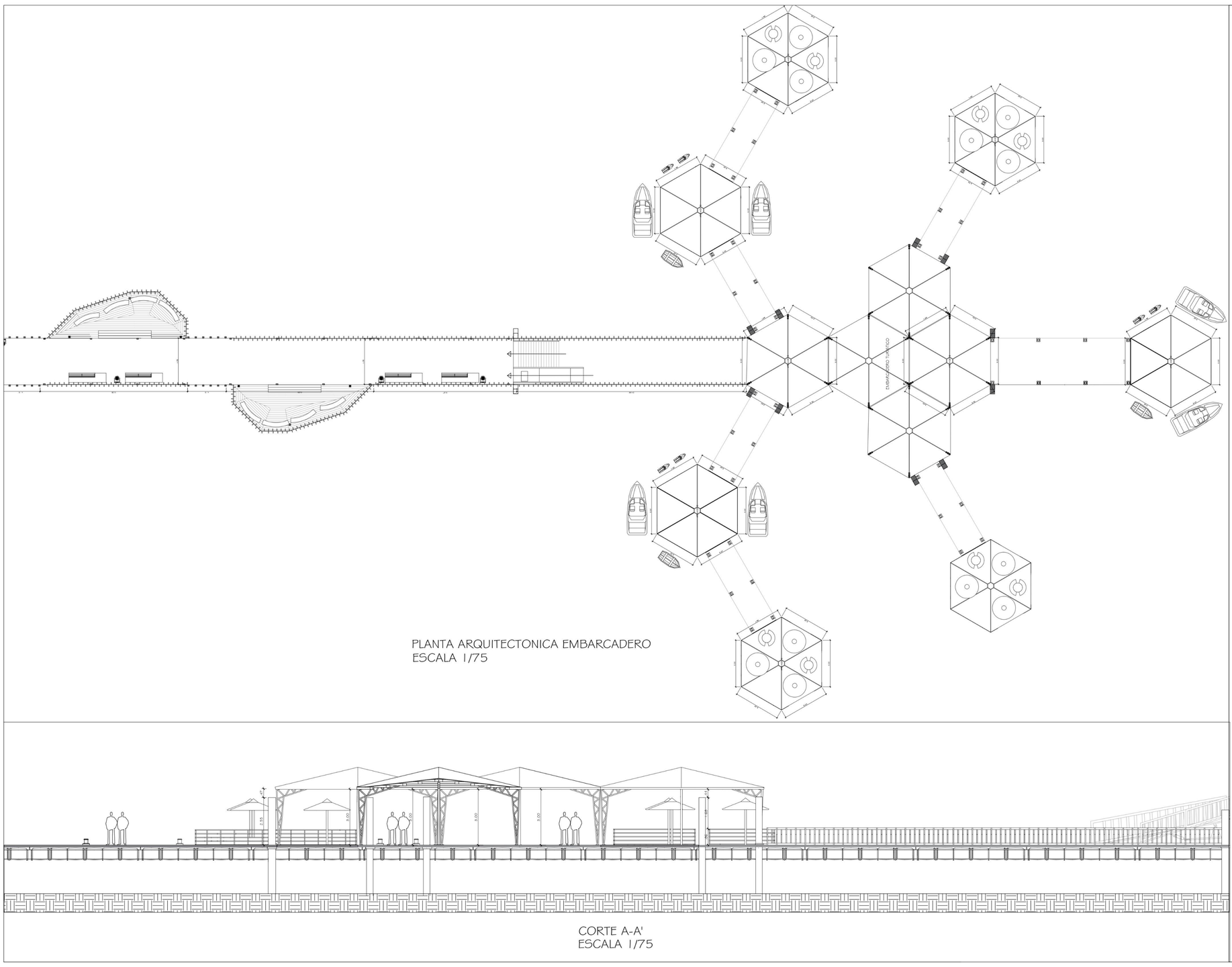
PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

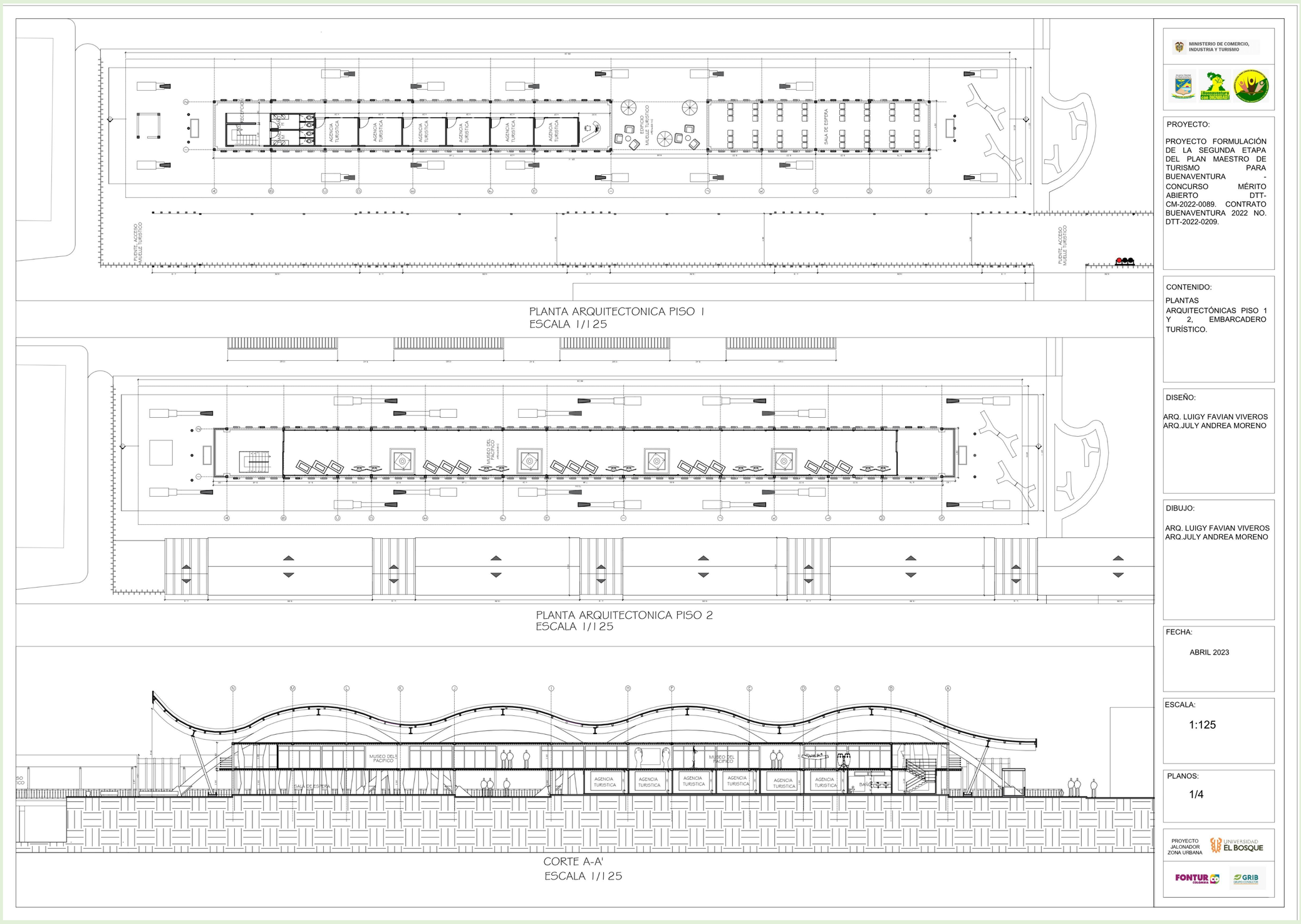
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR EMBARCADERO TURISTICO

PLANTA ARQUITECTÓNICA Y CORTE EMBARCADERO TURÍSTICO



PLANTA Y CORTES ZONA DE AGENCIAS TURÍSTICAS Y MUSEO CULTURAL



PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

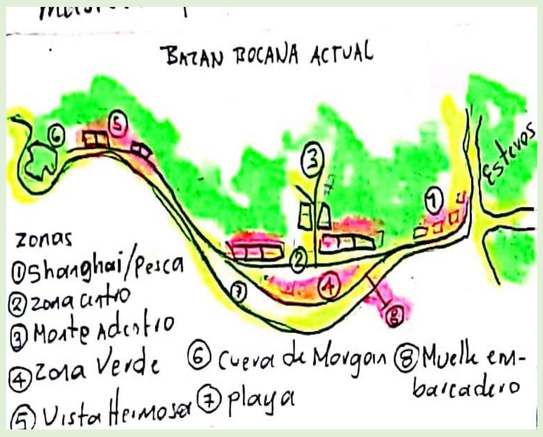
PROYECTO JALONADOR BAZAN BOCANA

BAZAN BOCANA " EL MIRADOR DEL PACIFICO"

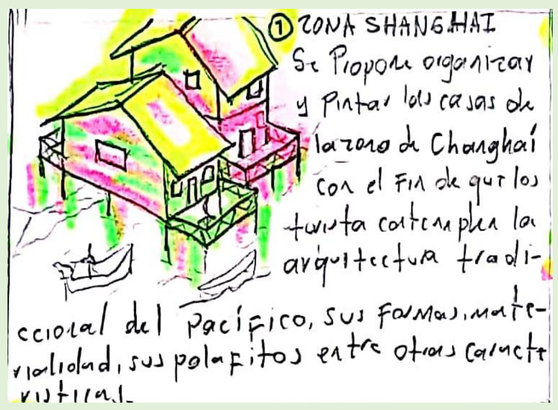
CONCEPTO ESQUEMA BÁSICO

Bazán Bocana es el primer destino turístico de tipo playa de la ciudad, en su territorio ofrece diferentes atractivos turísticos tales como senderos de manglar, monumento turístico, ruta de la piangua, entre otros. Pero sin duda alguna posee una gran extensión de playa, la cual tiene una particularidad, que es una zona verde dotada de grandes árboles y palmas que junto con la brisa marina, hacen de esta playa un lugar único, sin dejar de lado que el territorio esta bañado de gastronomía, cultura, saberes ancestrales y tradición.

BAZAN BOCANA ACTUAL

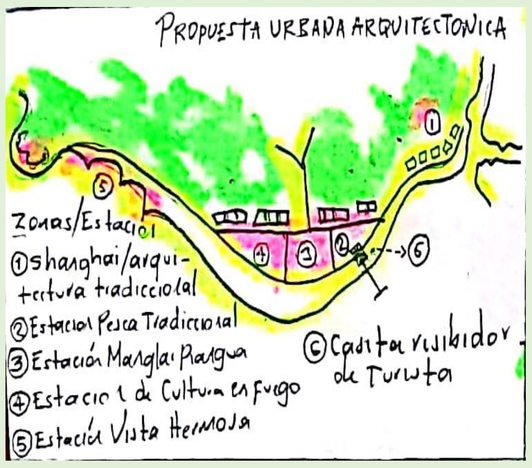


ZONA SHANGHAI



ESTACION CULTURA EN FUEGO

PROPUESTA URBANA ARQUITECTONICA



ESTACION PESCA ARTESANAL

ESTACION VISTA HERMOSA

ZONA VERDE

ESTACION MANGLAR

CASETA RECIBIMIENTO

PERSPECTIVA GENERAL DEL PROYECTO

PLANTA GENERAL

CASETA DE RECIBIMIENTO TURISTICA

ARQUITECTURA TRADICIONAL

ESTACION PESCA ARTESANAL

UNIVERSIDAD EL BOSQUE

GRIB GRUPO CONSULTOR

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

FONTUR COLOMBIA

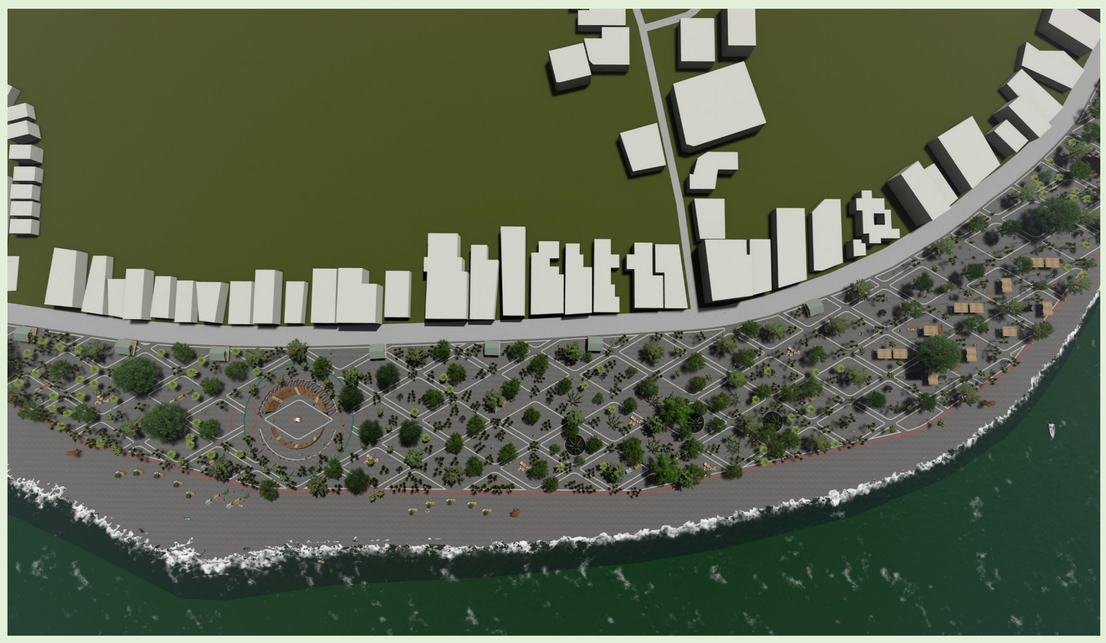
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR BAZAN BOCANA

ESTACIONES BAZÁN BOCANA

ESTACIÓN ARQUITECTURA TRADICIONAL - SHANGHAI

PLANTA ZONA DE SENDERO VERDE



PLANTA ESTACION PESCA ARTESANAL

ESTACIÓN PESCA ARTESANAL

ESTACIÓN MANGLAR PIANGUA Y CULTURA EN FUEGO

PLANTA MANGLAR PIANGUA

VISTA MANGLAR PIANGUA

PLANTA ESTACIÓN CULTURA EN FUEGO

ESTACION CULTURA EN FUEGO

UNIVERSIDAD EL BOSQUE

GRIB GRUPO CONSULTOR

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

FONTUR COLOMBIA

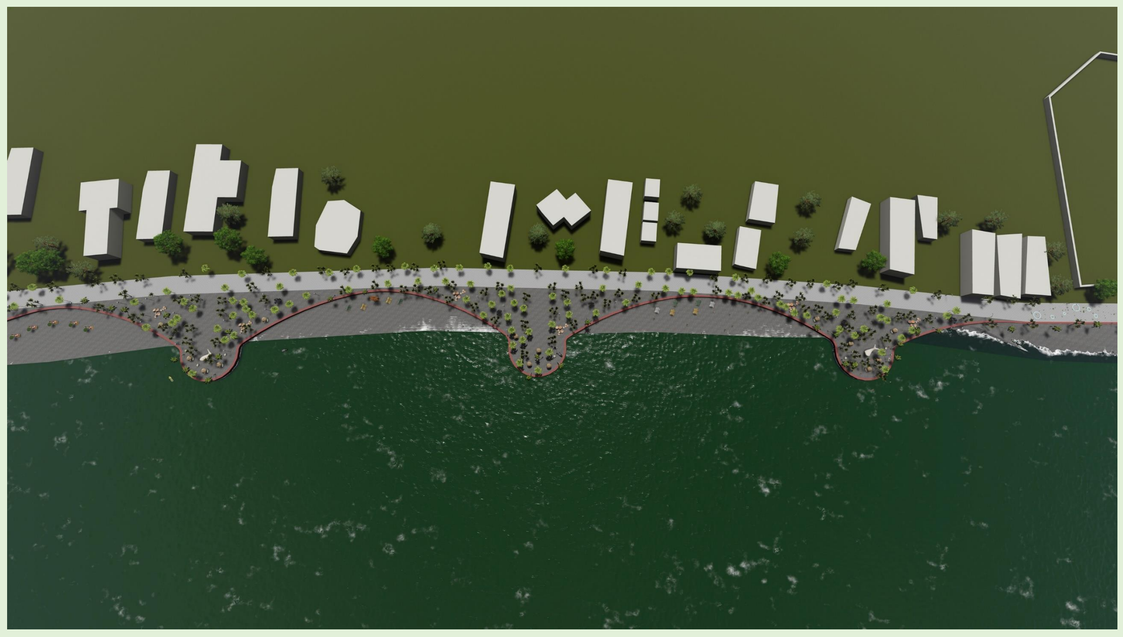
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR BAZAN BOCANA

ESTACIÓN VISTA HERMOSA

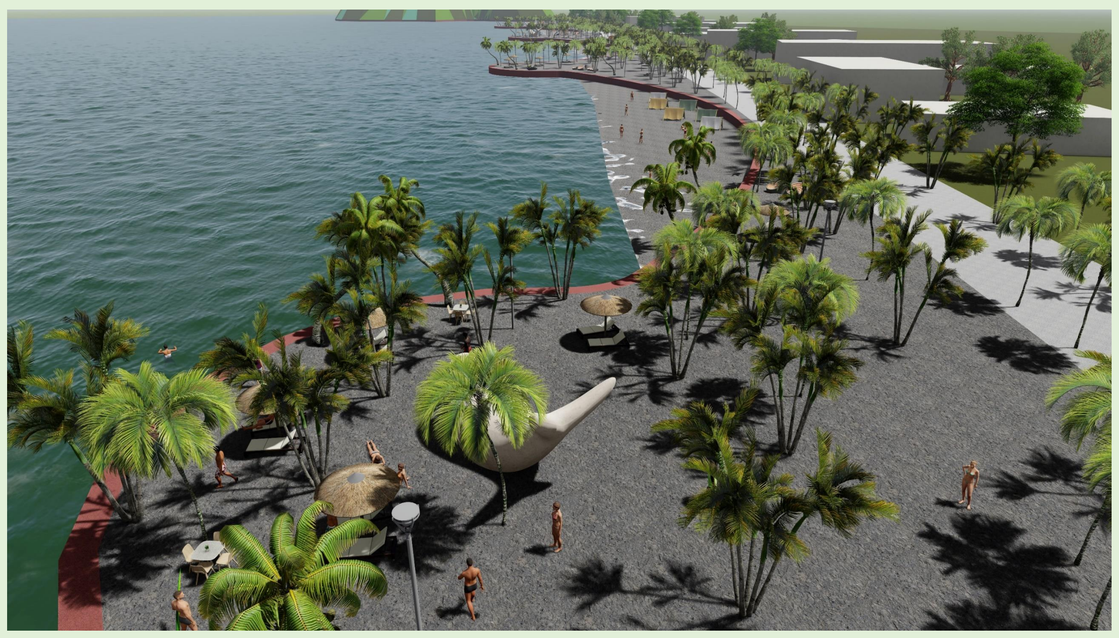
ESTACIÓN CULTURA EN FUEGO

PLANTA ESTACIÓN VISTA HERMOSA



PLAYA VISTA HERMOSA

PLAYA VISTA HERMOSA



ESTACIÓN VISTA HERMOSA

PLAYA VISTA HERMOSA

PLAYA VISTA HERMOSA

PLAYA VISTA HERMOSA

PLAYA VISTA HERMOSA

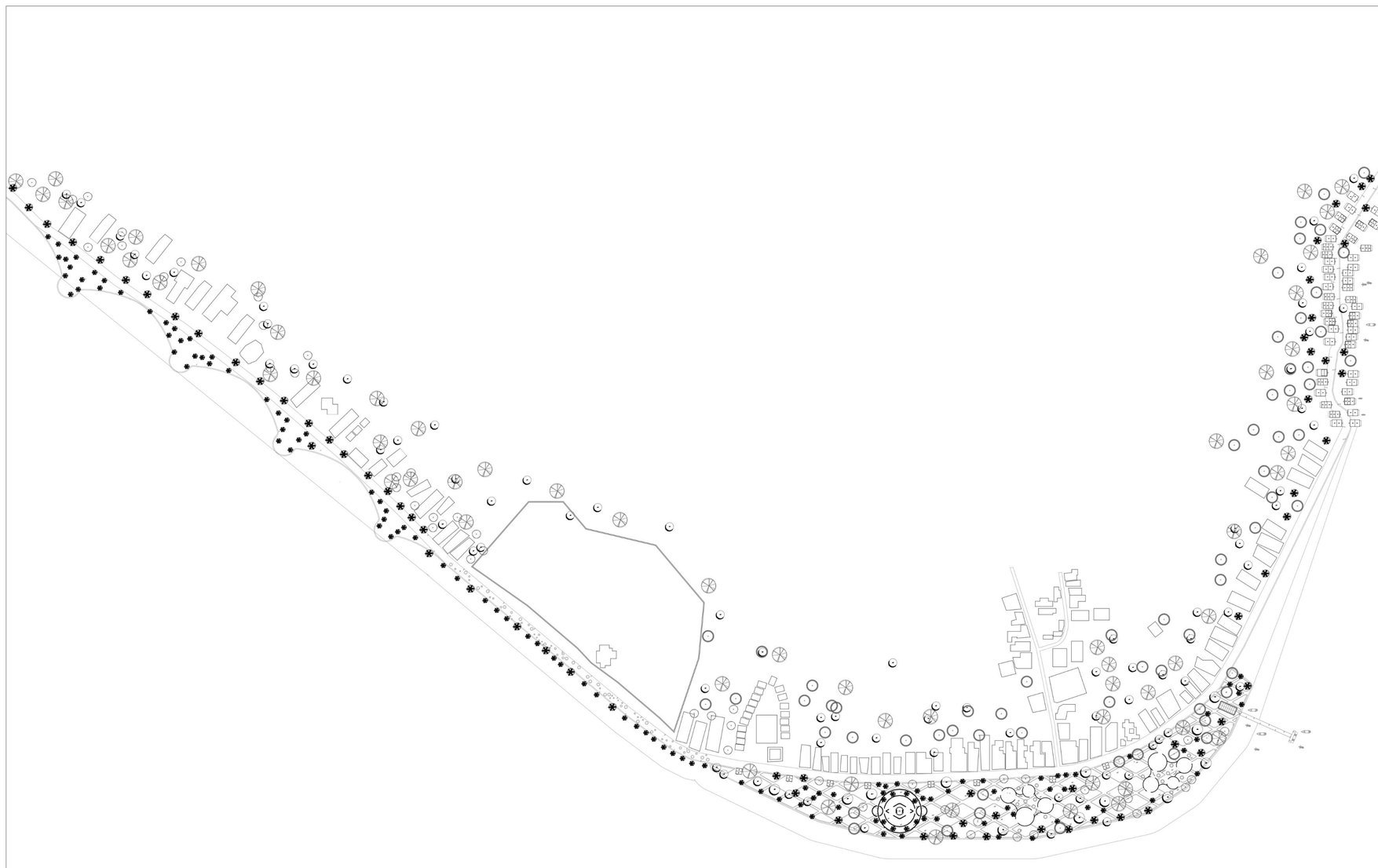
PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

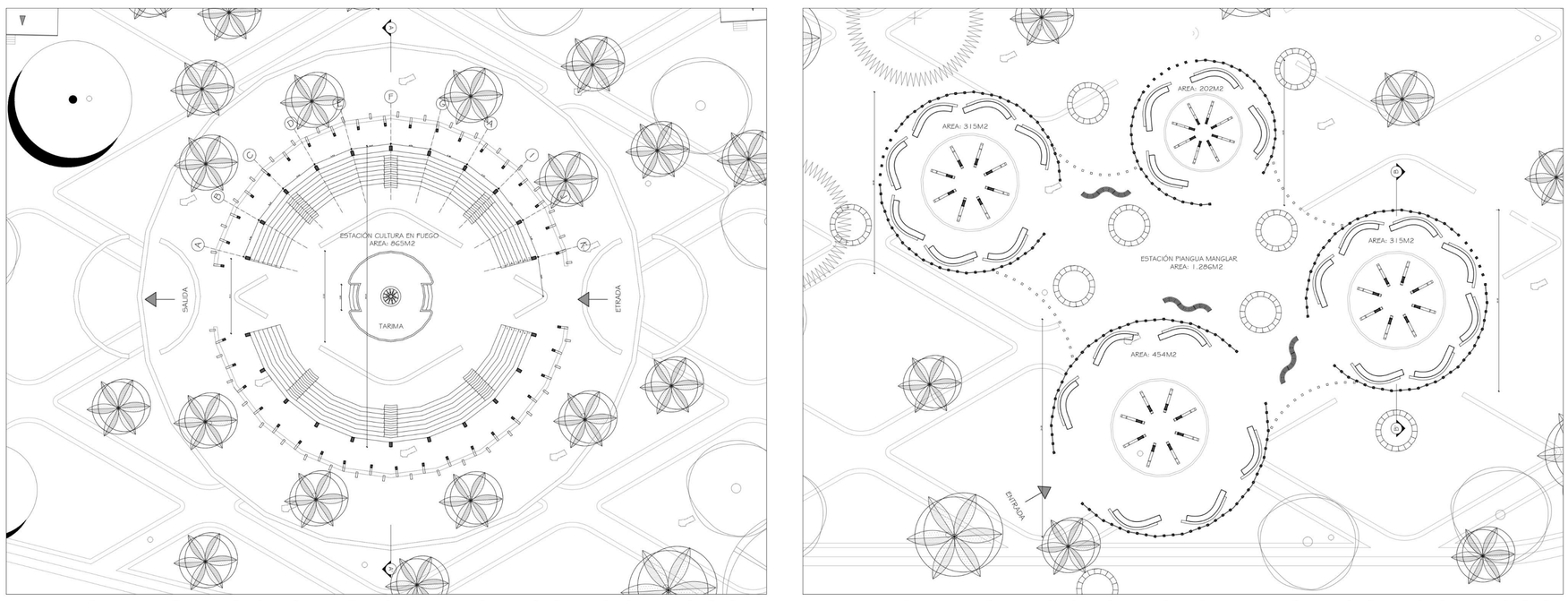
PROYECTO JALONADOR BAZAN BOCANA

PLANTA DE LOCALIZACIÓN



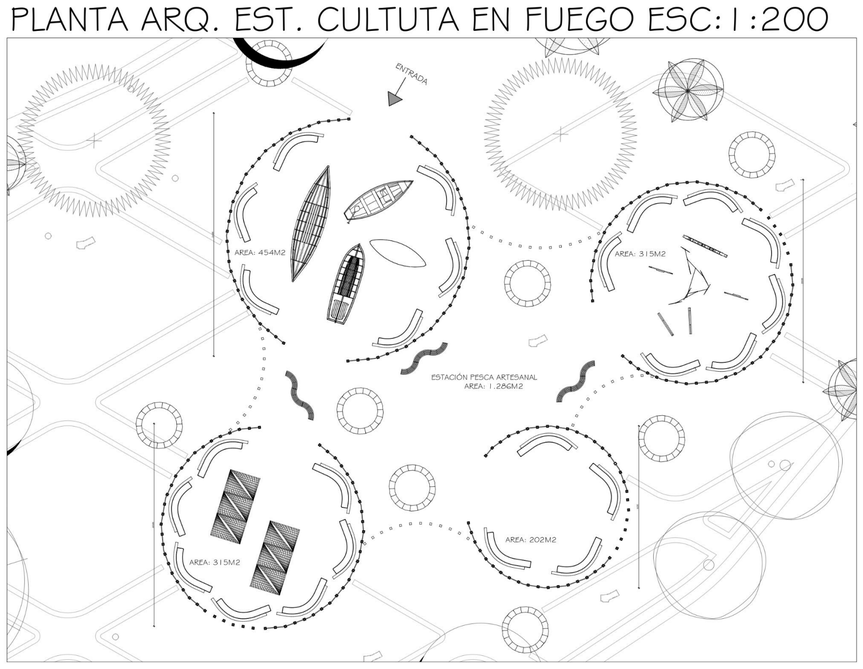
PLANTA DE LOCALIZACIÓN - BAZAN BOCANA ESC: 1:2000

PLANTAS ARQUITECTÓNICAS

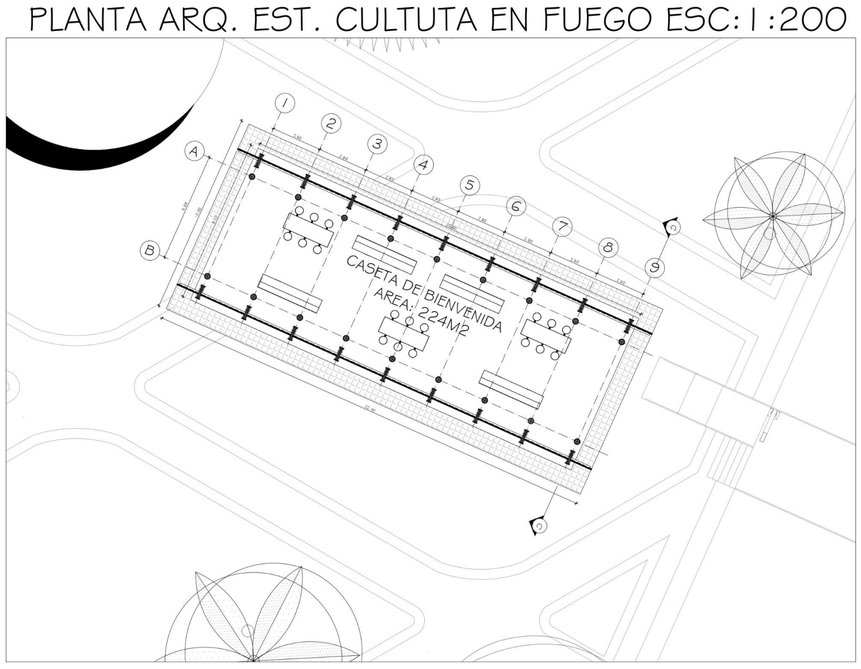


PLANTA ARQ. EST. CULTUTA EN FUEGO ESC: 1:200

PLANTA ARQ. EST. CULTUTA EN FUEGO ESC: 1:200



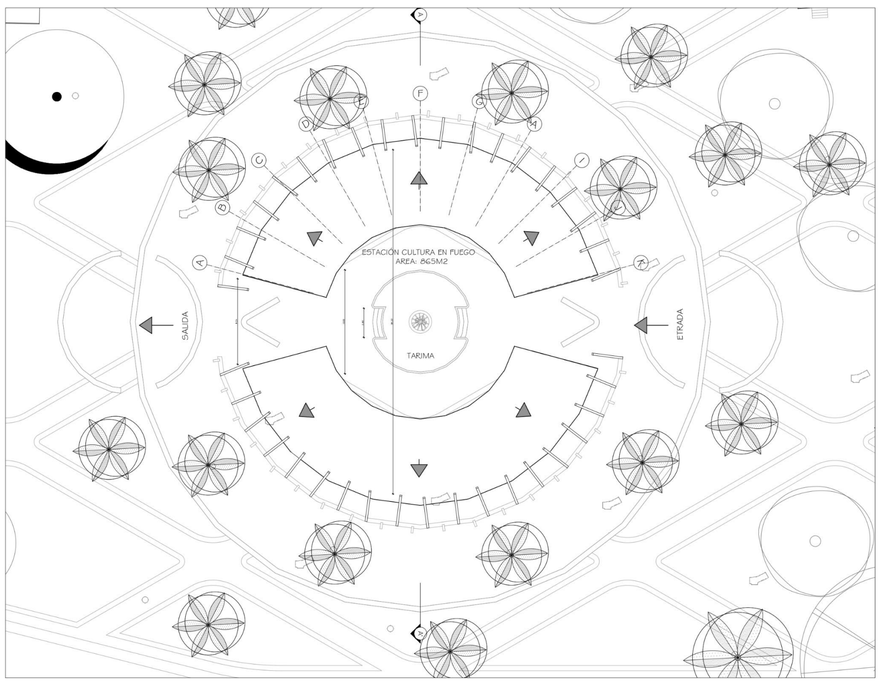
PLANTA ARQ. EST. PESCA ARTESANAL ESC: 1:200



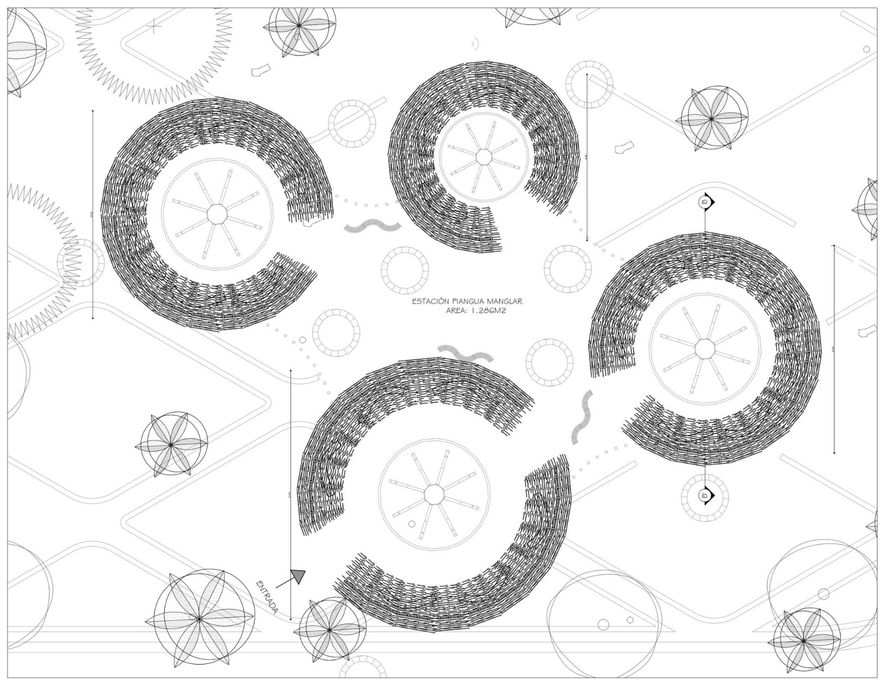
PLANTA ARQ. EST. CASETA DE BIENVE. ESC: 1:100

PROYECTO JALONADOR BAZAN BOCANA

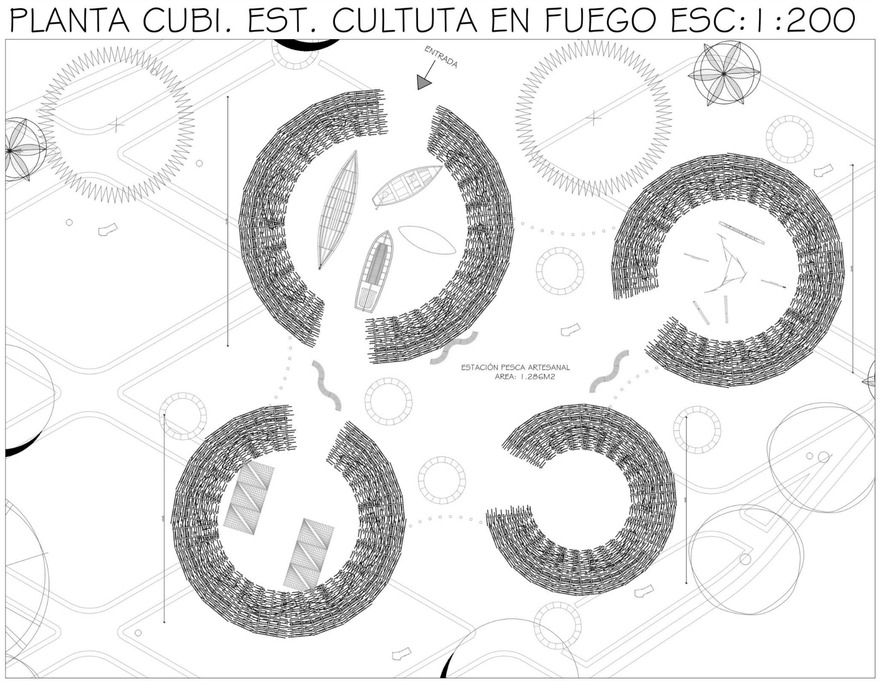
PLANTA DE CUBERTAS



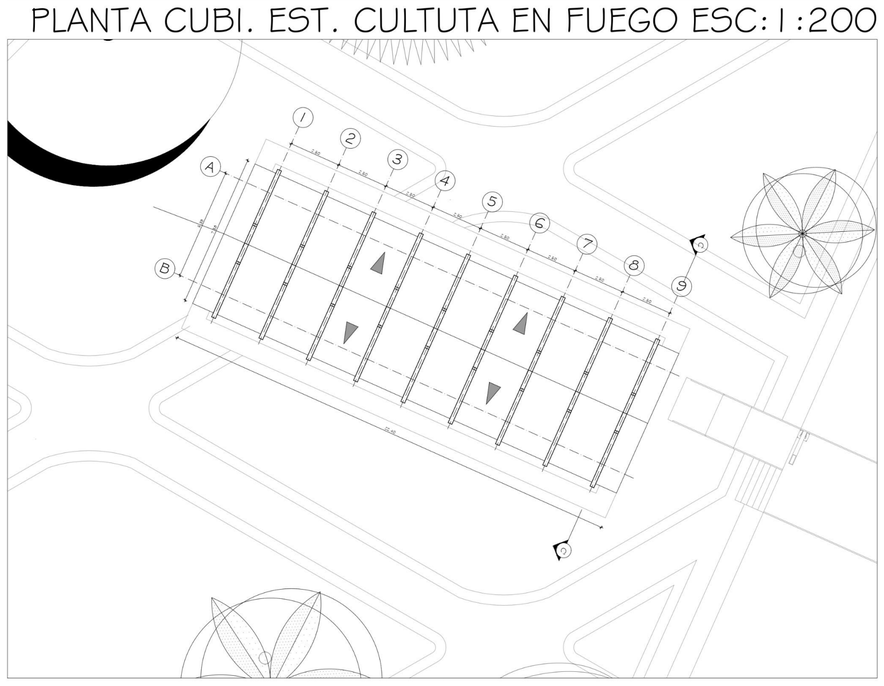
PLANTA CUBI. EST. CULTUTA EN FUEGO ESC: 1:200



PLANTA CUBI. EST. CULTUTA EN FUEGO ESC: 1:200



PLANTA CUBI. EST. PESCA ARTESANAL ESC: 1:200



PLANTA CUBI. EST. CASETA DE BIENVE. ESC: 1:100

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO:

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT- CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

CONTENIDO:

PLANTAS DE CUBIERTA DE
EST. CULTURA EN FUEGO
EST. PIANGÛA MANGLAR
EST. PESCA ARTESANAL
CASETA DE BIENVENIDA

DISEÑO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

DIBUJO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

FECHA:

ABRIL 2023

ESCALA:

1:200 y 1:00

PLANOS:

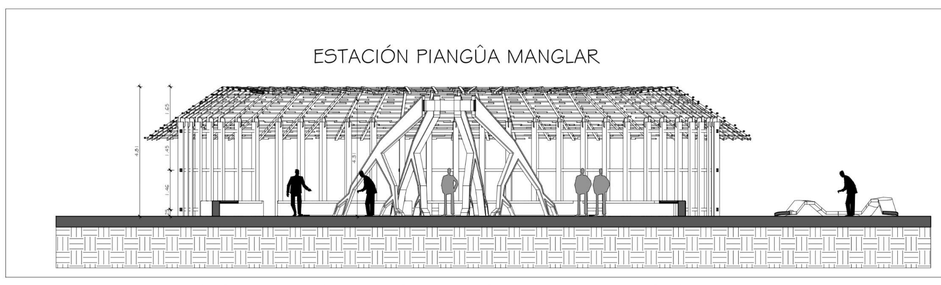
2/4

PROYECTO JALONADOR BAZAN BOCANA

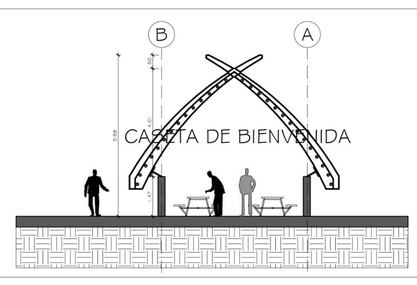
PLANTA Y CORTES

PLANTA LOCALIZACIÓN DE PROYECTOS ESC: 1:500

PLANTA CORTE LONGITUDINAL A-A' ESC: 1:200



CORTE TRANSVERSAL B-B' ESC: 1:75



CORTE TRANSVERSAR C-C'. ESC: 1:75

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO:

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT- CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

CONTENIDO:

CORTES
EST. CULTURA EN FUEGO A-A
EST. PIANGÛA MANGLAR B-B
CASETA DE BIENVENIDA C-C

DISEÑO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

DIBUJO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

FECHA:

ABRIL 2023

ESCALA:

1:500 y 1:75

PLANOS:

4/4

PROYECTO JALONADOR BAZAN BOCANA

PROYECTO JALONADOR BAHIA MALAGA

BAHIA MALAGA“ LA BIODIVERSIDAD HECHA MAGIA”

CONCEPTO ESQUEMA BÁSICO

El parque nacional natural uramba Bahía Málaga, es una zona biodiversa, ecológica, turística, gastronómica, avistamiento de ballenas, aves, fauna y flora, cascadas. siendo un atractivo turístico potencialmente rico el cual ofrece todo tipo de experiencias y actividades por realizar, al tener diferentes destinos para visitar.

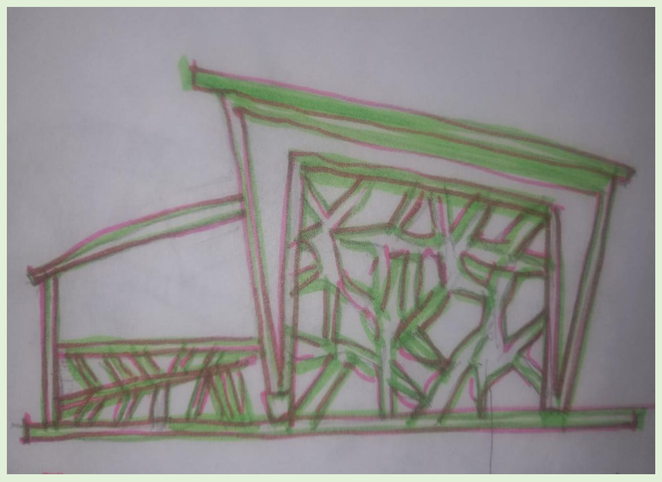
se evidencio de acuerdo a la visita realizada en el lugar que la zona con menos afluencia turística es Juanchaco, resaltando que es la puerta de entrada a las otras zonas del lugar como ladrilleros, la barra entre otras, por tal motivo se pretende potencializar esta zona para que no siga siendo el lugar de paso.

La propuesta de proyecto jalonador se basa en mejoramiento integral de la calle con puntos de cestos de basura, iluminaria alrededor de la calle, mejoramiento de la calle y de las fachadas de las casas. El diseño de un centro cultural, de avisos en relación al reciclaje, y un espacio de sala de espera y punto de información en la entrada de la playa de Juanchaco.

AGENCIA DE INFORMACIÓN

La propuesta del diseño arquitectónico de las oficinas de tickets se basa en la analogía de la forma del manglar, tomando su estructura en la fachada del mismo, permitiendo así que se una fachada abierta y permita la libre circulación del aire.

MANGLAR



ETAPAS DE DISEÑO CASETA COMUNAL

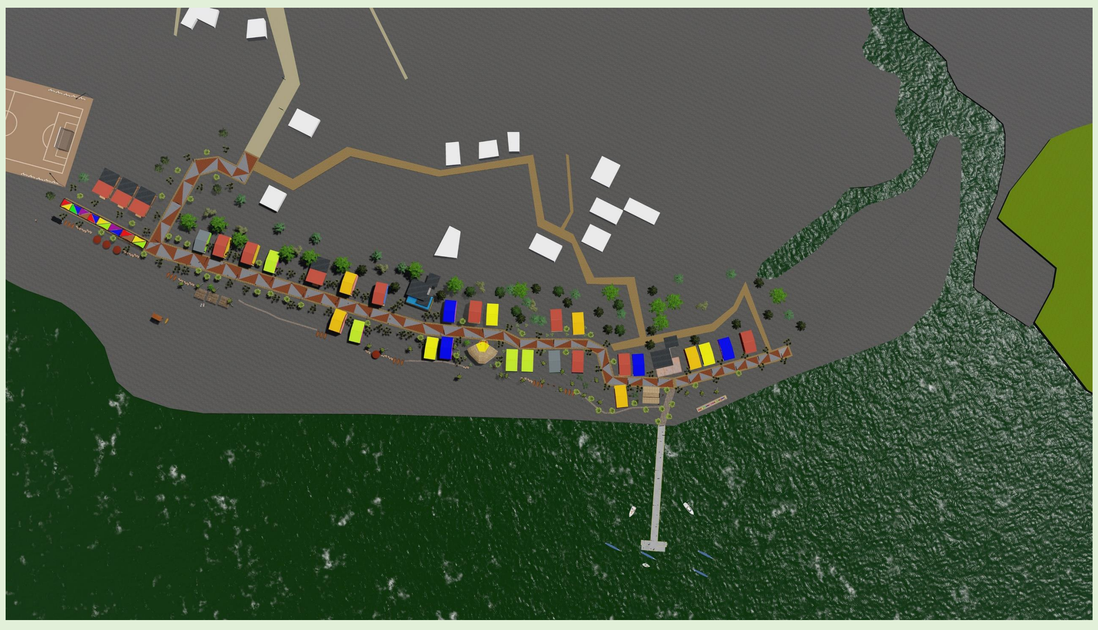
El diseño de la casa cultural se basó en la forma geométrica de una concha de mar ya que es un elemento representativo del pacifico.

CALLE PARQUE

El diseño de la calle parque se basa en hacer un mejoramiento integral de la calle utilizando materiales ecológicos como el adoquín, se plantea iluminación a lo largo de la calle, que tenga una zona de anden para que las personas transiten con seguridad y puedan apreciar la belleza del lugar.

PERSPECTIVA GENERAL DEL PROYECTO

PLANTA GENERAL



MUELLE BAHIA MALAGA

PERSPECTIVA ENTRADA BAHIA MALAGA

LETRERO BIENVENIDA

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR BAHIA MALAGA

ZONA DE AGENCIA Y OFICINA TURÍSTICA

PUNTO INFORMACION ECOLÓGICO

FACHADA AGENCIA DE INFORMACION

AGENCIA DE INFORMA

AGENCIA DE INFORMACIÓN

CASETA COMUNAL Y PLAYA

CASETA COMUNAL

CASETA COMUNAL

ESPACIOS DE DESCANSO EN LA PLAYA

CALLE PARQUE

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

FONTUR COLOMBIA

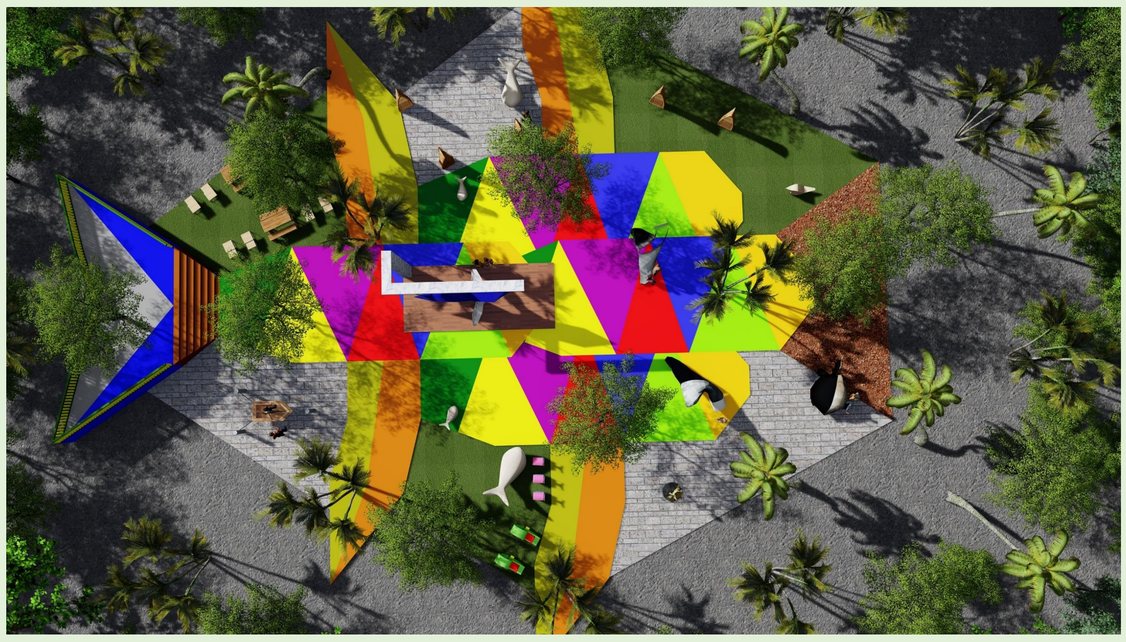
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR BAHIA MALAGA

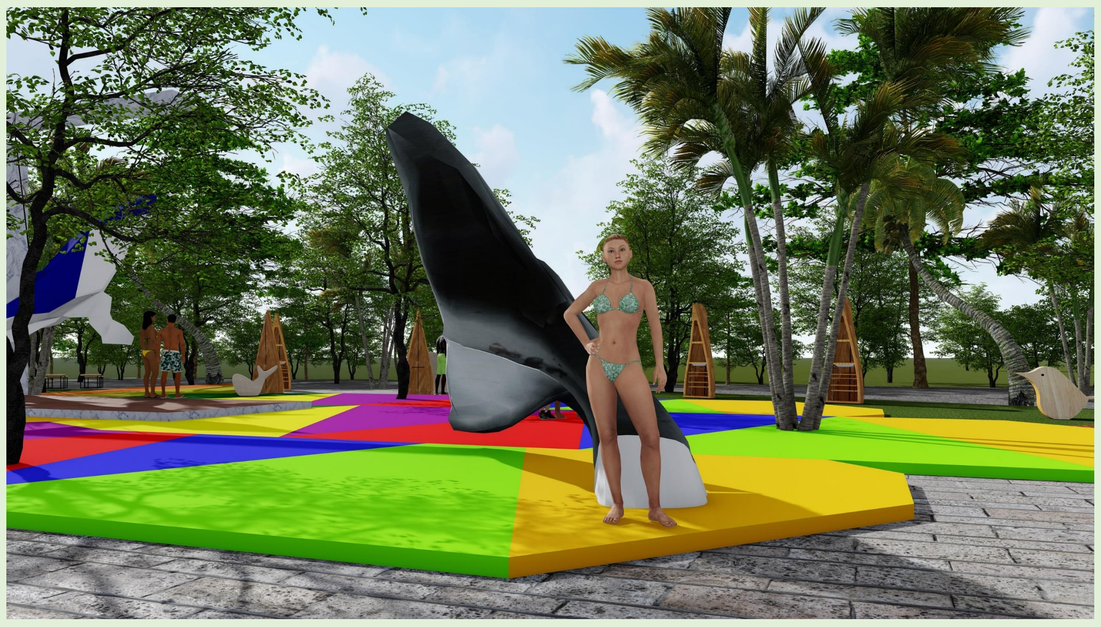
PARQUE DE LAS BALLENAS

CALLE PARQUE

PLANTA PARQUE DE LAS BALLENAS



ZONA MONUMENTOS



ZONA MONUMENTOS

PARQUE DE LAS BALLENAS

ZONA GASTRONÓMICA

ZONA DE JUEGOS

ZONA MONUMENTOS

ZONA MONUMENTOS

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

PROYECTO JALONADOR BAHIA MALAGA

PLANTA LOCALIZACIÓN PROYECTOS

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO:

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

CONTENIDO:

PLANTA DE LOCALIZACIÓN BAHIA MALAGA

DISEÑO:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

DIBUJO:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

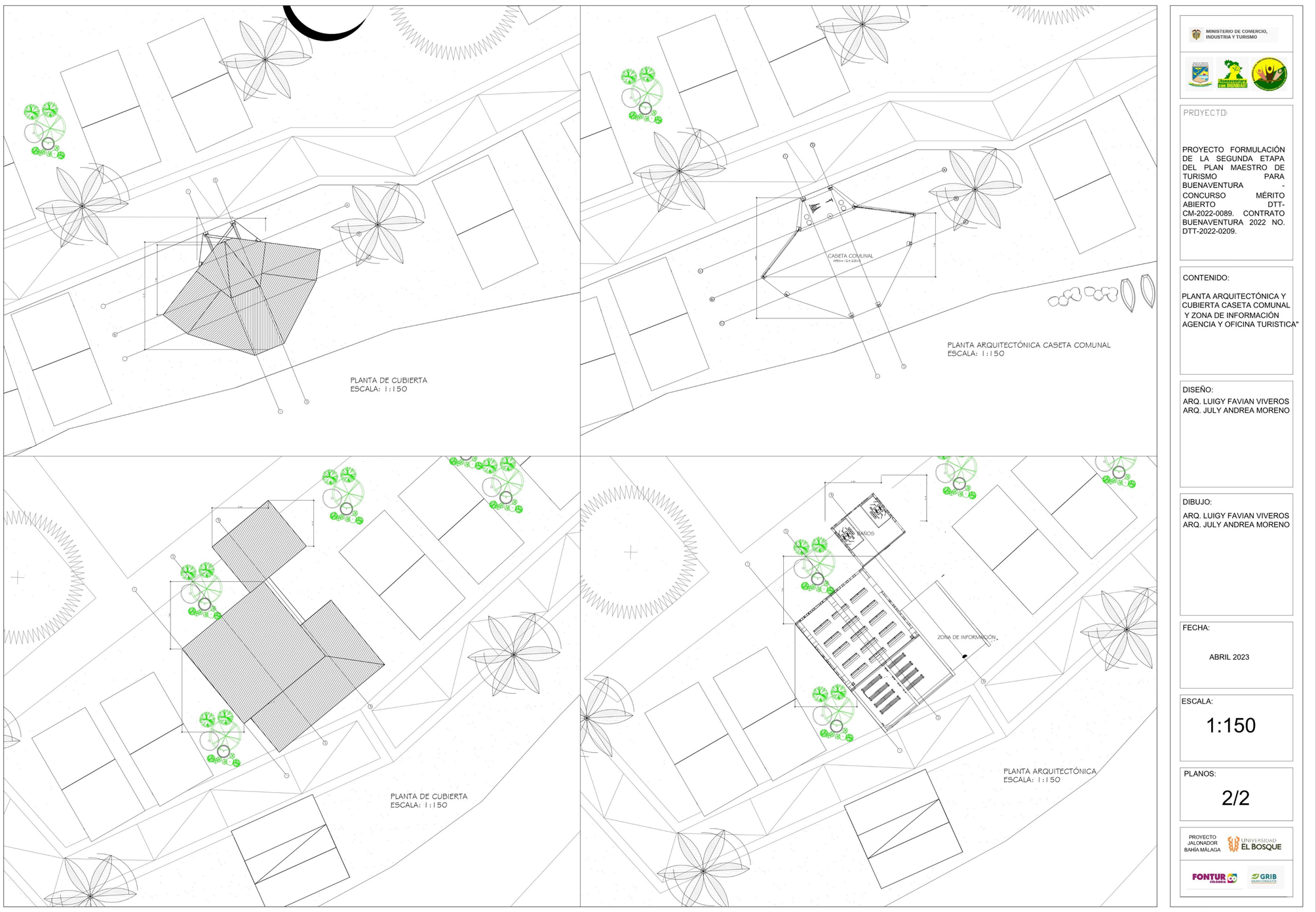
FECHA:
ABRIL 2023

ESCALA:
1:2000

PLANOS:
1/2

PROYECTO JALONADOR BAHÍA MÁLAGA

PLANOS ARQUITECTÓNICOS Y CORTES



MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO:

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

CONTENIDO:

PLANTA ARQUITECTÓNICA Y CUBIERTA CASETA COMUNAL Y ZONA DE INFORMACIÓN AGENCIA Y OFICINA TURISTICA"

DISEÑO:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

DIBUJO:
ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

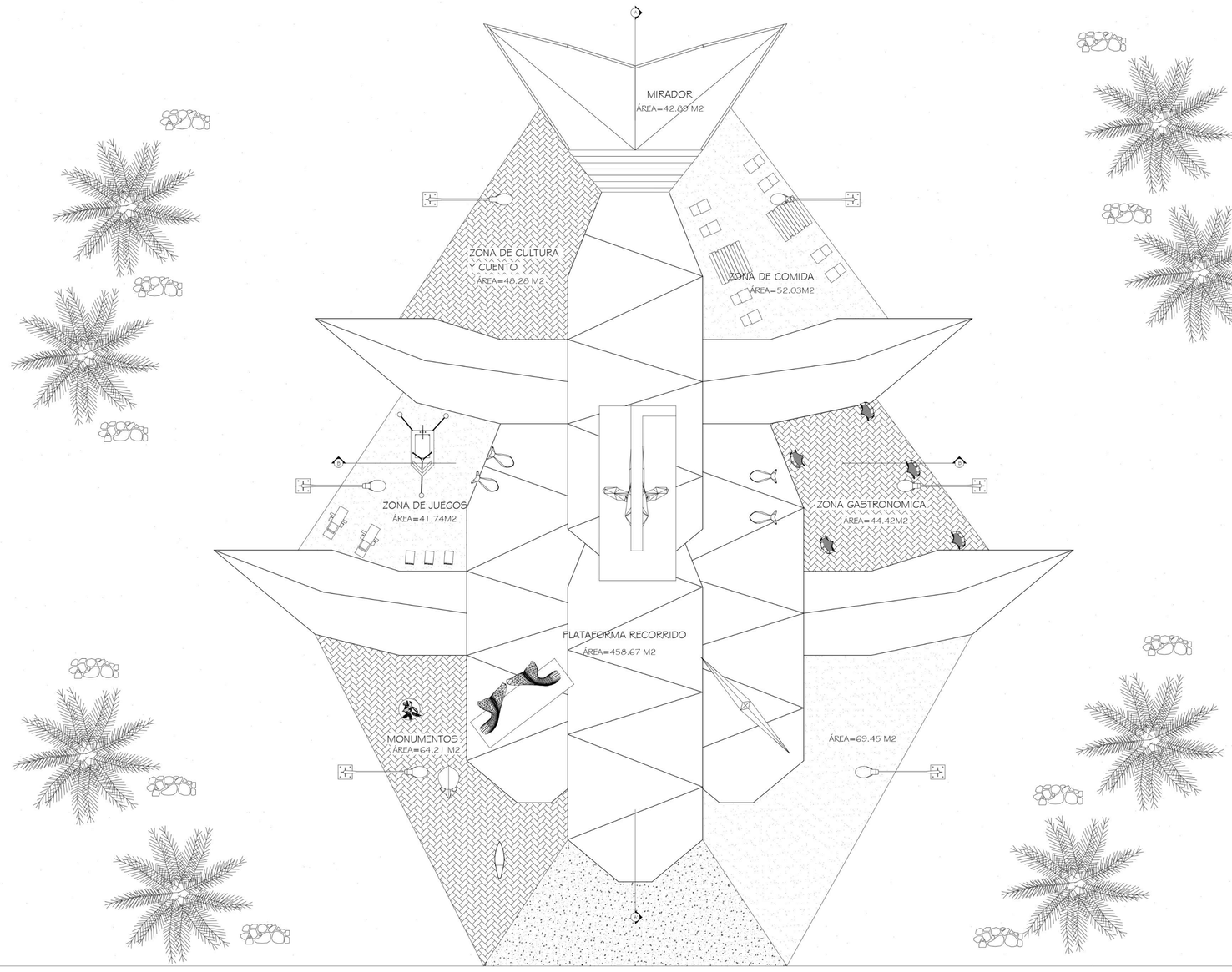
FECHA:
ABRIL 2023

ESCALA:
1:150

PLANOS:
2/2

PROYECTO JALONADOR BAHÍA MÁLAGA

PLANTA ARQUITECTÓNICA PARQUE DE LAS BALLENAS



PLANTA ARQUITECTÓNICA PARQUE DE LA BALLENA ESCALA: 1:75

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO:

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

CONTENIDO:

PLANTA ARQUITECTÓNICA PARQUE DE LAS BALLENAS

DISEÑO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

DIBUJO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

FECHA:

ABRIL 2023

ESCALA:

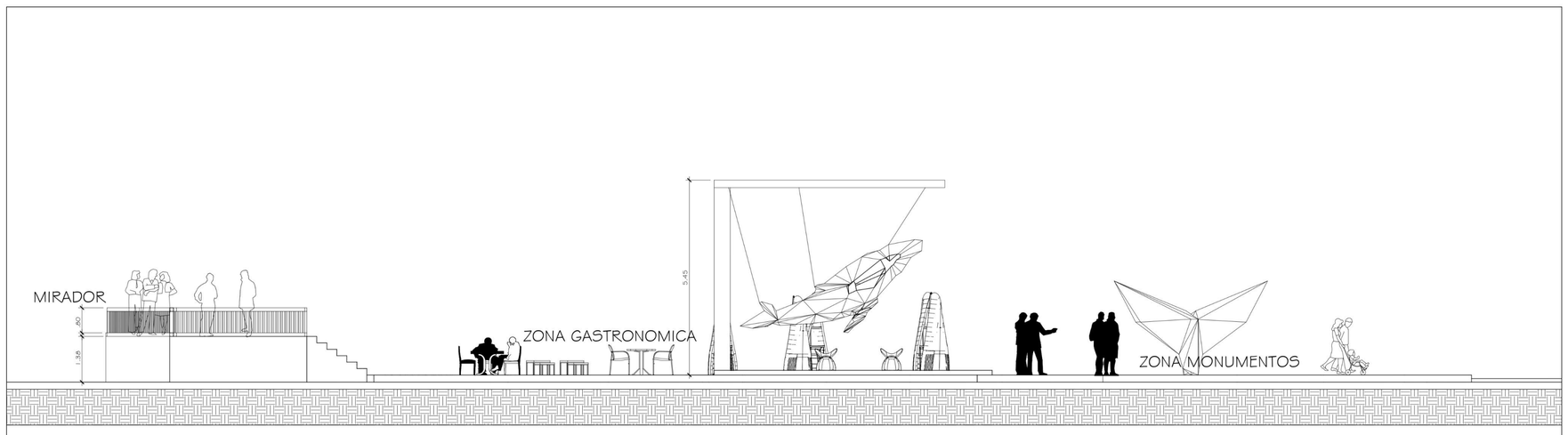
1:75

PLANOS:

1/2

PROYECTO JALONADOR BAHÍA MÁLAGA

CORTES PARQUE DE LAS BALLENAS



CORTE LONGITUDINAL A-A" ESCALA: 1:50

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO:

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

CONTENIDO:

CORTES PARQUE DE LA BALLENA
CORTE LONGITUDINAL A-A"
CORTE TRANSVERSAL B-B"

DISEÑO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

DIBUJO:

ARQ. LUIGY FAVIAN VIVEROS
ARQ. JULY ANDREA MORENO

FECHA:

ABRIL 2023

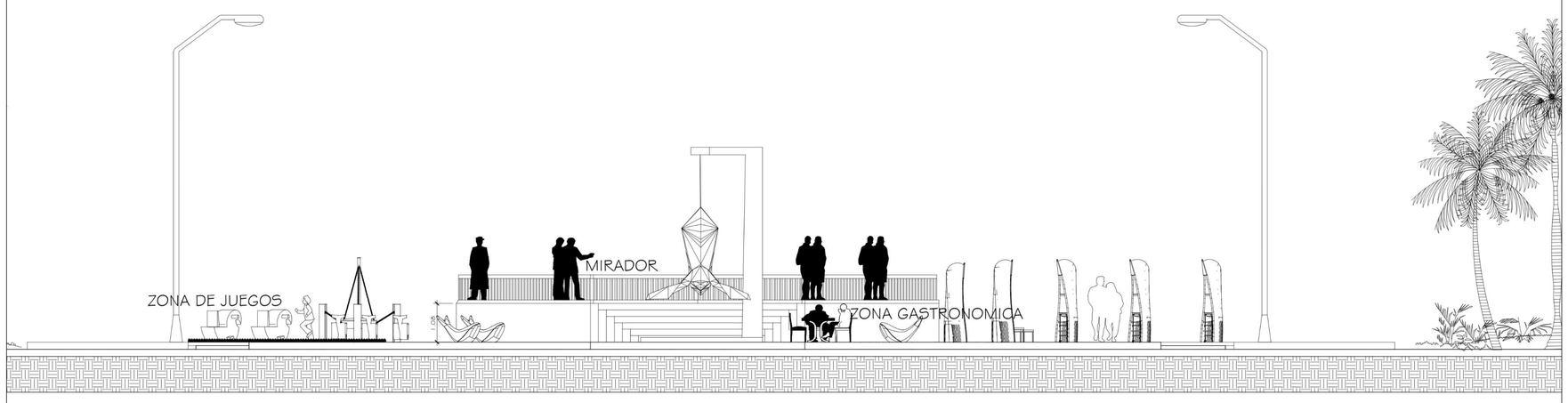
ESCALA:

1:50

PLANOS:

2/2

PROYECTO JALONADOR BAHÍA MÁLAGA



CORTE TRANSVERSAL B-B" ESCALA: 1:50

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cabal_Pombo
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Asociación De Artesanos De Santa Helena
Tipo	Artesanías

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		30.453	31.807	32.912	33.848	34.657
% Conversión		4%				
Q		1.218	1.272	1.316	1.353	1.386
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Artesanía		$ 35.000	$ 39.900	$ 43.092	$ 45.247	$ 46.830
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 42.630.000	$ 50.752.800	$ 56.709.072	$ 61.218.650	$ 64.906.700
COSTOS TOTALES		$ 31.972.500	$ 37.861.589	$ 42.078.131	$ 45.179.364	$ 47.641.518
Nómina		$ 17.052.000	$ 20.250.367	$ 22.570.211	$ 24.303.804	$ 25.703.053
Materia Prima		$ 8.526.000	$ 10.099.807	$ 11.228.396	$ 12.060.074	$ 12.721.713
Costos Transformación		$ 4.263.000	$ 5.024.527	$ 5.557.489	$ 5.938.209	$ 6.231.043
Costos Indirectos		$ 2.131.500	$ 2.486.887	$ 2.722.035	$ 2.877.277	$ 2.985.708
UTILIDAD BRUTA		**$ 10.657.500**	**$ 12.891.211**	**$ 14.630.941**	**$ 16.039.286**	**$ 17.265.182**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 2.131.500	$ 2.486.887	$ 2.722.035	$ 2.877.277	$ 2.985.708
FLUJO DE CAJA		**$ 8.526.000**	**$ 10.404.324**	**$ 11.908.905**	**$ 13.162.010**	**$ 14.279.474**
Utilidad Operacional / Ventas		***20,0%***	***20,5%***	***21,0%***	***21,5%***	***22,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 23.985.900**	**$ 7.478.947**	**$ 8.005.789**	**$ 8.038.172**	**$ 7.792.966**	**$ 7.416.311**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 23.985.900**	$ (16.506.953)	$ (8.501.163)	$ (462.991)	$ 7.329.975	$ 14.746.286

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 14.746.286
TIR	18%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 18.475.253**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
			$ -
Total gastos pre operativos			$ 5.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Nikon D7500 4k	1	$ 4.879.000,00	$ 4.879.000,00
Dispensador de agua blanca	1	$ 606.900,00	$ 606.900,00
televisor samsung 50 pulgadas	1	$ 1.500.000,00	$ 1.500.000,00
			$ -
Total maquinaria			$ 6.985.900,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Portón de madera	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
ventana en madera	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
ventana porton en madera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
puerta baño	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 6.000.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 12.985.900,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 4.000.000,00	$ 4.000.000,00
Total intangibles			$ 4.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 23.985.900,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cabal_Pombo
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Zaperoco bebidas Gustavo
Tipo	Alimentos

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		30.453	31.807	32.912	33.848	34.657
% Conversión		1%				
Q		228	238	246	253	259
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Bebidas 60k		$ 60.000	$ 68.400	$ 73.872	$ 77.566	$ 80.280
Bebidas 60k		$ 60.000	$ 68.400	$ 73.872	$ 77.566	$ 80.280
Bebidas 50k		$ 50.000	$ 57.000	$ 61.560	$ 64.638	$ 66.900

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 38.760.000	$ 46.124.400	$ 51.488.784	$ 55.601.608	$ 58.912.431
COSTOS TOTALES		$ 27.132.000	$ 32.102.582	$ 35.630.239	$ 38.253.906	$ 40.296.103
Nómina		$ 7.752.000	$ 9.178.756	$ 10.194.779	$ 10.953.517	$ 11.546.836
Materia Prima		$ 11.628.000	$ 13.791.196	$ 15.343.658	$ 16.513.677	$ 17.438.079
Costos Transformación		$ 3.876.000	$ 4.566.316	$ 5.045.901	$ 5.393.356	$ 5.655.593
Costos Indirectos		$ 3.876.000	$ 4.566.316	$ 5.045.901	$ 5.393.356	$ 5.655.593
UTILIDAD BRUTA		**$ 11.628.000**	**$ 14.021.818**	**$ 15.858.545**	**$ 17.347.702**	**$ 18.616.328**
Utilidad Bruta / Ventas		***30,0%***	***30,4%***	***30,8%***	***31,2%***	***31,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 1.938.000	$ 2.260.096	$ 2.471.462	$ 2.613.276	$ 2.709.972
FLUJO DE CAJA		**$ 9.690.000**	**$ 11.761.722**	**$ 13.387.084**	**$ 14.734.426**	**$ 15.906.356**
Utilidad Operacional / Ventas		***25,0%***	***25,5%***	***26,0%***	***26,5%***	***27,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 23.700.000**	**$ 8.500.000**	**$ 9.050.263**	**$ 9.035.900**	**$ 8.723.963**	**$ 8.261.263**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 23.700.000**	$ (15.200.000)	$ (6.149.737)	$ 2.886.163	$ 11.610.126	$ 19.871.389

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 19.871.389
TIR	25%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 20.783.553**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 10.000.000,00	$ 10.000.000,00
Insumos de inicio relacionados con biche	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 13.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Botellas 750 c	1000	$ 1.200,00	$ 1.200.000,00
Total maquinaria			$ 1.200.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Canecas 350 cc	1000	$ 800,00	$ 800.000,00
Etiqueta	2000	$ 600,00	$ 1.200.000,00
Canecas guarapo	50	$ 30.000,00	$ 1.500.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 3.500.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 4.700.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 4.000.000,00	$ 4.000.000,00
Total intangibles			$ 4.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 23.700.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cabal_Pombo
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Turística de Citronela
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		30.453	31.807	32.912	33.848	34.657
% Conversión		6%				
Q		1.827	1.908	1.974	2.030	2.079
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Pasadía		$ 60.000	$ 68.400	$ 73.872	$ 77.566	$ 80.280
Otros Planes		$ 110.000	$ 125.400	$ 135.432	$ 142.204	$ 147.181
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 310.590.000	$ 369.770.400	$ 413.166.096	$ 446.131.476	$ 472.891.673
COSTOS TOTALES		$ 264.001.500	$ 312.825.758	$ 347.885.853	$ 373.858.177	$ 394.391.655
Nómina		$ 217.413.000	$ 258.469.510	$ 288.389.935	$ 310.953.639	$ 329.132.604
Materia Prima		$ 15.529.500	$ 18.118.750	$ 19.831.973	$ 20.968.179	$ 21.753.017
Costos Transformación		$ 15.529.500	$ 18.118.750	$ 19.831.973	$ 20.968.179	$ 21.753.017
Costos Indirectos		$ 15.529.500	$ 18.118.750	$ 19.831.973	$ 20.968.179	$ 21.753.017
UTILIDAD BRUTA		**$ 46.588.500**	**$ 56.944.642**	**$ 65.280.243**	**$ 72.273.299**	**$ 78.500.018**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 15.529.500	$ 18.118.750	$ 19.831.973	$ 20.968.179	$ 21.753.017
FLUJO DE CAJA		**$ 31.059.000**	**$ 38.825.892**	**$ 45.448.271**	**$ 51.305.120**	**$ 56.747.001**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 117.520.000**	**$ 27.244.737**	**$ 29.875.263**	**$ 30.676.288**	**$ 30.376.750**	**$ 29.472.614**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 117.520.000**	$ (90.275.263)	$ (60.400.000)	$ (29.723.712)	$ 653.038	$ 30.125.652

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 30.125.652
TIR	8%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 70.426.976**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 8.000.000,00	$ 8.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 8.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Chalecos salvavidas 15 unidades	15	$ 150.000,00	$ 2.250.000,00
Camarotes con sus correspondientes colchones	3	$ 1.300.000,00	$ 3.900.000,00
Pantallas iterativas que también puedan funcionar como TV	4	$ 3.000.000,00	$ 12.000.000,00
Computadores de mesa	4	$ 2.000.000,00	$ 8.000.000,00
Impresoras multifuncional	4	$ 150.000,00	$ 600.000,00
Computadores portátiles	10	$ 150.000,00	$ 1.500.000,00
Camibusos	10	$ 35.000,00	$ 350.000,00
Gorras	10	$ 20.000,00	$ 200.000,00
Video vean portátil	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00
Cámara fotográfica y filmadora de videos	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Lancha para 10 pasajeros con motor de 15 caballos	1	$ 70.000.000,00	$ 70.000.000,00
Total maquinaria			$ 103.000.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Sillas plegables rimax _ 30 unidades	30	$ 70.000,00	$ 2.100.000,00
Mesa plegable rectangular gris	2	$ 150.000,00	$ 300.000,00
Pendones para Exteriores de araña	3	$ 300.000,00	$ 900.000,00
Hamacas, 6 unidades	6	$ 120.000,00	$ 720.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 4.020.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 107.020.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Total intangibles			$ 1.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	3	$ 500.000,00	$ 1.500.000,00
Total gastos de talento humano			$ 1.500.000,00
TOTAL			**$ 117.520.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cabal_Pombo
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	COCOMAR
Tipo	Alimentos

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		30.453	31.807	32.912	33.848	34.657
% Conversión		8%				
Q		2.436	2.544	2.632	2.707	2.772
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Arrancagallo, crena Leche y Arrechon		$ 20.000	$ 22.800	$ 24.624	$ 25.855	$ 26.760
Galletas y otros		$ 5.000	$ 5.700	$ 6.156	$ 6.464	$ 6.690
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 60.900.000	$ 72.504.000	$ 81.012.960	$ 87.487.533	$ 92.723.857
COSTOS TOTALES		$ 42.630.000	$ 50.462.784	$ 56.060.968	$ 60.191.423	$ 63.423.118
Nómina		$ 12.180.000	$ 14.428.296	$ 16.040.566	$ 17.235.044	$ 18.173.876
Materia Prima		$ 18.270.000	$ 21.678.696	$ 24.141.862	$ 25.983.797	$ 27.446.262
Costos Transformación		$ 6.090.000	$ 7.177.896	$ 7.939.270	$ 8.486.291	$ 8.901.490
Costos Indirectos		$ 6.090.000	$ 7.177.896	$ 7.939.270	$ 8.486.291	$ 8.901.490
UTILIDAD BRUTA		**$ 18.270.000**	**$ 22.041.216**	**$ 24.951.992**	**$ 27.296.110**	**$ 29.300.739**
Utilidad Bruta / Ventas		***30,0%***	***30,4%***	***30,8%***	***31,2%***	***31,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 3.045.000	$ 3.552.696	$ 3.888.622	$ 4.111.914	$ 4.265.297
FLUJO DE CAJA		**$ 15.225.000**	**$ 18.488.520**	**$ 21.063.370**	**$ 23.184.196**	**$ 25.035.441**
Utilidad Operacional / Ventas		***25,0%***	***25,5%***	***26,0%***	***26,5%***	***27,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 53.300.000**	**$ 13.355.263**	**$ 14.226.316**	**$ 14.217.175**	**$ 13.726.905**	**$ 13.002.624**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 53.300.000**	$ (39.944.737)	$ (25.718.421)	$ (11.501.247)	$ 2.225.659	$ 15.228.283

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 15.228.283
TIR	9%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 32.687.991**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 6.000.000,00	$ 6.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 6.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Trituradora, extractora de leche de coco	1	$ 27.000.000,00	$ 27.000.000,00
Horno 12 bandejas para deshidratar coco	1	$ 7.000.000,00	$ 7.000.000,00
Selladora de bolsas	1	$ 700.000,00	$ 700.000,00
Empacadora de agua	1	$ 7.000.000,00	$ 7.000.000,00
Total maquinaria			$ 41.700.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Cama y colchón	1	$ 1.600.000,00	$ 1.600.000,00
Camarote	1	$ 1.300.000,00	$ 1.300.000,00
Televisor	2	$ 600.000,00	$ 1.200.000,00
Total muebles de oficina			$ 4.100.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 45.800.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Total intangibles			$ 1.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Total gastos de talento humano			$ 500.000,00
TOTAL			**$ 53.300.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cabal_Pombo
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Cooperativa de transporte turístico a la reserva forestal del rio escalerete San Cipriano
Tipo	Transporte

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		30.453	31.807	32.912	33.848	34.657
% Conversión		9%				
Q		2.740	2.862	2.962	3.046	3.119
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Valor x Pasajero		$ 18.000	$ 20.520	$ 22.162	$ 23.270	$ 24.084
Valor nativos		$ 16.000	$ 18.240	$ 19.699	$ 20.684	$ 21.408
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 93.160.000	$ 110.931.120	$ 123.991.690	$ 133.883.397	$ 141.890.248
COSTOS TOTALES		$ 60.554.000	$ 71.661.504	$ 79.602.665	$ 85.417.607	$ 89.958.417
Nómina		$ 18.632.000	$ 22.075.293	$ 24.550.355	$ 26.375.029	$ 27.810.489
Materia Prima		$ 9.316.000	$ 10.982.181	$ 12.151.186	$ 12.986.689	$ 13.621.464
Costos Transformación		$ 4.658.000	$ 5.435.625	$ 5.951.601	$ 6.292.520	$ 6.526.951
Costos Indirectos		$ 27.948.000	$ 33.168.405	$ 36.949.524	$ 39.763.369	$ 41.999.513
UTILIDAD BRUTA		**$ 32.606.000**	**$ 39.269.616**	**$ 44.389.025**	**$ 48.465.790**	**$ 51.931.831**
Utilidad Bruta / Ventas		***35,0%***	***35,4%***	***35,8%***	***36,2%***	***36,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 18.632.000	$ 22.075.293	$ 24.550.355	$ 26.375.029	$ 27.810.489
FLUJO DE CAJA		**$ 13.974.000**	**$ 17.194.324**	**$ 19.838.670**	**$ 22.090.760**	**$ 24.121.342**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 50.320.000**	**$ 12.257.895**	**$ 13.230.474**	**$ 13.390.537**	**$ 13.079.504**	**$ 12.527.869**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 50.320.000**	$ (38.062.105)	$ (24.831.632)	$ (11.441.094)	$ 1.638.409	$ 14.166.279

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 14.166.279
TIR	9%

INVERSIÓN MÁXIMA **$ 30.759.955** ****Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 8.000.000,00	$ 8.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 8.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Cuatro computadores de mesa	2	$ 2.000.000,00	$ 4.000.000,00
Cuatro impresoras multifuncional	2	$ 300.000,00	$ 600.000,00
Video Beam portátil	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00
Cámara fotográfica y filmadora de videos	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
5 computadores portátiles	5	$ 1.500.000,00	$ 7.500.000,00
Radio de comunicación	10	$ 120.000,00	$ 1.200.000,00
Chalecos salvavidas	20	$ 150.000,00	$ 3.000.000,00
Parlante de 15 pulgadas	1	$ 2.300.000,00	$ 2.300.000,00
Micrófono inhalambrico de corbata	1	$ 900.000,00	$ 900.000,00
Total maquinaria			$ 23.700.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Escritorio	4	$ 600.000,00	$ 2.400.000,00
Tres camarotes con sus correspondientes colchones	3	$ 1.300.000,00	$ 3.900.000,00
Sillas plegables rimax _ 30 unidades	20	$ 70.000,00	$ 1.400.000,00
Mesa plegable rectangular gris	2	$ 150.000,00	$ 300.000,00
Pendones para Exteriores de araña	3	$ 300.000,00	$ 900.000,00
Hamacas, 6 unidades	6	$ 120.000,00	$ 720.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 9.620.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 33.320.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 6.000.000,00	$ 6.000.000,00
Total intangibles			$ 6.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	6	$ 500.000,00	$ 3.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 3.000.000,00
TOTAL			**$ 50.320.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cabal_Pombo
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Bebidas Doña Ceci
Tipo	Alimentos

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		30.453	31.807	32.912	33.848	34.657
% Conversión		2%				
Q		609	636	658	676	693
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Arrechón, Toma Seca y Curado		$ 35.000	$ 39.900	$ 43.092	$ 45.247	$ 46.830
Pipilongo, Tumba Catre y Arranca Gallo		$ 35.000	$ 39.900	$ 43.092	$ 45.247	$ 46.830
Crema Viche		$ 30.000	$ 34.200	$ 36.936	$ 38.783	$ 40.140

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 60.900.000	$ 72.504.000	$ 81.012.960	$ 87.390.576	$ 92.723.857
COSTOS TOTALES		$ 42.630.000	$ 50.462.784	$ 56.060.968	$ 60.124.716	$ 63.423.118
Nómina		$ 12.180.000	$ 14.428.296	$ 16.040.566	$ 17.215.943	$ 18.173.876
Materia Prima		$ 18.270.000	$ 21.678.696	$ 24.141.862	$ 25.955.001	$ 27.446.262
Costos Transformación		$ 6.090.000	$ 7.177.896	$ 7.939.270	$ 8.476.886	$ 8.901.490
Costos Indirectos		$ 6.090.000	$ 7.177.896	$ 7.939.270	$ 8.476.886	$ 8.901.490
UTILIDAD BRUTA		**$ 18.270.000**	**$ 22.041.216**	**$ 24.951.992**	**$ 27.265.860**	**$ 29.300.739**
Utilidad Bruta / Ventas		***30,0%***	***30,4%***	***30,8%***	***31,2%***	***31,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 3.045.000	$ 3.552.696	$ 3.888.622	$ 4.107.357	$ 4.265.297
FLUJO DE CAJA		**$ 15.225.000**	**$ 18.488.520**	**$ 21.063.370**	**$ 23.158.503**	**$ 25.035.441**
Utilidad Operacional / Ventas		***25,0%***	***25,5%***	***26,0%***	***26,5%***	***27,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 45.770.000**	**$ 13.355.263**	**$ 14.226.316**	**$ 14.217.175**	**$ 13.711.693**	**$ 13.002.624**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 45.770.000**	$ (32.414.737)	$ (18.188.421)	$ (3.971.247)	$ 9.740.446	$ 22.743.070

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 22.743.070
TIR	15%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 32.680.734**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 6.000.000,00	$ 6.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 6.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Estante exibidor metálico	4	$ 1.000.000,00	$ 4.000.000,00
Fermentadora industrial	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
congelador	2	$ 3.000.000,00	$ 6.000.000,00
Mezcladora	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Envasadoras	1	$ 6.500.000,00	$ 6.500.000,00
Nevera	2	$ 2.200.000,00	$ 4.400.000,00
Televisor	2	$ 660.000,00	$ 1.320.000,00
Total maquinaria			$ 29.720.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Computador de escritorio	2	$ 2.000.000,00	$ 4.000.000,00
Mesa plegable rectangular	5	$ 150.000,00	$ 750.000,00
Sillas Rimax	40	$ 70.000,00	$ 2.800.000,00
Total muebles de oficina			$ 7.550.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 37.270.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Total intangibles			$ 1.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	3	$ 500.000,00	$ 1.500.000,00
Total gastos de talento humano			$ 1.500.000,00
TOTAL			**$ 45.770.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cabal_Pombo
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Hotel el salto
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		30.453	31.807	32.912	33.848	34.657
% Conversión		4%				
Q		1.218	1.272	1.316	1.353	1.386
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Servicio alojamiento		$ 40.000	$ 45.600	$ 49.248	$ 51.710	$ 53.520
Camping		$ 10.000	$ 11.400	$ 12.312	$ 12.928	$ 13.380
Gastronómico		$ 30.000	$ 34.200	$ 36.936	$ 38.783	$ 40.140

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 97.440.000	$ 116.006.400	$ 129.620.736	$ 139.928.342	$ 148.358.172
COSTOS TOTALES		$ 82.824.000	$ 98.141.414	$ 109.140.660	$ 117.259.951	$ 123.730.715
Nómina		$ 68.208.000	$ 81.088.474	$ 90.475.274	$ 97.530.055	$ 103.257.288
Materia Prima		$ 4.872.000	$ 5.684.314	$ 6.221.795	$ 6.576.632	$ 6.824.476
Costos Transformación		$ 4.872.000	$ 5.684.314	$ 6.221.795	$ 6.576.632	$ 6.824.476
Costos Indirectos		$ 4.872.000	$ 5.684.314	$ 6.221.795	$ 6.576.632	$ 6.824.476
UTILIDAD BRUTA		**$ 14.616.000**	**$ 17.864.986**	**$ 20.480.076**	**$ 22.668.391**	**$ 24.627.457**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 4.872.000	$ 5.684.314	$ 6.221.795	$ 6.576.632	$ 6.824.476
FLUJO DE CAJA		**$ 9.744.000**	**$ 12.180.672**	**$ 14.258.281**	**$ 16.091.759**	**$ 17.802.981**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 29.860.000**	**$ 8.547.368**	**$ 9.372.632**	**$ 9.623.934**	**$ 9.527.613**	**$ 9.246.310**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 29.860.000**	$ (21.312.632)	$ (11.940.000)	$ (2.316.066)	$ 7.211.547	$ 16.457.857

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 16.457.857
TIR	16%

INVERSIÓN MÁXIMA **$ 22.093.618** ***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 10.000.000,00	$ 10.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 10.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Nevera	1	$ 1.500.000,00	$ 1.500.000,00
Congelador	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00
Lavadora de perilla	1	$ 800.000,00	$ 800.000,00
Total maquinaria			$ 3.500.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Sillas rimax	40	$ 35.000,00	$ 1.400.000,00
Mesas rimax	6	$ 125.000,00	$ 750.000,00
Juegos de sabana	10	$ 80.000,00	$ 800.000,00
Vajilla	1	$ 250.000,00	$ 250.000,00
Colchonetas	6	$ 120.000,00	$ 720.000,00
Colchonetas pequeñas	6	$ 80.000,00	$ 480.000,00
Camping para 4 personas	3	$ 350.000,00	$ 1.050.000,00
Camping para 6 personas	3	$ 470.000,00	$ 1.410.000,00
Pitadora	1	$ 250.000,00	$ 250.000,00
Vitrina vertical en vidrio	1	$ 250.000,00	$ 250.000,00
Total muebles de oficina			$ 7.360.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 10.860.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 6.000.000,00	$ 6.000.000,00
Total intangibles			$ 6.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	6	$ 500.000,00	$ 3.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 3.000.000,00
TOTAL			**$ 29.860.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cabal_Pombo
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	La Delfina
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		30.453	31.807	32.912	33.848	34.657
% Conversión		8%				
Q		2.436	2.544	2.632	2.707	2.772
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Estadía		$ 40.000	$ 45.600	$ 49.248	$ 51.710	$ 53.520
Camping		$ 30.000	$ 34.200	$ 36.936	$ 38.783	$ 40.140
Entrada		$ 5.000	$ 5.700	$ 6.156	$ 6.464	$ 6.690

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 182.700.000	$ 217.512.000	$ 243.038.880	$ 262.462.599	$ 278.171.572
COSTOS TOTALES		$ 155.295.000	$ 184.015.152	$ 204.638.737	$ 219.943.658	$ 231.995.091
Nómina		$ 127.890.000	$ 152.040.888	$ 169.641.138	$ 182.936.432	$ 193.607.414
Materia Prima		$ 9.135.000	$ 10.658.088	$ 11.665.866	$ 12.335.742	$ 12.795.892
Costos Transformación		$ 9.135.000	$ 10.658.088	$ 11.665.866	$ 12.335.742	$ 12.795.892
Costos Indirectos		$ 9.135.000	$ 10.658.088	$ 11.665.866	$ 12.335.742	$ 12.795.892
UTILIDAD BRUTA		**$ 27.405.000**	**$ 33.496.848**	**$ 38.400.143**	**$ 42.518.941**	**$ 46.176.481**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 9.135.000	$ 10.658.088	$ 11.665.866	$ 12.335.742	$ 12.795.892
FLUJO DE CAJA		**$ 18.270.000**	**$ 22.838.760**	**$ 26.734.277**	**$ 30.183.199**	**$ 33.380.589**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 72.380.000**	**$ 16.026.316**	**$ 17.573.684**	**$ 18.044.875**	**$ 17.870.877**	**$ 17.336.832**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 72.380.000**	$ (56.353.684)	$ (38.780.000)	$ (20.735.125)	$ (2.864.248)	$ 14.472.584

Payback (Años)	5,0
VPN Pry	$ 14.472.584
TIR	6%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**41.428.683**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 10.000.000,00	$ 10.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 10.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Estufas indistriales gas	2	$ 1.800.000,00	$ 3.600.000,00
Congelador	2	$ 3.000.000,00	$ 6.000.000,00
Nevera	1	$ 2.200.000,00	$ 2.200.000,00
Licuadoras industriales	1	$ 600.000,00	$ 600.000,00
Video bean	1	$ 4.500.000,00	$ 4.500.000,00
Camping	10	$ 110.000,00	$ 1.100.000,00
Colchonetas personales	10	$ 100.000,00	$ 1.000.000,00
Parazoles	5	$ 800.000,00	$ 4.000.000,00
Carpas de 4x4	2	$ 2.100.000,00	$ 4.200.000,00
televisores 20"	10	$ 680.000,00	$ 6.800.000,00
Total maquinaria			$ 34.000.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Juego de sabanas	30	$ 70.000,00	$ 2.100.000,00
sillas rimax	260	$ 42.000,00	$ 10.920.000,00
mesas rimax	50	$ 90.000,00	$ 4.500.000,00
utencilios de cocina	2	80000	$ 2.910.000,00
ollas calderos	2	$ 600.000,00	$ 1.200.000,00
pailas grandes	5	$ 300.000,00	$ 1.500.000,00
sartenes grandes	5	$ 300.000,00	$ 1.500.000,00
jarras	50	$ 20.000,00	$ 1.000.000,00
Bandejas	10	$ 25.000,00	$ 250.000,00
Total muebles de oficina			$ 25.880.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 59.880.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Total intangibles			$ 1.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	3	$ 500.000,00	$ 1.500.000,00
Total gastos de talento humano			$ 1.500.000,00
TOTAL			**$ 72.380.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cabal_Pombo
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Posada nativa villa popamba
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		30.453	31.807	32.912	33.848	34.657
% Conversión		2%				
Q		609	636	658	676	693
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Eventos / Persona		$ 190.000	$ 216.600	$ 233.928	$ 245.624	$ 254.221
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 115.710.000	$ 137.757.600	$ 153.924.624	$ 166.042.094	$ 176.175.329
COSTOS TOTALES		$ 98.353.500	$ 116.542.930	$ 129.604.533	$ 139.143.275	$ 146.930.224
Nómina		$ 80.997.000	$ 96.292.562	$ 107.439.388	$ 115.731.340	$ 122.618.029
Materia Prima		$ 5.785.500	$ 6.750.122	$ 7.388.382	$ 7.803.978	$ 8.104.065
Costos Transformación		$ 5.785.500	$ 6.750.122	$ 7.388.382	$ 7.803.978	$ 8.104.065
Costos Indirectos		$ 5.785.500	$ 6.750.122	$ 7.388.382	$ 7.803.978	$ 8.104.065
UTILIDAD BRUTA		**$ 17.356.500**	**$ 21.214.670**	**$ 24.320.091**	**$ 26.898.819**	**$ 29.245.105**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 5.785.500	$ 6.750.122	$ 7.388.382	$ 7.803.978	$ 8.104.065
FLUJO DE CAJA		**$ 11.571.000**	**$ 14.464.548**	**$ 16.931.709**	**$ 19.094.841**	**$ 21.141.039**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 32.419.000**	**$ 10.150.000**	**$ 11.130.000**	**$ 11.428.421**	**$ 11.305.679**	**$ 10.979.993**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 32.419.000**	$ (22.269.000)	$ (11.139.000)	$ 289.421	$ 11.595.100	$ 22.575.093

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 22.575.093
TIR	20%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 26.232.182**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Gastos locativos	1	$ 8.000.000,00	$ 8.000.000,00
tubos pvc	50	$ 30.000,00	$ 1.500.000,00
tejas upvc translucida 6 mts	18	$ 250.000,00	$ 4.500.000,00
tejas upvc blanca	12	$ 250.000,00	$ 3.000.000,00
ladrillos farol	3000	$ 1.300,00	$ 3.900.000,00
			$ -
			$ -
Total gastos pre operativos			$ 20.900.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Hidrolavadora ref profesional 1885 psi HD 4/9 karche	1	$ 5.079.000,00	$ 5.079.000,00
Total maquinaria			$ 5.079.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Parasoles pergola con ventilación	3	$ 600.000,00	$ 1.800.000,00
Reflector solar	6	$ 190.000,00	$ 1.140.000,00
Total muebles de oficina			$ 2.940.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 8.019.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	3	$ 500.000,00	$ 1.500.000,00
Total gastos de talento humano			$ 1.500.000,00
TOTAL			**$ 32.419.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cabal_Pombo
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Asociación Comunitaria Ecológica Venado Verde
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		30.453	31.807	32.912	33.848	34.657
% Conversión		2%				
Q		456	477	493	507	519
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Paquete Turístico		$ 150.000	$ 171.000	$ 184.680	$ 193.914	$ 200.701
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 68.400.000	$ 81.567.000	$ 91.047.240	$ 98.314.398	$ 104.163.814
COSTOS TOTALES		$ 58.140.000	$ 69.005.682	$ 76.661.776	$ 82.387.466	$ 86.872.621
Nómina		$ 47.880.000	$ 57.015.333	$ 63.550.974	$ 68.525.135	$ 72.498.014
Materia Prima		$ 3.420.000	$ 3.996.783	$ 4.370.268	$ 4.620.777	$ 4.791.535
Costos Transformación		$ 3.420.000	$ 3.996.783	$ 4.370.268	$ 4.620.777	$ 4.791.535
Costos Indirectos		$ 3.420.000	$ 3.996.783	$ 4.370.268	$ 4.620.777	$ 4.791.535
UTILIDAD BRUTA		**$ 10.260.000**	**$ 12.561.318**	**$ 14.385.464**	**$ 15.926.932**	**$ 17.291.193**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 3.420.000	$ 3.996.783	$ 4.370.268	$ 4.620.777	$ 4.791.535
FLUJO DE CAJA		**$ 6.840.000**	**$ 8.564.535**	**$ 10.015.196**	**$ 11.306.156**	**$ 12.499.658**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 20.300.000**	**$ 6.000.000**	**$ 6.590.132**	**$ 6.759.972**	**$ 6.694.152**	**$ 6.491.931**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 20.300.000**	$ (14.300.000)	$ (7.709.868)	$ (949.896)	$ 5.744.256	$ 12.236.186

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 12.236.186
TIR	18%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**15.519.761**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones del local	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
			$ -
Total gastos pre operativos			$ 5.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Cámara Impermeable 4k de 11 pies con tarjetas 32 k	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Computador	1	$ 3.500.000,00	$ 3.500.000,00
Total maquinaria			$ 4.000.000,00
Muebles de oficina			
archivador metálico de 3 cajones	2	$ 500.000,00	$ 1.000.000,00
escritorio oficinas	2	$ 500.000,00	$ 1.000.000,00
Sillas ergonómica	2	$ 300.000,00	$ 600.000,00
silla barullo sin brazo	4	$ 50.000,00	$ 200.000,00
mesas barullo	6	$ 250.000,00	$ 1.500.000,00
Total muebles de oficina			$ 4.300.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 8.300.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	2	$ 500.000,00	$ 1.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 1.000.000,00
TOTAL			**$ 20.300.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cordoba
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Agencia de viajes Andrés Vente
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		69.117	74.452	78.811	82.497	85.689
% Conversión		2,0%				
Q		1.382	1.489	1.576	1.649	1.713
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Pasadía		$ 150.000	$ 171.000	$ 184.680	$ 193.914	$ 200.701
Pernoctar		$ 25.000	$ 28.500	$ 30.780	$ 32.319	$ 33.450
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 241.850.000	$ 297.055.500	$ 339.564.960	$ 373.058.217	$ 401.100.929
COSTOS TOTALES		$ 181.387.500	$ 221.603.403	$ 251.957.200	$ 275.316.964	$ 294.408.082
Nómina		$ 120.925.000	$ 148.230.695	$ 169.103.350	$ 185.409.934	$ 198.946.061
Materia Prima		$ 12.092.500	$ 14.555.720	$ 16.299.118	$ 17.533.736	$ 18.450.643
Costos Transformación		$ 24.185.000	$ 29.408.495	$ 33.277.366	$ 36.186.647	$ 38.505.689
Costos Indirectos		$ 24.185.000	$ 29.408.495	$ 33.277.366	$ 36.186.647	$ 38.505.689
UTILIDAD BRUTA		**$ 60.462.500**	**$ 75.452.097**	**$ 87.607.760**	**$ 97.741.253**	**$ 106.692.847**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 24.185.000	$ 29.408.495	$ 33.277.366	$ 36.186.647	$ 38.505.689
FLUJO DE CAJA		**$ 36.277.500**	**$ 46.043.603**	**$ 54.330.394**	**$ 61.554.606**	**$ 68.187.158**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 119.500.000**	**$ 31.822.368**	**$ 35.429.057**	**$ 36.671.468**	**$ 36.445.268**	**$ 35.414.273**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 119.500.000**	$ (87.677.632)	$ (52.248.575)	$ (15.577.106)	$ 20.868.162	$ 56.282.435

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 56.282.435
TIR	14%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**83.848.221**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Desarrollo de plan promocional de ventas	1	$ 8.000.000,00	$ 8.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 8.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Dotacion de equipos y materiales de guianza	1	$ 20.000.000,00	$ 20.000.000,00
Radiotelefonos, computadores, celulares, bicicletas	1	$ 50.000.000,00	$ 50.000.000,00
Total maquinaria			$ 70.000.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Total muebles de oficina			$ -
Total inversión en activos fijos			**$ 70.000.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	500.000	$ 500.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 500.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	2	$ 500.000,00	$ 1.000.000,00
Fortalecimiento capacitación guias turisticos (servicios y segunda lengua)	10	$ 2.000.000,00	$ 20.000.000,00
Formación en paquetes y guianza turistica	10	$ 2.000.000,00	$ 20.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 41.000.000,00
TOTAL			**$ 119.500.000,00**

	PASO 1: **Selecciona la Zona**
Zona	Cordoba
	PASO 2: **Selecciona Proyecto**
Proyecto	Asociación De Mujeres Prestadoras De Servicios Turísticos Y Ambientales De San Cipriano ASOMUTUAM
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Turistas		69.117	74.452	78.811	82.497	85.689
% Conversión		1,0%				
Q		691	744	788	824	856
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Alojamiento		$ 25.000	$ 28.500	$ 30.780	$ 32.319	$ 33.450
Alojamiento Pareja		$ 120.000	$ 136.800	$ 147.744	$ 155.131	$ 160.561
Servicio Restaurante		$ 50.000	$ 57.000	$ 61.560	$ 64.638	$ 66.900

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
INGRESOS		$ 134.745.000	$ 165.391.200	$ 189.186.192	$ 207.720.677	$ 223.340.062
COSTOS TOTALES		$ 101.058.750	$ 123.381.835	$ 140.376.154	$ 153.297.859	$ 163.931.605
Nómina		$ 67.372.500	$ 82.530.209	$ 94.214.724	$ 103.237.176	$ 110.776.671
Materia Prima		$ 6.737.250	$ 8.104.169	$ 9.080.937	$ 9.762.872	$ 10.273.643
Costos Transformación		$ 13.474.500	$ 16.373.729	$ 18.540.247	$ 20.148.906	$ 21.440.646
Costos Indirectos		$ 13.474.500	$ 16.373.729	$ 18.540.247	$ 20.148.906	$ 21.440.646
UTILIDAD BRUTA		**$ 33.686.250**	**$ 42.009.365**	**$ 48.810.038**	**$ 54.422.817**	**$ 59.408.456**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 13.474.500	$ 16.373.729	$ 18.540.247	$ 20.148.906	$ 21.440.646
FLUJO DE CAJA		**$ 20.211.750**	**$ 25.635.636**	**$ 30.269.791**	**$ 34.273.912**	**$ 37.967.810**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 48.400.000**	**$ 17.729.605**	**$ 19.725.789**	**$ 20.431.247**	**$ 20.292.907**	**$ 19.719.291**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 48.400.000**	$ (30.670.395)	$ (10.944.605)	$ 9.486.641	$ 29.779.548	$ 49.498.839

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 49.498.839
TIR	29%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**46.697.746**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 10.000.000,00	$ 10.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 10.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	4	$ 2.000.000,00	$ 8.000.000,00
Nevera	2	$ 2.500.000,00	$ 5.000.000,00
Computador de escritorio	2	$ 3.000.000,00	$ 6.000.000,00
Computador portatil	2	$ 2.500.000,00	$ 5.000.000,00
Total maquinaria			$ 24.000.000,00
Muebles de oficina			
Sillas plasticas	80	$ 25.000,00	$ 2.000.000,00
mesas plasticas	10	$ 100.000,00	$ 1.000.000,00
sofa de espera	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Escritorio	4	$ 350.000,00	$ 1.400.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 7.400.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 31.400.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 5.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 48.400.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cordoba
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Casa Hospedaje Mayesty
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		69.117	74.452	78.811	82.497	85.689
% Conversión		1,0%				
Q		691	744	788	824	856
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Valor Medio Habitación		$ 100.000	$ 114.000	$ 123.120	$ 129.276	$ 133.801
Alimentos		$ 35.000	$ 39.900	$ 43.092	$ 45.247	$ 46.830
Otros Servicios		$ 10.000	$ 11.400	$ 12.312	$ 12.928	$ 13.380

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 100.195.000	$ 122.983.200	$ 140.676.912	$ 154.458.965	$ 166.073.379
COSTOS TOTALES		$ 85.165.750	$ 104.043.787	$ 118.449.960	$ 129.436.613	$ 138.505.198
Nómina		$ 70.136.500	$ 85.965.257	$ 98.192.485	$ 107.657.898	$ 115.587.072
Materia Prima		$ 5.009.750	$ 6.026.177	$ 6.752.492	$ 7.259.571	$ 7.639.375
Costos Transformación		$ 5.009.750	$ 6.026.177	$ 6.752.492	$ 7.259.571	$ 7.639.375
Costos Indirectos		$ 5.009.750	$ 6.026.177	$ 6.752.492	$ 7.259.571	$ 7.639.375
UTILIDAD BRUTA		**$ 15.029.250**	**$ 18.939.413**	**$ 22.226.952**	**$ 25.022.352**	**$ 27.568.181**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 5.009.750	$ 6.026.177	$ 6.752.492	$ 7.259.571	$ 7.639.375
FLUJO DE CAJA		**$ 10.019.500**	**$ 12.913.236**	**$ 15.474.460**	**$ 17.762.781**	**$ 19.928.806**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 37.500.000**	**$ 8.789.035**	**$ 9.936.316**	**$ 10.444.820**	**$ 10.516.992**	**$ 10.350.397**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 37.500.000**	$ (28.710.965)	$ (18.774.649)	$ (8.329.829)	$ 2.187.163	$ 12.537.560

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 12.537.560
TIR	10%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 23.867.916**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
es	1	$ 10.000.000,00	$ 10.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 10.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	2	$ 2.000.000,00	$ 4.000.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	2	$ 3.000.000,00	$ 6.000.000,00
Computador portatil	2	$ 2.500.000,00	$ 5.000.000,00
Total maquinaria			$ 17.500.000,00
Muebles de oficina			
Camas	4	$ 1.000.000,00	$ 4.000.000,00
Juego de camas	10	$ 150.000,00	$ 1.500.000,00
Escritorio	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 6.000.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 23.500.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 37.500.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cordoba
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Cooperativa de brujitas
Tipo	Transporte

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		69.117	74.452	78.811	82.497	85.689
% Conversión		6,0%				
Q		4.147	4.467	4.728	4.949	5.141
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Nativos C& San Cipriano		$ 6.000	$ 6.840	$ 7.387	$ 7.757	$ 8.028
Nativos Buenaventura		$ 12.000	$ 13.680	$ 14.774	$ 15.513	$ 16.056
Turistas		$ 18.000	$ 20.520	$ 22.162	$ 23.270	$ 24.084

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 149.292.000	$ 183.325.680	$ 209.560.090	$ 230.323.293	$ 247.632.910
COSTOS TOTALES		$ 97.039.800	$ 118.428.389	$ 134.537.578	$ 146.946.261	$ 156.999.265
Nómina		$ 29.858.400	$ 36.481.810	$ 41.492.898	$ 45.373.689	$ 48.536.050
Materia Prima		$ 14.929.200	$ 18.149.242	$ 20.536.889	$ 22.341.359	$ 23.772.759
Costos Transformación		$ 7.464.600	$ 8.982.958	$ 10.058.884	$ 10.825.195	$ 11.391.114
Costos Indirectos		$ 44.787.600	$ 54.814.378	$ 62.448.907	$ 68.406.018	$ 73.299.341
UTILIDAD BRUTA		**$ 52.252.200**	**$ 64.897.291**	**$ 75.022.512**	**$ 83.377.032**	**$ 90.633.645**
Utilidad Bruta / Ventas		***35,0%***	***35,4%***	***35,8%***	***36,2%***	***36,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 29.858.400	$ 36.481.810	$ 41.492.898	$ 45.373.689	$ 48.536.050
FLUJO DE CAJA		**$ 22.393.800**	**$ 28.415.480**	**$ 33.529.614**	**$ 38.003.343**	**$ 42.097.595**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 77.900.000**	**$ 19.643.684**	**$ 21.864.789**	**$ 22.631.535**	**$ 22.501.030**	**$ 21.864.171**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 77.900.000**	$ (58.256.316)	$ (36.391.526)	$ (13.759.992)	$ 8.741.038	$ 30.605.210

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 30.605.210
TIR	12%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**51.756.985**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 40.000.000,00	$ 40.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 40.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
mejoramento de la brujitas, nueva cabina mas segura y mas estetica	1	$ 20.000.000,00	$ 20.000.000,00
Total maquinaria			$ 20.000.000,00
Muebles de oficina			
Mesas	2	$ 250.000,00	$ 500.000,00
Sillas	6	$ 150.000,00	$ 900.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 1.400.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 21.400.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 500.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	2	$ 500.000,00	$ 1.000.000,00
Capacitación y formación conductores	1	$ 10.000.000,00	$ 10.000.000,00
Capacitación de las ticketeras en segunda lengua	20	$ 250.000,00	$ 5.000.000,00
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 16.000.000,00
TOTAL			**$ 77.900.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cordoba
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Fundación San Cipriano
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		69.117	74.452	78.811	82.497	85.689
% Conversión		1,5%				
Q		1.036	1.116	1.182	1.237	1.285
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Transporte		$ 18.000	$ 20.520	$ 22.162	$ 23.270	$ 24.084
Alojamiento		$ 75.000	$ 85.500	$ 92.340	$ 96.957	$ 100.350
Otros Servicios		$ 20.000	$ 22.800	$ 24.624	$ 25.855	$ 26.760

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 117.068.000	$ 143.763.120	$ 164.446.459	$ 180.703.286	$ 194.285.248
COSTOS TOTALES		$ 99.507.800	$ 121.623.600	$ 138.463.919	$ 151.429.353	$ 162.033.897
Nómina		$ 81.947.600	$ 100.490.421	$ 114.783.629	$ 125.950.190	$ 135.222.533
Materia Prima		$ 5.853.400	$ 7.044.393	$ 7.893.430	$ 8.493.054	$ 8.937.121
Costos Transformación		$ 5.853.400	$ 7.044.393	$ 7.893.430	$ 8.493.054	$ 8.937.121
Costos Indirectos		$ 5.853.400	$ 7.044.393	$ 7.893.430	$ 8.493.054	$ 8.937.121
UTILIDAD BRUTA		**$ 17.560.200**	**$ 22.139.520**	**$ 25.982.541**	**$ 29.273.932**	**$ 32.251.351**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 5.853.400	$ 7.044.393	$ 7.893.430	$ 8.493.054	$ 8.937.121
FLUJO DE CAJA		**$ 11.706.800**	**$ 15.095.128**	**$ 18.089.111**	**$ 20.780.878**	**$ 23.314.230**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 45.740.000**	**$ 10.269.123**	**$ 11.615.211**	**$ 12.209.634**	**$ 12.303.948**	**$ 12.108.680**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 45.740.000**	$ (35.470.877)	$ (23.855.667)	$ (11.646.032)	$ 657.916	$ 12.766.596

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 12.766.596
TIR	9%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 27.907.646**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

EJECUTADO POR:

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 3.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Computador Portátil	2	$ 4.000.000,00	$ 8.000.000,00
Video bean portatil	2	$ 1.200.000,00	$ 2.400.000,00
Televisores 20"	3	$ 680.000,00	$ 2.040.000,00
Licuadora industrial	3	$ 600.000,00	$ 1.800.000,00
Congelador	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Nevera	1	$ 2.200.000,00	$ 2.200.000,00
Total maquinaria			$ 19.440.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Cama y colchón	10	$ 1.600.000,00	$ 16.000.000,00
Carpas de 4X4	3	$ 2.100.000,00	$ 6.300.000,00
Total muebles de oficina			$ 22.300.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 41.740.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	1.000.000	$ 1.000.000,00
Total intangibles			$ 1.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	0	$ 500.000,00	$ -
Total gastos de talento humano			$ -
TOTAL			**$ 45.740.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cordoba
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	El Rincón de Cuca
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		69.117	74.452	78.811	82.497	85.689
% Conversión		1,5%				
Q		1.036	1.116	1.182	1.237	1.285
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Valor Habitación		$ 100.000	$ 114.000	$ 123.120	$ 129.276	$ 133.801
Alimentos		$ 30.000	$ 34.200	$ 36.936	$ 38.783	$ 40.140
Bebidas Típicas		$ 40.000	$ 45.600	$ 49.248	$ 51.710	$ 53.520

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 176.120.000	$ 216.280.800	$ 247.397.328	$ 271.854.500	$ 292.287.542
COSTOS TOTALES		$ 149.702.000	$ 182.973.557	$ 208.308.550	$ 227.814.071	$ 243.767.810
Nómina		$ 123.284.000	$ 151.180.279	$ 172.683.335	$ 189.482.587	$ 203.432.129
Materia Prima		$ 8.806.000	$ 10.597.759	$ 11.875.072	$ 12.777.162	$ 13.445.227
Costos Transformación		$ 8.806.000	$ 10.597.759	$ 11.875.072	$ 12.777.162	$ 13.445.227
Costos Indirectos		$ 8.806.000	$ 10.597.759	$ 11.875.072	$ 12.777.162	$ 13.445.227
UTILIDAD BRUTA		**$ 26.418.000**	**$ 33.307.243**	**$ 39.088.778**	**$ 44.040.429**	**$ 48.519.732**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 8.806.000	$ 10.597.759	$ 11.875.072	$ 12.777.162	$ 13.445.227
FLUJO DE CAJA		**$ 17.612.000**	**$ 22.709.484**	**$ 27.213.706**	**$ 31.263.268**	**$ 35.074.505**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 61.880.000**	**$ 15.449.123**	**$ 17.474.211**	**$ 18.368.476**	**$ 18.510.364**	**$ 18.216.599**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 61.880.000**	$ (46.430.877)	$ (28.956.667)	$ (10.588.190)	$ 7.922.174	$ 26.138.773

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 26.138.773
TIR	13%

INVERSIÓN MÁXIMA **$ 41.984.955** ***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 15.000.000,00	$ 15.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 15.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
ventiladores	4	$ 170.000,00	$ 680.000,00
estufa industrial	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total maquinaria			$ 5.680.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
camas	12	$ 600.000,00	$ 7.200.000,00
colchones	12	$ 600.000,00	$ 7.200.000,00
lenceria	16	$ 100.000,00	$ 1.600.000,00
mesas de noche	8	$ 400.000,00	$ 3.200.000,00
estufa industrial	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
mesas de preparación,	2	$ 2.500.000,00	$ 5.000.000,00
mesas de comedor	2	$ 1.500.000,00	$ 3.000.000,00
catering (ollas, sartenes, jarras, cubiertos vajilla)	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total muebles de oficina			$ 37.200.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 42.880.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	2.000.000	$ 2.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 61.880.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cordoba
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Hotel y Restaurante Ivankar
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		69.117	74.452	78.811	82.497	85.689
% Conversión		1,5%				
Q		1.036	1.116	1.182	1.237	1.285
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Valor Medio Habitación		$ 150.000	$ 171.000	$ 184.680	$ 193.914	$ 200.701
Alimentos		$ 25.000	$ 28.500	$ 30.780	$ 32.319	$ 33.450
Otros Servicios		$ 12.000	$ 13.680	$ 14.774	$ 15.513	$ 16.056

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 193.732.000	$ 237.908.880	$ 272.137.061	$ 299.039.950	$ 321.516.296
COSTOS TOTALES		$ 164.672.200	$ 201.270.912	$ 229.139.405	$ 250.595.478	$ 268.144.591
Nómina		$ 135.612.400	$ 166.298.307	$ 189.951.668	$ 208.430.845	$ 223.775.342
Materia Prima		$ 9.686.600	$ 11.657.535	$ 13.062.579	$ 14.054.878	$ 14.789.750
Costos Transformación		$ 9.686.600	$ 11.657.535	$ 13.062.579	$ 14.054.878	$ 14.789.750
Costos Indirectos		$ 9.686.600	$ 11.657.535	$ 13.062.579	$ 14.054.878	$ 14.789.750
UTILIDAD BRUTA		**$ 29.059.800**	**$ 36.637.968**	**$ 42.997.656**	**$ 48.444.472**	**$ 53.371.705**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 9.686.600	$ 11.657.535	$ 13.062.579	$ 14.054.878	$ 14.789.750
FLUJO DE CAJA		**$ 19.373.200**	**$ 24.980.432**	**$ 29.935.077**	**$ 34.389.594**	**$ 38.581.956**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 68.380.000**	**$ 16.994.035**	**$ 19.221.632**	**$ 20.205.324**	**$ 20.361.401**	**$ 20.038.259**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 68.380.000**	$ (51.385.965)	$ (32.164.333)	$ (11.959.009)	$ 8.402.391	$ 28.440.650

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 28.440.650
TIR	12%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 46.183.450**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 20.000.000,00	$ 20.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 20.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Ventiladores	4	$ 170.000,00	$ 680.000,00
Estufa industrial	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total maquinaria			$ 5.680.000,00
Muebles de oficina			
Camas	10	$ 600.000,00	$ 6.000.000,00
Colchones	10	$ 600.000,00	$ 6.000.000,00
Lenceria	25	$ 100.000,00	$ 2.500.000,00
Mesas de noche	8	$ 400.000,00	$ 3.200.000,00
estufa industrial	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Mesas de preparación	2	$ 2.500.000,00	$ 5.000.000,00
mesas de comedor	2	$ 1.500.000,00	$ 3.000.000,00
catering (ollas, sartenes, jarras, cubiertos vajilla)	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 35.700.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 41.380.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 4.000.000,00	$ 4.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 4.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	6	$ 500.000,00	$ 3.000.000,00
			$ -
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 3.000.000,00
TOTAL			**$ 68.380.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cordoba
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Mama yeya raíces
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		69.117	74.452	78.811	82.497	85.689
% Conversión		0,8%				
Q		518	558	591	618	642
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Cabaña		$ 283.000	$ 322.620	$ 348.430	$ 365.851	$ 378.656
Alimentos		$ 25.000	$ 28.500	$ 30.780	$ 32.319	$ 33.450
Experiencias Ancestrales		$ 50.000	$ 57.000	$ 61.560	$ 64.638	$ 66.900

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 185.444.000	$ 227.730.960	$ 260.494.834	$ 286.015.393	$ 307.522.085
COSTOS TOTALES		$ 157.627.400	$ 192.660.392	$ 219.336.650	$ 239.680.900	$ 256.473.419
Nómina		$ 129.810.800	$ 159.183.941	$ 181.825.394	$ 199.352.729	$ 214.035.371
Materia Prima		$ 9.272.200	$ 11.158.817	$ 12.503.752	$ 13.442.723	$ 14.146.016
Costos Transformación		$ 9.272.200	$ 11.158.817	$ 12.503.752	$ 13.442.723	$ 14.146.016
Costos Indirectos		$ 9.272.200	$ 11.158.817	$ 12.503.752	$ 13.442.723	$ 14.146.016
UTILIDAD BRUTA		**$ 27.816.600**	**$ 35.070.568**	**$ 41.158.184**	**$ 46.334.494**	**$ 51.048.666**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 9.272.200	$ 11.158.817	$ 12.503.752	$ 13.442.723	$ 14.146.016
FLUJO DE CAJA		**$ 18.544.400**	**$ 23.911.751**	**$ 28.654.432**	**$ 32.891.770**	**$ 36.902.650**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 67.580.000**	**$ 16.267.018**	**$ 18.399.316**	**$ 19.340.925**	**$ 19.474.568**	**$ 19.166.080**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 67.580.000**	$ (51.312.982)	$ (32.913.667)	$ (13.572.741)	$ 5.901.827	$ 25.067.907

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 25.067.907
TIR	11%

INVERSIÓN MÁXIMA **$ 44.193.052** ***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 25.000.000,00	$ 25.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 25.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
ventiladores	3	$ 60.000,00	$ 180.000,00
nevera minibar	2	$ 300.000,00	$ 600.000,00
motor lancha	1	$ 12.000.000,00	$ 12.000.000,00
lancha	1	$ 8.000.000,00	$ 8.000.000,00
Total maquinaria			$ 20.780.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Camas	8	$ 600.000,00	$ 4.800.000,00
colchones	6	$ 1.200.000,00	$ 7.200.000,00
lenceria	18	$ 100.000,00	$ 1.800.000,00
Total muebles de oficina			$ 13.800.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 34.580.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	3.000.000	$ 3.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 3.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 5.000.000,00
TOTAL			**$ 67.580.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cordoba
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Restaurante y Cabañas los Ángeles
Tipo	Alimentos

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		69.117	74.452	78.811	82.497	85.689
% Conversión		2,0%				
Q		1.382	1.489	1.576	1.649	1.713
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Valor por persona		$ 25.000	$ 28.500	$ 30.780	$ 32.319	$ 33.450
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 34.550.000	$ 42.436.500	$ 48.509.280	$ 53.294.031	$ 57.300.133
COSTOS TOTALES		$ 24.185.000	$ 29.535.804	$ 33.568.422	$ 36.666.293	$ 39.193.291
Nómina		$ 6.910.000	$ 8.444.864	$ 9.604.837	$ 10.498.924	$ 11.230.826
Materia Prima		$ 10.365.000	$ 12.688.514	$ 14.455.765	$ 15.828.327	$ 16.960.839
Costos Transformación		$ 3.455.000	$ 4.201.214	$ 4.753.909	$ 5.169.521	$ 5.500.813
Costos Indirectos		$ 3.455.000	$ 4.201.214	$ 4.753.909	$ 5.169.521	$ 5.500.813
UTILIDAD BRUTA		**$ 10.365.000**	**$ 12.900.696**	**$ 14.940.858**	**$ 16.627.738**	**$ 18.106.842**
Utilidad Bruta / Ventas		***30,0%***	***30,4%***	***30,8%***	***31,2%***	***31,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 1.727.500	$ 2.079.389	$ 2.328.445	$ 2.504.819	$ 2.635.806
FLUJO DE CAJA		**$ 8.637.500**	**$ 10.821.308**	**$ 12.612.413**	**$ 14.122.918**	**$ 15.471.036**
Utilidad Operacional / Ventas		***25,0%***	***25,5%***	***26,0%***	***26,5%***	***27,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 29.350.000**	**$ 7.576.754**	**$ 8.326.645**	**$ 8.513.019**	**$ 8.361.901**	**$ 8.035.171**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 29.350.000**	$ (21.773.246)	$ (13.446.601)	$ (4.933.581)	$ 3.428.320	$ 11.463.491

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 11.463.491
TIR	12%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 19.468.035**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
decuaciones	1	$ 10.000.000,00	$ 10.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 10.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
elevisor	2	$ 1.750.000,00	$ 3.500.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Total maquinaria			$ 9.000.000,00
Muebles de oficina			
Camas	2	$ 1.000.000,00	$ 2.000.000,00
Juego de camas	5	$ 150.000,00	$ 750.000,00
Camping para 6 personas	4	$ 400.000,00	$ 1.600.000,00
Camping para 2 personas	4	$ 250.000,00	$ 1.000.000,00
Total muebles de oficina			$ 5.350.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 14.350.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 3.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 29.350.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Cordoba
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Tienda y Hotel San Cipriano
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		69.117	74.452	78.811	82.497	85.689
% Conversión		1,0%				
Q		691	744	788	824	856
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Habitación x 6		$ 150.000	$ 171.000	$ 184.680	$ 193.914	$ 200.701
Habitación x 1		$ 50.000	$ 57.000	$ 61.560	$ 64.638	$ 66.900
Alimentos		$ 20.000	$ 22.800	$ 24.624	$ 25.855	$ 26.760

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 152.020.000	$ 186.595.200	$ 213.440.832	$ 234.351.533	$ 251.973.403
COSTOS TOTALES		$ 129.217.000	$ 157.859.539	$ 179.717.181	$ 196.386.584	$ 210.145.818
Nómina		$ 106.414.000	$ 130.430.045	$ 148.981.701	$ 163.343.018	$ 175.373.488
Materia Prima		$ 7.601.000	$ 9.143.165	$ 10.245.160	$ 11.014.522	$ 11.590.777
Costos Transformación		$ 7.601.000	$ 9.143.165	$ 10.245.160	$ 11.014.522	$ 11.590.777
Costos Indirectos		$ 7.601.000	$ 9.143.165	$ 10.245.160	$ 11.014.522	$ 11.590.777
UTILIDAD BRUTA		**$ 22.803.000**	**$ 28.735.661**	**$ 33.723.651**	**$ 37.964.948**	**$ 41.827.585**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 7.601.000	$ 9.143.165	$ 10.245.160	$ 11.014.522	$ 11.590.777
FLUJO DE CAJA		**$ 15.202.000**	**$ 19.592.496**	**$ 23.478.492**	**$ 26.950.426**	**$ 30.236.808**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 39.000.000**	**$ 13.335.088**	**$ 15.075.789**	**$ 15.847.313**	**$ 15.956.816**	**$ 15.704.051**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 39.000.000**	$ (25.664.912)	$ (10.589.123)	$ 5.258.190	$ 21.215.006	$ 36.919.057

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 36.919.057
TIR	26%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**36.213.390**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 15.000.000,00	$ 15.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 15.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	2	$ 1.750.000,00	$ 3.500.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Computador portatil	2	$ 2.500.000,00	$ 5.000.000,00
Total maquinaria			$ 14.000.000,00
Muebles de oficina			
Camas	4	$ 1.000.000,00	$ 4.000.000,00
Juego de camas	10	$ 150.000,00	$ 1.500.000,00
Escritorio	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Total muebles de oficina			$ 6.000.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 20.000.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 39.000.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Corregimiento
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Agencia de Viajes Operadora Agua Clara
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		17.534	18.760	19.762	20.609	21.343
% Conversión		4,0%				
Q		701	750	790	824	853
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Paquete Turístico		$ 130.000	$ 148.200	$ 160.056	$ 168.059	$ 173.941
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 91.130.000	$ 111.150.000	$ 126.444.240	$ 138.480.451	$ 148.371.552
COSTOS TOTALES		$ 68.347.500	$ 82.917.900	$ 93.821.626	$ 102.198.573	$ 108.904.719
Nómina		$ 45.565.000	$ 55.463.850	$ 62.969.232	$ 68.824.784	$ 73.592.290
Materia Prima		$ 4.556.500	$ 5.446.350	$ 6.069.324	$ 6.508.581	$ 6.825.091
Costos Transformación		$ 9.113.000	$ 11.003.850	$ 12.391.536	$ 13.432.604	$ 14.243.669
Costos Indirectos		$ 9.113.000	$ 11.003.850	$ 12.391.536	$ 13.432.604	$ 14.243.669
UTILIDAD BRUTA		**$ 22.782.500**	**$ 28.232.100**	**$ 32.622.614**	**$ 36.281.878**	**$ 39.466.833**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 9.113.000	$ 11.003.850	$ 12.391.536	$ 13.432.604	$ 14.243.669
FLUJO DE CAJA		**$ 13.669.500**	**$ 17.228.250**	**$ 20.231.078**	**$ 22.849.274**	**$ 25.223.164**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 45.400.000**	**$ 11.990.789**	**$ 13.256.579**	**$ 13.655.402**	**$ 13.528.605**	**$ 13.100.121**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 45.400.000**	$ (33.409.211)	$ (20.152.632)	$ (6.497.230)	$ 7.031.375	$ 20.131.496

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 20.131.496
TIR	13%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**31.258.523**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 15.000.000,00	$ 15.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 15.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	4	$ 2.000.000,00	$ 8.000.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Computador portatil	1	2.500.000	$ 2.500.000,00
Total maquinaria			$ 16.000.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
sillas plasticas	80	$ 25.000,00	$ 2.000.000,00
mesas plasticas	10	$ 100.000,00	$ 1.000.000,00
Sofa de espera	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Escritorio	4	$ 350.000,00	$ 1.400.000,00
Total muebles de oficina			$ 7.400.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 23.400.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	5.000.000	$ 5.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 5.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 45.400.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Corregimiento
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Arakatanga transformadores de frutos del pacifico
Tipo	Alimentos

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		17.534	18.760	19.762	20.609	21.343
% Conversión		7,0%				
Q		1.227	1.313	1.383	1.442	1.493
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Yogurt Litro		$ 9.000	$ 10.260	$ 11.081	$ 11.635	$ 12.042
Yogurt 1/2 Litro		$ 5.000	$ 5.700	$ 6.156	$ 6.464	$ 6.690
Yogurt Personal		$ 2.000	$ 2.280	$ 2.462	$ 2.586	$ 2.676

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 19.632.000	$ 23.949.120	$ 27.243.994	$ 29.826.559	$ 31.962.302
COSTOS TOTALES		$ 13.742.400	$ 16.668.588	$ 18.852.844	$ 20.520.672	$ 21.862.214
Nómina		$ 3.926.400	$ 4.765.875	$ 5.394.311	$ 5.875.832	$ 6.264.611
Materia Prima		$ 5.889.600	$ 7.160.787	$ 8.118.710	$ 8.858.488	$ 9.460.841
Costos Transformación		$ 1.963.200	$ 2.370.963	$ 2.669.911	$ 2.893.176	$ 3.068.381
Costos Indirectos		$ 1.963.200	$ 2.370.963	$ 2.669.911	$ 2.893.176	$ 3.068.381
UTILIDAD BRUTA		**$ 5.889.600**	**$ 7.280.532**	**$ 8.391.150**	**$ 9.305.886**	**$ 10.100.087**
Utilidad Bruta / Ventas		***30,0%***	***30,4%***	***30,8%***	***31,2%***	***31,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 981.600	$ 1.173.507	$ 1.307.712	$ 1.401.848	$ 1.470.266
FLUJO DE CAJA		**$ 4.908.000**	**$ 6.107.026**	**$ 7.083.438**	**$ 7.904.038**	**$ 8.629.821**
Utilidad Operacional / Ventas		***25,0%***	***25,5%***	***26,0%***	***26,5%***	***27,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 17.550.000**	**$ 4.305.263**	**$ 4.699.158**	**$ 4.781.119**	**$ 4.679.825**	**$ 4.482.059**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 17.550.000**	$ (13.244.737)	$ (8.545.579)	$ (3.764.460)	$ 915.365	$ 5.397.424

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 5.397.424
TIR	10%

INVERSIÓN MÁXIMA **$ 10.945.921** ****Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 5.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Refrigeradores	1	2.000.000	$ 2.000.000,00
Total maquinaria			$ 9.500.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
sillas plasticas	10	$ 25.000,00	$ 250.000,00
mesas plasticas	6	$ 100.000,00	$ 600.000,00
Escritorio	2	$ 350.000,00	$ 700.000,00
Total muebles de oficina			$ 1.550.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 11.050.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	1.000.000	$ 1.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 1.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Total gastos de talento humano			$ 500.000,00
TOTAL			**$ 17.550.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Corregimiento
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Asociación de Agricultores de Guaimia (ASOGUAI).
Tipo	Alimentos

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		17.534	18.760	19.762	20.609	21.343
% Conversión		1,0%				
Q		175	187	197	206	213
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Aperitivo		$ 25.000	$ 28.500	$ 30.780	$ 32.319	$ 33.450
Caja		$ 500.000	$ 570.000	$ 615.600	$ 646.380	$ 669.003
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 91.875.000	$ 111.919.500	$ 127.336.860	$ 139.811.994	$ 149.622.588
COSTOS TOTALES		$ 64.312.500	$ 77.895.972	$ 88.117.107	$ 96.190.652	$ 102.341.850
Nómina		$ 18.375.000	$ 22.271.981	$ 25.212.698	$ 27.542.963	$ 29.326.027
Materia Prima		$ 27.562.500	$ 33.463.931	$ 37.946.384	$ 41.524.162	$ 44.288.286
Costos Transformación		$ 9.187.500	$ 11.080.031	$ 12.479.012	$ 13.561.763	$ 14.363.768
Costos Indirectos		$ 9.187.500	$ 11.080.031	$ 12.479.012	$ 13.561.763	$ 14.363.768
UTILIDAD BRUTA		**$ 27.562.500**	**$ 34.023.528**	**$ 39.219.753**	**$ 43.621.342**	**$ 47.280.738**
Utilidad Bruta / Ventas		***30,0%***	***30,4%***	***30,8%***	***31,2%***	***31,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 4.593.750	$ 5.484.056	$ 6.112.169	$ 6.571.164	$ 6.882.639
FLUJO DE CAJA		**$ 22.968.750**	**$ 28.539.473**	**$ 33.107.584**	**$ 37.050.178**	**$ 40.398.099**
Utilidad Operacional / Ventas		***25,0%***	***25,5%***	***26,0%***	***26,5%***	***27,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 53.920.000**	**$ 20.148.026**	**$ 21.960.197**	**$ 22.346.676**	**$ 21.936.680**	**$ 20.981.507**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 53.920.000**	$ (33.771.974)	$ (11.811.776)	$ 10.534.900	$ 32.471.579	$ 53.453.086

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 53.453.086
TIR	28%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 51.216.962**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Gastos locativos	1	$ 20.000.000,00	$ 20.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 20.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	2	$ 1.750.000,00	$ 3.500.000,00
Computador de escritorio	2	$ 3.000.000,00	$ 6.000.000,00
Computador portatil	2	$ 1.500.000,00	$ 3.000.000,00
Total maquinaria			$ 12.500.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
sillas plasticas	10	$ 42.000,00	$ 420.000,00
mesas plasticas	1	$ 100.000,00	$ 100.000,00
Escritorio	4	$ 350.000,00	$ 1.400.000,00
Total muebles de oficina			$ 1.920.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 14.420.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	5.000.000	$ 5.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 5.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 53.920.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Corregimiento
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Avismoar
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		17.534	18.760	19.762	20.609	21.343
% Conversión		4,0%				
Q		701	750	790	824	853
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Recorrido quebrada		$ 25.000	$ 28.500	$ 30.780	$ 32.319	$ 33.450
Muestras gastronómicas		$ 15.000	$ 17.100	$ 18.468	$ 19.391	$ 20.070
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 28.040.000	$ 34.200.000	$ 38.905.920	$ 42.609.370	$ 45.652.785
COSTOS TOTALES		$ 21.030.000	$ 25.513.200	$ 28.868.193	$ 31.445.715	$ 33.509.144
Nómina		$ 14.020.000	$ 17.065.800	$ 19.375.148	$ 21.176.857	$ 22.643.781
Materia Prima		$ 1.402.000	$ 1.675.800	$ 1.867.484	$ 2.002.640	$ 2.100.028
Costos Transformación		$ 2.804.000	$ 3.385.800	$ 3.812.780	$ 4.133.109	$ 4.382.667
Costos Indirectos		$ 2.804.000	$ 3.385.800	$ 3.812.780	$ 4.133.109	$ 4.382.667
UTILIDAD BRUTA		**$ 7.010.000**	**$ 8.686.800**	**$ 10.037.727**	**$ 11.163.655**	**$ 12.143.641**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 2.804.000	$ 3.385.800	$ 3.812.780	$ 4.133.109	$ 4.382.667
FLUJO DE CAJA		**$ 4.206.000**	**$ 5.301.000**	**$ 6.224.947**	**$ 7.030.546**	**$ 7.760.973**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 16.600.000**	**$ 3.689.474**	**$ 4.078.947**	**$ 4.201.662**	**$ 4.162.648**	**$ 4.030.806**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 16.600.000**	$ (12.910.526)	$ (8.831.579)	$ (4.629.917)	$ (467.269)	$ 3.563.537

Payback (Años)	5,0
VPN Pry	$ 3.563.537
TIR	7%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 9.618.007**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 5.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Total maquinaria			$ 7.500.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
sillas plasticas	10	$ 25.000,00	$ 250.000,00
mesas plasticas	5	$ 100.000,00	$ 500.000,00
Escritorio	1	$ 350.000,00	$ 350.000,00
Total muebles de oficina			$ 1.100.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 8.600.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	2.000.000	$ 2.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	2	$ 500.000,00	$ 1.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 1.000.000,00
TOTAL			**$ 16.600.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Corregimiento
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Cooperativa de guías agua clara
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		17.534	18.760	19.762	20.609	21.343
% Conversión		5,0%				
Q		876	938	988	1.030	1.067
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Servicio Guianza		$ 20.000	$ 22.800	$ 24.624	$ 25.855	$ 26.760
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 17.520.000	$ 21.386.400	$ 24.328.512	$ 26.630.856	$ 28.553.061
COSTOS TOTALES		$ 13.140.000	$ 15.954.254	$ 18.051.756	$ 19.653.572	$ 20.957.947
Nómina		$ 8.760.000	$ 10.671.814	$ 12.115.599	$ 13.235.535	$ 14.162.318
Materia Prima		$ 876.000	$ 1.047.934	$ 1.167.769	$ 1.251.650	$ 1.313.441
Costos Transformación		$ 1.752.000	$ 2.117.254	$ 2.384.194	$ 2.583.193	$ 2.741.094
Costos Indirectos		$ 1.752.000	$ 2.117.254	$ 2.384.194	$ 2.583.193	$ 2.741.094
UTILIDAD BRUTA		**$ 4.380.000**	**$ 5.432.146**	**$ 6.276.756**	**$ 6.977.284**	**$ 7.595.114**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 1.752.000	$ 2.117.254	$ 2.384.194	$ 2.583.193	$ 2.741.094
FLUJO DE CAJA		**$ 2.628.000**	**$ 3.314.892**	**$ 3.892.562**	**$ 4.394.091**	**$ 4.854.020**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 8.350.000**	**$ 2.305.263**	**$ 2.550.702**	**$ 2.627.368**	**$ 2.601.655**	**$ 2.521.026**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 8.350.000**	$ (6.044.737)	$ (3.494.035)	$ (866.667)	$ 1.734.988	$ 4.256.014

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 4.256.014
TIR	15%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 6.013.069**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

EJECUTADO POR:

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	0	$ 0,00	$ -
Total gastos pre operativos			$ -
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Portatil	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Total maquinaria			$ 5.500.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Escritorio	1	$ 350.000,00	$ 350.000,00
Total muebles de oficina			$ 350.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 5.850.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	2.000.000	$ 2.000.000,00
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Total gastos de talento humano			$ 500.000,00
TOTAL			**$ 8.350.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Corregimiento
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Cooperativa El Guardián
Tipo	Alimentos

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		17.534	18.760	19.762	20.609	21.343
% Conversión		2,0%				
Q		350	375	395	412	426
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Alojamiento y Alimentación		$ 100.000	$ 114.000	$ 123.120	$ 129.276	$ 133.801
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 35.000.000	$ 42.750.000	$ 48.632.400	$ 53.261.712	$ 56.999.081
COSTOS TOTALES		$ 24.500.000	$ 29.754.000	$ 33.653.621	$ 36.644.058	$ 38.987.372
Nómina		$ 7.000.000	$ 8.507.250	$ 9.629.215	$ 10.492.557	$ 11.171.820
Materia Prima		$ 10.500.000	$ 12.782.250	$ 14.492.455	$ 15.818.728	$ 16.871.728
Costos Transformación		$ 3.500.000	$ 4.232.250	$ 4.765.975	$ 5.166.386	$ 5.471.912
Costos Indirectos		$ 3.500.000	$ 4.232.250	$ 4.765.975	$ 5.166.386	$ 5.471.912
UTILIDAD BRUTA		**$ 10.500.000**	**$ 12.996.000**	**$ 14.978.779**	**$ 16.617.654**	**$ 18.011.710**
Utilidad Bruta / Ventas		***30,0%***	***30,4%***	***30,8%***	***31,2%***	***31,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 1.750.000	$ 2.094.750	$ 2.334.355	$ 2.503.300	$ 2.621.958
FLUJO DE CAJA		**$ 8.750.000**	**$ 10.901.250**	**$ 12.644.424**	**$ 14.114.354**	**$ 15.389.752**
Utilidad Operacional / Ventas		***25,0%***	***25,5%***	***26,0%***	***26,5%***	***27,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 24.120.000**	**$ 7.675.439**	**$ 8.388.158**	**$ 8.534.626**	**$ 8.356.830**	**$ 7.992.955**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 24.120.000**	$ (16.444.561)	$ (8.056.404)	$ 478.223	$ 8.835.053	$ 16.828.008

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 16.828.008
TIR	21%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**19.532.200**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
ADECUACIONES	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
AIREADOR BLOWER PARA PECES	2	$ 1.700.000,00	$ 3.400.000,00
ALIMENTOS ALEVINOS MOJARRA 45 5, 38 5;34;7	17	$ 200.000,00	$ 3.400.000,00
GALLINAS PONEDORA 16 SEMANAS	60	$ 30.000,00	$ 1.800.000,00
CONCETRADO PONEDORA 1	8	$ 120.000,00	$ 960.000,00
Total gastos pre operativos			$ 11.560.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
GUADAÑADORA	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00
ESTANQUES DE GEOMENBRANA	5	$ 1.000.000,00	$ 5.000.000,00
BOMBA ELÉCTRICA DE 2"	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
CABLE RED ELECTRICA	3	$ 250.000,00	$ 750.000,00
ASESORIOS ELECTRICOS	1	$ 200.000,00	$ 200.000,00
REDE ELECTRICA PARA CERCADO	1	$ 150.000,00	$ 150.000,00
LAMPARAS ELECTRÍCAS	8	$ 45.000,00	$ 360.000,00
BEBEDORES AUTOMÁTICOS DE AGUA	5	$ 60.000,00	$ 300.000,00
CAL Y FORMOL DESINFECCIÓN	5	$ 200.000,00	$ 1.000.000,00
MACHETE PALA Y AZADON	3	$ 40.000,00	$ 120.000,00
MALLA DE GALPON	4	$ 120.000,00	$ 480.000,00
Total maquinaria			$ 11.560.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Total muebles de oficina			$ -
Total inversión en activos fijos			**$ 11.560.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Total intangibles			$ 500.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Total gastos de talento humano			$ 500.000,00
TOTAL			**$ 24.120.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Corregimiento
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Empresa Limones
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		17.534	18.760	19.762	20.609	21.343
% Conversión		3,0%				
Q		526	562	592	618	640
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Alimentación		$ 20.000	$ 22.800	$ 24.624	$ 25.855	$ 26.760
Platos Especiales		$ 35.000	$ 39.900	$ 43.092	$ 45.247	$ 46.830
Actividad Local		$ 30.000	$ 34.200	$ 36.936	$ 38.783	$ 40.140

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 44.710.000	$ 54.457.800	$ 61.953.984	$ 67.908.683	$ 72.787.559
COSTOS TOTALES		$ 33.532.500	$ 40.625.519	$ 45.969.856	$ 50.116.608	$ 53.426.068
Nómina		$ 22.355.000	$ 27.174.442	$ 30.853.084	$ 33.750.615	$ 36.102.629
Materia Prima		$ 2.235.500	$ 2.668.432	$ 2.973.791	$ 3.191.708	$ 3.348.228
Costos Transformación		$ 4.471.000	$ 5.391.322	$ 6.071.490	$ 6.587.142	$ 6.987.606
Costos Indirectos		$ 4.471.000	$ 5.391.322	$ 6.071.490	$ 6.587.142	$ 6.987.606
UTILIDAD BRUTA		**$ 11.177.500**	**$ 13.832.281**	**$ 15.984.128**	**$ 17.792.075**	**$ 19.361.491**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 4.471.000	$ 5.391.322	$ 6.071.490	$ 6.587.142	$ 6.987.606
FLUJO DE CAJA		**$ 6.706.500**	**$ 8.440.959**	**$ 9.912.637**	**$ 11.204.933**	**$ 12.373.885**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 18.350.000**	**$ 5.882.895**	**$ 6.495.044**	**$ 6.690.748**	**$ 6.634.220**	**$ 6.426.608**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 18.350.000**	$ (12.467.105)	$ (5.972.061)	$ 718.687	$ 7.352.906	$ 13.779.514

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 13.779.514
TIR	22%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 15.325.778**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 10.000.000,00	$ 10.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 10.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Portatil	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Total maquinaria			$ 5.500.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Escritorio	1	$ 350.000,00	$ 350.000,00
Total muebles de oficina			$ 350.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 5.850.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	2.000.000	$ 2.000.000,00
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Total gastos de talento humano			$ 500.000,00
TOTAL			**$ 18.350.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Corregimiento
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	HOTEL RESTAURANTE SABALETAS
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		17.534	18.760	19.762	20.609	21.343
% Conversión		1,5%				
Q		263	281	296	309	320
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Habitaciones		$ 180.000	$ 205.200	$ 221.616	$ 232.697	$ 240.841
Camping		$ 50.000	$ 57.000	$ 61.560	$ 64.638	$ 66.900
Alimentos		$ 30.000	$ 34.200	$ 36.936	$ 38.783	$ 40.140

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 68.380.000	$ 83.288.400	$ 94.753.152	$ 103.860.338	$ 111.322.149
COSTOS TOTALES		$ 58.123.000	$ 70.461.986	$ 79.782.154	$ 87.034.964	$ 92.842.672
Nómina		$ 47.866.000	$ 58.218.592	$ 66.137.700	$ 72.390.656	$ 77.480.216
Materia Prima		$ 3.419.000	$ 4.081.132	$ 4.548.151	$ 4.881.436	$ 5.120.819
Costos Transformación		$ 3.419.000	$ 4.081.132	$ 4.548.151	$ 4.881.436	$ 5.120.819
Costos Indirectos		$ 3.419.000	$ 4.081.132	$ 4.548.151	$ 4.881.436	$ 5.120.819
UTILIDAD BRUTA		**$ 10.257.000**	**$ 12.826.414**	**$ 14.970.998**	**$ 16.825.375**	**$ 18.479.477**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 3.419.000	$ 4.081.132	$ 4.548.151	$ 4.881.436	$ 5.120.819
FLUJO DE CAJA		**$ 6.838.000**	**$ 8.745.282**	**$ 10.422.847**	**$ 11.943.939**	**$ 13.358.658**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 20.950.000**	**$ 5.998.246**	**$ 6.729.211**	**$ 7.035.125**	**$ 7.071.771**	**$ 6.938.068**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 20.950.000**	$ (14.951.754)	$ (8.222.544)	$ (1.187.419)	$ 5.884.351	$ 12.822.420

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 12.822.420
TIR	18%

INVERSIÓN MÁXIMA **$ 16.109.444** ***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
decuaciones	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 5.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
televisor	1	$ 1.750.000,00	$ 1.750.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Total maquinaria			$ 7.250.000,00
Muebles de oficina			
Camas	4	$ 800.000,00	$ 3.200.000,00
Juego de camas	10	$ 100.000,00	$ 1.000.000,00
Escritorio	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Total muebles de oficina			$ 4.700.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 11.950.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 20.950.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Corregimiento
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Operadora San Marcos Sas
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		17.534	18.760	19.762	20.609	21.343
% Conversión		1,0%				
Q		175	187	197	206	213
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Pasadía		$ 150.000	$ 171.000	$ 184.680	$ 193.914	$ 200.701
Paquetes Turísticos		$ 1.100.000	$ 1.254.000	$ 1.354.320	$ 1.422.036	$ 1.471.807
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 218.750.000	$ 266.475.000	$ 303.183.000	$ 332.885.700	$ 356.244.257
COSTOS TOTALES		$ 164.062.500	$ 198.790.350	$ 224.961.786	$ 245.669.647	$ 261.483.285
Nómina		$ 109.375.000	$ 132.971.025	$ 150.985.134	$ 165.444.193	$ 176.697.152
Materia Prima		$ 10.937.500	$ 13.057.275	$ 14.552.784	$ 15.645.628	$ 16.387.236
Costos Transformación		$ 21.875.000	$ 26.381.025	$ 29.711.934	$ 32.289.913	$ 34.199.449
Costos Indirectos		$ 21.875.000	$ 26.381.025	$ 29.711.934	$ 32.289.913	$ 34.199.449
UTILIDAD BRUTA		**$ 54.687.500**	**$ 67.684.650**	**$ 78.221.214**	**$ 87.216.053**	**$ 94.760.972**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 21.875.000	$ 26.381.025	$ 29.711.934	$ 32.289.913	$ 34.199.449
FLUJO DE CAJA		**$ 32.812.500**	**$ 41.303.625**	**$ 48.509.280**	**$ 54.926.141**	**$ 60.561.524**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 82.250.000**	**$ 28.782.895**	**$ 31.781.798**	**$ 32.742.382**	**$ 32.520.685**	**$ 31.453.758**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 82.250.000**	$ (53.467.105)	$ (21.685.307)	$ 11.057.075	$ 43.577.760	$ 75.031.517

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 75.031.517
TIR	26%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 75.023.284**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 20.000.000,00	$ 20.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 20.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	6	$ 2.000.000,00	$ 12.000.000,00
Nevera	2	$ 2.500.000,00	$ 5.000.000,00
Portatil	4	$ 2.500.000,00	$ 10.000.000,00
Computador de escritorio	6	$ 3.000.000,00	$ 18.000.000,00
Total maquinaria			$ 45.000.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
sillas plasticas	10	$ 25.000,00	$ 250.000,00
mesas plasticas	5	$ 100.000,00	$ 500.000,00
Ventiladores	6	$ 350.000,00	$ 2.100.000,00
Escritorio	4	$ 350.000,00	$ 1.400.000,00
Total muebles de oficina			$ 4.250.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 49.250.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	5.000.000	$ 5.000.000,00
Pagina web	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total intangibles			$ 10.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	6	$ 500.000,00	$ 3.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 3.000.000,00
TOTAL			**$ 82.250.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Corregimiento
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Grupo Ecológico
Tipo	Artesanías

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		17.534	18.760	19.762	20.609	21.343
% Conversión		8,0%				
Q		1.402	1.500	1.580	1.648	1.707
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Limpieza Productos		$ 3.000	$ 3.420	$ 3.694	$ 3.878	$ 4.014
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 4.206.000	$ 5.130.000	$ 5.835.888	$ 6.391.405	$ 6.851.932
COSTOS TOTALES		$ 3.154.500	$ 3.826.980	$ 4.330.229	$ 4.716.857	$ 5.029.318
Nómina		$ 1.682.400	$ 2.046.870	$ 2.322.683	$ 2.537.388	$ 2.713.365
Materia Prima		$ 841.200	$ 1.020.870	$ 1.155.506	$ 1.259.107	$ 1.342.979
Costos Transformación		$ 420.600	$ 507.870	$ 571.917	$ 619.966	$ 657.785
Costos Indirectos		$ 210.300	$ 251.370	$ 280.123	$ 300.396	$ 315.189
UTILIDAD BRUTA		**$ 1.051.500**	**$ 1.303.020**	**$ 1.505.659**	**$ 1.674.548**	**$ 1.822.614**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 210.300	$ 251.370	$ 280.123	$ 300.396	$ 315.189
FLUJO DE CAJA		**$ 841.200**	**$ 1.051.650**	**$ 1.225.536**	**$ 1.374.152**	**$ 1.507.425**
Utilidad Operacional / Ventas		***20,0%***	***20,5%***	***21,0%***	***21,5%***	***22,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 2.500.000**	**$ 737.895**	**$ 809.211**	**$ 827.202**	**$ 813.608**	**$ 782.909**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 2.500.000**	$ (1.762.105)	$ (952.895)	$ (125.693)	$ 687.916	$ 1.470.825

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 1.470.825
TIR	18%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**1.894.084**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
			$ -
Total gastos pre operativos			$ -
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Total maquinaria			$ -
Muebles de oficina y mobiliario			
sillas plasticas	2	$ 25.000,00	$ 50.000,00
mesas plasticas	1	$ 100.000,00	$ 100.000,00
Escritorio	1	$ 350.000,00	$ 350.000,00
Total muebles de oficina			$ 500.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 500.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	500.000	$ 500.000,00
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Total gastos de talento humano			$ 500.000,00
TOTAL			**$ 2.500.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Zona_Urbana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Agencia De Viaje Y Turismo Asoparupa
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		111.908	118.765	124.367	129.104	133.208
% Conversión		0,2%				
Q		167	178	186	193	199
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Paquete persona		$ 805.000	$ 917.700	$ 991.116	$ 1.040.672	$ 1.077.095
Valor medio pasadía		$ 300.000	$ 342.000	$ 369.360	$ 387.828	$ 401.402
Experiencia ancestral		$ 90.000	$ 102.600	$ 110.808	$ 116.348	$ 120.421

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 199.565.000	$ 242.489.400	$ 273.658.824	$ 298.155.703	$ 318.184.660
COSTOS TOTALES		$ 149.673.750	$ 180.897.092	$ 203.054.847	$ 220.038.909	$ 233.547.540
Nómina		$ 99.782.500	$ 121.002.211	$ 136.282.094	$ 148.183.384	$ 157.819.591
Materia Prima		$ 9.978.250	$ 11.881.981	$ 13.135.624	$ 14.013.318	$ 14.636.494
Costos Transformación		$ 19.956.500	$ 24.006.451	$ 26.818.565	$ 28.921.103	$ 30.545.727
Costos Indirectos		$ 19.956.500	$ 24.006.451	$ 26.818.565	$ 28.921.103	$ 30.545.727
UTILIDAD BRUTA		**$ 49.891.250**	**$ 61.592.308**	**$ 70.603.977**	**$ 78.116.794**	**$ 84.637.119**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 19.956.500	$ 24.006.451	$ 26.818.565	$ 28.921.103	$ 30.545.727
FLUJO DE CAJA		**$ 29.934.750**	**$ 37.585.857**	**$ 43.785.412**	**$ 49.195.691**	**$ 54.091.392**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 69.600.000**	**$ 26.258.553**	**$ 28.921.096**	**$ 29.553.906**	**$ 29.127.798**	**$ 28.093.374**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 69.600.000**	$ (43.341.447)	$ (14.420.351)	$ 15.133.555	$ 44.261.353	$ 72.354.727

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 72.354.727
TIR	29%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**67.712.405**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 30.000.000,00	$ 30.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 30.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	4	$ 1.750.000,00	$ 7.000.000,00
Nevera	1	$ 1.500.000,00	$ 1.500.000,00
Congelador	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00
Total maquinaria			$ 9.700.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Silla de oficina	6	$ 450.000,00	$ 2.700.000,00
Escritorios	4	$ 350.000,00	$ 1.400.000,00
Ventiladores	4	$ 300.000,00	$ 1.200.000,00
Archivadores	6	$ 600.000,00	$ 3.600.000,00
Total muebles de oficina			$ 8.900.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 18.600.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 15.000.000,00	$ 15.000.000,00
Total intangibles			$ 15.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	6	$ 1.000.000,00	$ 6.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 6.000.000,00
TOTAL			**$ 69.600.000,00**

	PASO 1: **Selecciona la Zona**
Zona	Zona_Urbana
	PASO 2: **Selecciona Proyecto**
Proyecto	Asociación De Sabedora De La Gastronomía Tradicional Del Pacifico
Tipo	Restaurante

PROYECCIÓN TURISTAS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Turistas		111.908	118.765	124.367	129.104	133.208
% Conversión		0,5%				
Q		604	641	671	697	719
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Paquete Turístico		$ 20.000	$ 22.800	$ 24.624	$ 25.855	$ 26.760
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
INGRESOS		$ 12.080.000	$ 14.614.800	$ 16.522.704	$ 18.021.074	$ 19.240.535
COSTOS TOTALES		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Nómina		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Materia Prima		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Costos Transformación		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Costos Indirectos		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
UTILIDAD BRUTA		**$ 12.080.000**	**$ 14.614.800**	**$ 16.522.704**	**$ 18.021.074**	**$ 19.240.535**
Utilidad Bruta / Ventas		***100,0%***	***100,0%***	***100,0%***	***100,0%***	***100,0%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
FLUJO DE CAJA		**$ 12.080.000**	**$ 14.614.800**	**$ 16.522.704**	**$ 18.021.074**	**$ 19.240.535**
Utilidad Operacional / Ventas		***100,0%***	***100,0%***	***100,0%***	***100,0%***	***100,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 31.520.000**	**$ 10.596.491**	**$ 11.245.614**	**$ 11.152.355**	**$ 10.669.923**	**$ 9.992.931**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 31.520.000**	$ (20.923.509)	$ (9.677.895)	$ 1.474.460	$ 12.144.383	$ 22.137.313

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 22.137.313
TIR	21%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 25.594.539**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
ADECUACIONES	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 2.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
HORNO INDUSTRIAL	1	$ 2.000.000	$ 2.000.000,00
SARTEN INDUSTRIAL	4	$ 300.000	$ 1.200.000,00
MAQUINA AL VACIO	1	$ 6.000.000	$ 6.000.000,00
CUCHARONES	4	$ 30.000	$ 120.000,00
MOLINO ELECTRICO	1	$ 3.900.000	$ 3.900.000,00
MESAS ACERO INIXIDABLE	4	$ 450.000	$ 1.800.000,00
BATIDORA INDUSTRIAL	1	$ 2.500.000	$ 2.500.000,00
Total maquinaria			$ 17.520.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
MESAS DE LAVADO ACERO INOXIDABLE	2	$ 1.525.000	$ 3.050.000,00
CUCHILLOS	10	$ 104.000	$ 1.040.000,00
MACHETES	10	$ 80.000	$ 800.000,00
TABLAS DE CORTE	9	$ 35.000	$ 315.000,00
BOLSAS CON MARCA	1000	$ 35	$ 35.000,00
Total muebles de oficina			$ 5.240.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 22.760.000,00**
Gastos en intangibles			
PUBLICIDAD	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Total intangibles			$ 500.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
CAPACITACIÓN Y CUALIFICACIÓN	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
UNIFORMES DE DOTACIÓN	72	$ 80.000	$ 5.760.000,00
Total gastos de talento humano			$ 6.260.000,00
TOTAL			**$ 31.520.000,00**

	PASO 1: **Selecciona la Zona**
Zona	Zona_Urbana
	PASO 2: **Selecciona Proyecto**
Proyecto	Corporación Agroindustrial Social Del Pacifico
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Turistas		111.908	118.765	124.367	129.104	133.208
% Conversión		0,5%				
Q		559	593	621	645	666
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Transporte		$ 179.000	$ 204.060	$ 220.385	$ 231.404	$ 239.503
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
INGRESOS		$ 100.061.000	$ 121.007.580	$ 136.858.961	$ 149.255.606	$ 159.509.119
COSTOS TOTALES		$ 75.045.750	$ 90.271.655	$ 101.549.349	$ 110.150.637	$ 117.079.693
Nómina		$ 50.030.500	$ 60.382.782	$ 68.155.762	$ 74.180.036	$ 79.116.523
Materia Prima		$ 5.003.050	$ 5.929.371	$ 6.569.230	$ 7.015.013	$ 7.337.419
Costos Transformación		$ 10.006.100	$ 11.979.750	$ 13.412.178	$ 14.477.794	$ 15.312.875
Costos Indirectos		$ 10.006.100	$ 11.979.750	$ 13.412.178	$ 14.477.794	$ 15.312.875
UTILIDAD BRUTA		**$ 25.015.250**	**$ 30.735.925**	**$ 35.309.612**	**$ 39.104.969**	**$ 42.429.426**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 10.006.100	$ 11.979.750	$ 13.412.178	$ 14.477.794	$ 15.312.875
FLUJO DE CAJA		**$ 15.009.150**	**$ 18.756.175**	**$ 21.897.434**	**$ 24.627.175**	**$ 27.116.550**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 39.490.000**	**$ 13.165.921**	**$ 14.432.268**	**$ 14.780.144**	**$ 14.581.265**	**$ 14.083.486**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 39.490.000**	$ (26.324.079)	$ (11.891.811)	$ 2.888.333	$ 17.469.597	$ 31.553.084

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 31.553.084
TIR	23%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 33.887.551**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

EJECUTADO POR:

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Zona_Urbana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Agencia de Viajes Faro Azul Tours
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		111.908	118.765	124.367	129.104	133.208
% Conversión		1,0%				
Q		1.119	1.187	1.243	1.291	1.332
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Paquete Turístico		$ 50.000	$ 57.000	$ 61.560	$ 64.638	$ 66.900
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 55.950.000	$ 67.659.000	$ 76.519.080	$ 83.447.658	$ 89.111.240
COSTOS TOTALES		$ 41.962.500	$ 50.473.614	$ 56.777.157	$ 61.584.372	$ 65.407.650
Nómina		$ 27.975.000	$ 33.761.841	$ 38.106.502	$ 41.473.486	$ 44.199.175
Materia Prima		$ 2.797.500	$ 3.315.291	$ 3.672.916	$ 3.922.040	$ 4.099.117
Costos Transformación		$ 5.595.000	$ 6.698.241	$ 7.498.870	$ 8.094.423	$ 8.554.679
Costos Indirectos		$ 5.595.000	$ 6.698.241	$ 7.498.870	$ 8.094.423	$ 8.554.679
UTILIDAD BRUTA		**$ 13.987.500**	**$ 17.185.386**	**$ 19.741.923**	**$ 21.863.286**	**$ 23.703.590**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 5.595.000	$ 6.698.241	$ 7.498.870	$ 8.094.423	$ 8.554.679
FLUJO DE CAJA		**$ 8.392.500**	**$ 10.487.145**	**$ 12.243.053**	**$ 13.768.864**	**$ 15.148.911**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 22.786.000**	**$ 7.361.842**	**$ 8.069.518**	**$ 8.263.712**	**$ 8.152.273**	**$ 7.867.870**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 22.786.000**	$ (15.424.158)	$ (7.354.640)	$ 909.072	$ 9.061.344	$ 16.929.214

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 16.929.214
TIR	22%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 18.944.157**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 8.000.000,00	$ 8.000.000,00
			$ -
Total gastos pre operativos			$ 8.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Computador Portátil	2	$ 4.000.000,00	$ 8.000.000,00
Video bean portatil	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00
Polos Bordados	12	$ 45.000,00	$ 540.000,00
Gorras Bordadas	12	$ 18.000,00	$ 216.000,00
Total maquinaria			$ 9.956.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Mesa Plegable Rectangular Gris rimax	1	$ 110.000,00	$ 110.000,00
Silla plegables rimax	4	$ 60.000,00	$ 240.000,00
Pendones para Exteriores de araña	2	$ 180.000,00	$ 360.000,00
Carpeta Aros Catálogo Norma	4	$ 15.000,00	$ 60.000,00
Sobre Bolsillo de Acetato Carta x 25	2	$ 30.000,00	$ 60.000,00
Total muebles de oficina			$ 830.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 10.786.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	2	$ 1.000.000,00	$ 2.000.000,00
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 22.786.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Zona_Urbana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Fundación Social Artística Y Cultural Palenque El Primo Hermano
Tipo	Entretenimiento

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		111.908	118.765	124.367	129.104	133.208
% Conversión		0,3%				
Q		313	332	348	361	372
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Presentación		$ 700.000	$ 798.000	$ 861.840	$ 904.932	$ 936.605
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 219.100.000	$ 264.936.000	$ 299.920.320	$ 326.680.452	$ 348.416.919
COSTOS TOTALES		$ 186.235.000	$ 224.135.856	$ 252.532.909	$ 273.758.219	$ 290.579.710
Nómina		$ 175.280.000	$ 211.683.864	$ 239.336.415	$ 260.364.320	$ 277.339.867
Materia Prima		$ -	$ (264.936)	$ (599.841)	$ (980.041)	$ (1.393.668)
Costos Transformación		$ -	$ (264.936)	$ (599.841)	$ (980.041)	$ (1.393.668)
Costos Indirectos		$ 10.955.000	$ 12.981.864	$ 14.396.175	$ 15.353.981	$ 16.027.178
UTILIDAD BRUTA		**$ 32.865.000**	**$ 40.800.144**	**$ 47.387.411**	**$ 52.922.233**	**$ 57.837.208**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 10.955.000	$ 12.981.864	$ 14.396.175	$ 15.353.981	$ 16.027.178
FLUJO DE CAJA		**$ 21.910.000**	**$ 27.818.280**	**$ 32.991.235**	**$ 37.568.252**	**$ 41.810.030**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 86.120.000**	**$ 19.219.298**	**$ 21.405.263**	**$ 22.268.144**	**$ 22.243.421**	**$ 21.714.820**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 86.120.000**	$ (66.900.702)	$ (45.495.439)	$ (23.227.295)	$ (983.873)	$ 20.730.946

Payback (Años)	5,0
VPN Pry	$ 20.730.946
TIR	7%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 50.967.901**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Confección nuevos trajes	300	$ 70.000,00	$ 21.000.000,00
Reparación de instrumentos musicales	8	$ 400.000,00	$ 3.200.000,00
Total gastos pre operativos			$ 24.200.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Computador portatil	1	$ 4.000.000,00	$ 4.000.000,00
Escritorio modular	2	$ 660.000,00	$ 1.320.000,00
Ventilador	3	$ 150.000,00	$ 450.000,00
Televisor	1	$ 2.400.000,00	$ 2.400.000,00
Telón para proyección	1	$ 600.000,00	$ 600.000,00
PC de escritorio	1	$ 4.000.000,00	$ 4.000.000,00
Archivador	2	$ 600.000,00	$ 1.200.000,00
Dispensador de agua KALLEY de piso para botellón	1	$ 550.000,00	$ 550.000,00
Sistema de microfonos inalambricoS	1	$ 600.000,00	$ 600.000,00
Microfonos Shure profesional con cable	4	$ 160.000,00	$ 640.000,00
Equido audio (consola 14 micro)	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Total maquinaria			$ 18.760.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Computador Portátil	4	$ 4.000.000,00	$ 16.000.000,00
Escritorio Modular	4	$ 660.000,00	$ 2.640.000,00
Silla Ergonómica de oficina	4	$ 190.000,00	$ 760.000,00
Total muebles de oficina			$ 19.400.000,00
Sillas rimax	$ 100	$ 60.000,00	$ 6.000.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 38.160.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	2.000.000	$ 2.000.000,00
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	6	$ 500.000,00	$ 3.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 3.000.000,00
TOTAL			**$ 86.120.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Zona_Urbana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Fundación Social Para La Productividad
Tipo	Artesanías

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		111.908	118.765	124.367	129.104	133.208
% Conversión		1,0%				
Q		1.119	1.187	1.243	1.291	1.332
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Artesanía		$ 40.000	$ 45.600	$ 49.248	$ 51.710	$ 53.520
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 44.760.000	$ 54.127.200	$ 61.215.264	$ 66.758.126	$ 71.288.992
COSTOS TOTALES		$ 33.570.000	$ 40.378.891	$ 45.421.726	$ 49.267.497	$ 52.326.120
Nómina		$ 17.904.000	$ 21.596.753	$ 24.363.675	$ 26.502.976	$ 28.230.441
Materia Prima		$ 8.952.000	$ 10.771.313	$ 12.120.622	$ 13.151.351	$ 13.972.642
Costos Transformación		$ 4.476.000	$ 5.358.593	$ 5.999.096	$ 6.475.538	$ 6.843.743
Costos Indirectos		$ 2.238.000	$ 2.652.233	$ 2.938.333	$ 3.137.632	$ 3.279.294
UTILIDAD BRUTA		**$ 11.190.000**	**$ 13.748.309**	**$ 15.793.538**	**$ 17.490.629**	**$ 18.962.872**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 2.238.000	$ 2.652.233	$ 2.938.333	$ 3.137.632	$ 3.279.294
FLUJO DE CAJA		**$ 8.952.000**	**$ 11.096.076**	**$ 12.855.205**	**$ 14.352.997**	**$ 15.683.578**
Utilidad Operacional / Ventas		***20,0%***	***20,5%***	***21,0%***	***21,5%***	***22,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 22.560.000**	**$ 7.852.632**	**$ 8.538.070**	**$ 8.676.898**	**$ 8.498.127**	**$ 8.145.559**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 22.560.000**	$ (14.707.368)	$ (6.169.298)	$ 2.507.599	$ 11.005.726	$ 19.151.285

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 19.151.285
TIR	25%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 19.896.283**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Gastos locativos	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 2.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Computador portatil	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
Ventilador	3	$ 150.000,00	$ 450.000,00
Televisor	1	$ 2.400.000,00	$ 2.400.000,00
Telón para proyección	1	$ 600.000,00	$ 600.000,00
PC de escritorio	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
Archivador	2	$ 600.000,00	$ 1.200.000,00
Total maquinaria			$ 8.650.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Silla Ergonómica de oficina	4	$ 190.000,00	$ 760.000,00
Total muebles de oficina			$ 760.000,00
			$ -
Total inversión en activos fijos			**$ 9.410.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	2.000.000	$ 2.000.000,00
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Total gastos de talento humano			$ 500.000,00
TOTAL			**$ 22.560.000,00**

	PASO 1: **Selecciona la Zona**
Zona	Bahia_Malaga
	PASO 2: **Selecciona Proyecto**
Proyecto	Fundación Folclórica Son Cultura
Tipo	Entretenimiento

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		0,4%				
Q		404	425	442	457	470
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Presentación / Hora		$ 800.000	$ 912.000	$ 984.960	$ 1.034.208	$ 1.070.405
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 323.200.000	$ 387.600.000	$ 435.352.320	$ 472.633.056	$ 503.090.482
COSTOS TOTALES		$ 274.720.000	$ 327.909.600	$ 366.566.653	$ 396.066.501	$ 419.577.462
Nómina		$ 258.560.000	$ 309.692.400	$ 347.411.151	$ 376.688.546	$ 400.460.023
Materia Prima		$ -	$ (387.600)	$ (870.705)	$ (1.417.899)	$ (2.012.362)
Costos Transformación		$ -	$ (387.600)	$ (870.705)	$ (1.417.899)	$ (2.012.362)
Costos Indirectos		$ 16.160.000	$ 18.992.400	$ 20.896.911	$ 22.213.754	$ 23.142.162
UTILIDAD BRUTA		**$ 48.480.000**	**$ 59.690.400**	**$ 68.785.667**	**$ 76.566.555**	**$ 83.513.020**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 16.160.000	$ 18.992.400	$ 20.896.911	$ 22.213.754	$ 23.142.162
FLUJO DE CAJA		**$ 32.320.000**	**$ 40.698.000**	**$ 47.888.755**	**$ 54.352.801**	**$ 60.370.858**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 86.650.000**	**$ 28.350.877**	**$ 31.315.789**	**$ 32.323.546**	**$ 32.181.222**	**$ 31.354.732**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 86.650.000**	$ (58.299.123)	$ (26.983.333)	$ 5.340.212	$ 37.521.434	$ 68.876.166

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 68.876.166
TIR	23%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**74.185.981**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Confecciones de nuevos trajes	300	$ 70.000,00	$ 21.000.000,00
Reparación de instrumentos musicales	8	$ 400.000,00	$ 3.200.000,00
Total gastos pre operativos			$ 24.200.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Computador Portátil	4	$ 4.000.000,00	$ 16.000.000,00
Ventilador de mesa	3	$ 75.000,00	$ 225.000,00
Televisor	1	$ 2.400.000,00	$ 2.400.000,00
Telon para proyección	1	$ 600.000,00	$ 600.000,00
Mesa Plegable Rectangular Gris rimax	2	$ 110.000,00	$ 220.000,00
Archivador	2	$ 600.000,00	$ 1.200.000,00
Sistema de microfonos	1	$ 600.000,00	$ 600.000,00
Microfonos shure	8	$ 160.000,00	$ 1.280.000,00
Equipo de audio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Total maquinaria			$ 25.525.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Escritorio Modular	4	$ 660.000,00	$ 2.640.000,00
Silla Ergonómica de oficina	4	$ 190.000,00	$ 760.000,00
Total muebles de oficina			$ 3.400.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 28.925.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	5.000.000	$ 5.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 5.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	6	$ 500.000,00	$ 3.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 3.000.000,00
TOTAL			**$ 86.650.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Zona_Urbana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Semillas De Vida & Asociados S.A.S.
Tipo	Alimentos

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		111.908	118.765	124.367	129.104	133.208
% Conversión		1%				
Q		559	593	621	645	666
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Bebidas de 370 ml		$ 65.000	$ 74.100	$ 80.028	$ 84.029	$ 86.970
Bebidas de 200 ml		$ 40.000	$ 45.600	$ 49.248	$ 51.710	$ 53.520
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 58.695.000	$ 70.982.100	$ 80.280.396	$ 87.552.171	$ 93.566.802
COSTOS TOTALES		$ 41.086.500	$ 49.403.542	$ 55.554.034	$ 60.235.894	$ 63.999.692
Nómina		$ 11.739.000	$ 14.125.438	$ 15.895.518	$ 17.247.778	$ 18.339.093
Materia Prima		$ 17.608.500	$ 21.223.648	$ 23.923.558	$ 26.002.995	$ 27.695.773
Costos Transformación		$ 5.869.500	$ 7.027.228	$ 7.867.479	$ 8.492.561	$ 8.982.413
Costos Indirectos		$ 5.869.500	$ 7.027.228	$ 7.867.479	$ 8.492.561	$ 8.982.413
UTILIDAD BRUTA		**$ 17.608.500**	**$ 21.578.558**	**$ 24.726.362**	**$ 27.316.277**	**$ 29.567.109**
Utilidad Bruta / Ventas		***30,0%***	***30,4%***	***30,8%***	***31,2%***	***31,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 2.934.750	$ 3.478.123	$ 3.853.459	$ 4.114.952	$ 4.304.073
FLUJO DE CAJA		**$ 14.673.750**	**$ 18.100.436**	**$ 20.872.903**	**$ 23.201.325**	**$ 25.263.036**
Utilidad Operacional / Ventas		***25,0%***	***25,5%***	***26,0%***	***26,5%***	***27,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 44.506.250**	**$ 12.871.711**	**$ 13.927.697**	**$ 14.088.615**	**$ 13.737.047**	**$ 13.120.829**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 44.506.250**	$ (31.634.539)	$ (17.706.842)	$ (3.618.227)	$ 10.118.820	$ 23.239.649

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 23.239.649
TIR	16%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 32.314.794**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
			$ -
Total gastos pre operativos			$ 5.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
CONGELADOR	1	$ 2.700.000,00	$ 2.700.000,00
CORTADOR LASER INDUSTRUAL	1	$ 4.500.000,00	$ 4.500.000,00
MARMITA GAS 150 LITROS	1	$ 3.400.000,00	$ 3.400.000,00
VITRINAS	1	$ 3.260.000,00	$ 3.260.000,00
ALAMBIQUE	1	$ 1.100.000,00	$ 1.100.000,00
COMPUTADOR PORTATIL LENOVO	2	$ 3.860.000,00	$ 7.720.000,00
VENTILADOR	2	$ 1.000.000,00	$ 2.000.000,00
ENVASES VIDRIO	175	$ 3.750,00	$ 656.250,00
TANQUES PLASTICOS 50 BOTELLAS BLANCO	2	$ 800.000,00	$ 1.600.000,00
BARRILES ROBLE	4	$ 360.000,00	$ 1.440.000,00
Total maquinaria			$ 28.376.250,00
Muebles de oficina y mobiliario			
ESCRITORIO GERENCIAL	2	$ 900.000,00	$ 1.800.000,00
SILLA GERENCIA	2	$ 850.000,00	$ 1.700.000,00
ARCHIVADOR METALICO 4 PUESTOS	1	$ 930.000,00	$ 930.000,00
ESCRITORIO SECRETARIAL	1	$ 450.000,00	$ 450.000,00
SILLA SECRETARIAL	1	$ 250.000,00	$ 250.000,00
Total muebles de oficina			$ 5.130.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 33.506.250,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 4.000.000,00	$ 4.000.000,00
Total intangibles			$ 4.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 44.506.250,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Zona_Urbana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Plan de Negocio Agencia de Viajes Y Turismo con Cache
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		111.908	118.765	124.367	129.104	133.208
% Conversión		1,5%				
Q		1.678	1.781	1.865	1.936	1.998
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Paquete Turístico		$ 40.000	$ 45.600	$ 49.248	$ 51.710	$ 53.520
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 67.120.000	$ 81.213.600	$ 91.847.520	$ 100.111.334	$ 106.933.487
COSTOS TOTALES		$ 50.340.000	$ 60.585.346	$ 68.150.860	$ 73.882.165	$ 78.489.180
Nómina		$ 33.560.000	$ 40.525.586	$ 45.740.065	$ 49.755.333	$ 53.039.010
Materia Prima		$ 3.356.000	$ 3.979.466	$ 4.408.681	$ 4.705.233	$ 4.918.940
Costos Transformación		$ 6.712.000	$ 8.040.146	$ 9.001.057	$ 9.710.799	$ 10.265.615
Costos Indirectos		$ 6.712.000	$ 8.040.146	$ 9.001.057	$ 9.710.799	$ 10.265.615
UTILIDAD BRUTA		**$ 16.780.000**	**$ 20.628.254**	**$ 23.696.660**	**$ 26.229.170**	**$ 28.444.308**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 6.712.000	$ 8.040.146	$ 9.001.057	$ 9.710.799	$ 10.265.615
FLUJO DE CAJA		**$ 10.068.000**	**$ 12.588.108**	**$ 14.695.603**	**$ 16.518.370**	**$ 18.178.693**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 30.306.000**	**$ 8.831.579**	**$ 9.686.140**	**$ 9.919.114**	**$ 9.780.201**	**$ 9.441.443**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 30.306.000**	$ (21.474.421)	$ (11.788.281)	$ (1.869.167)	$ 7.911.034	$ 17.352.478

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 17.352.478
TIR	17%

INVERSIÓN MÁXIMA **$ 22.733.094** ***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 10.000.000,00	$ 10.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 10.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Computador Portátil	2	$ 4.000.000,00	$ 8.000.000,00
Escritorio Modular	2	$ 660.000,00	$ 1.320.000,00
Silla Ergonómica de oficina	2	$ 190.000,00	$ 380.000,00
Ventilador de Mesa Kalley	3	$ 75.000,00	$ 225.000,00
Televisor Smar tv 68	1	$ 2.400.000,00	$ 2.400.000,00
Radios Bidireccional Empresarial x 6 uds con muelle	1	$ 1.750.000,00	$ 1.750.000,00
Dispensador de agua KALLEY de piso para botellón	1	$ 550.000,00	$ 550.000,00
Polos Bordados	12	$ 45.000,00	$ 540.000,00
Gorras Bordadas	12	$ 18.000,00	$ 216.000,00
Total maquinaria			$ 15.381.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Mesa Plegable Rectangular Gris rimax	2	$ 110.000,00	$ 220.000,00
Silla plegables rimax	8	$ 60.000,00	$ 480.000,00
Extintor ABC de 10 Lbs	3	$ 75.000,00	$ 225.000,00
Total muebles de oficina			$ 925.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 16.306.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Total intangibles			$ 3.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	2	$ 500.000,00	$ 1.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 1.000.000,00
TOTAL			**$ 30.306.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Zona_Urbana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Yolima Avincula Sinisterra
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		111.908	118.765	124.367	129.104	133.208
% Conversión		0,1%				
Q		111	118	124	129	133
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Pasadía con Taller		$ 600.000	$ 684.000	$ 738.720	$ 775.656	$ 802.804
Inmersión		$ 1.700.000	$ 1.938.000	$ 2.093.040	$ 2.197.692	$ 2.274.611
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 255.300.000	$ 309.396.000	$ 351.138.240	$ 383.561.892	$ 409.296.219
COSTOS TOTALES		$ 191.475.000	$ 230.809.416	$ 260.544.574	$ 283.068.676	$ 300.423.425
Nómina		$ 127.650.000	$ 154.388.604	$ 174.866.844	$ 190.630.260	$ 203.010.925
Materia Prima		$ 12.765.000	$ 15.160.404	$ 16.854.636	$ 18.027.409	$ 18.827.626
Costos Transformación		$ 25.530.000	$ 30.630.204	$ 34.411.548	$ 37.205.504	$ 39.292.437
Costos Indirectos		$ 25.530.000	$ 30.630.204	$ 34.411.548	$ 37.205.504	$ 39.292.437
UTILIDAD BRUTA		**$ 63.825.000**	**$ 78.586.584**	**$ 90.593.666**	**$ 100.493.216**	**$ 108.872.794**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 25.530.000	$ 30.630.204	$ 34.411.548	$ 37.205.504	$ 39.292.437
FLUJO DE CAJA		**$ 38.295.000**	**$ 47.956.380**	**$ 56.182.118**	**$ 63.287.712**	**$ 69.580.357**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 87.920.000**	**$ 33.592.105**	**$ 36.900.877**	**$ 37.921.330**	**$ 37.471.406**	**$ 36.137.857**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 87.920.000**	$ (54.327.895)	$ (17.427.018)	$ 20.494.312	$ 57.965.718	$ 94.103.575

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 94.103.575
TIR	30%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 86.825.246**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Gastos locativos	1	$ 30.000.000,00	$ 30.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 30.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	4	$ 1.750.000,00	$ 7.000.000,00
Computador de escritorio	3	$ 3.000.000,00	$ 9.000.000,00
Computador portatil	3	$ 1.500.000,00	$ 4.500.000,00
Total maquinaria			$ 20.500.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
sillas plasticas	10	$ 42.000,00	$ 420.000,00
mesas plasticas	1	$ 100.000,00	$ 100.000,00
Estantes	10	$ 600.000,00	$ 6.000.000,00
Escritorio	4	$ 350.000,00	$ 1.400.000,00
Total muebles de oficina			$ 7.920.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 28.420.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	7.000.000	$ 7.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 7.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 87.920.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bocana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Agencia de viajes bocana
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		0,8%				
Q		777	817	851	879	903
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Hospedaje		$ 50.000	$ 57.000	$ 61.560	$ 64.638	$ 66.900
Plan Turístico		$ 130.000	$ 148.200	$ 160.056	$ 168.059	$ 173.941
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 139.860.000	$ 167.648.400	$ 188.595.216	$ 204.540.487	$ 217.479.593
COSTOS TOTALES		$ 104.895.000	$ 125.065.706	$ 139.937.650	$ 150.950.880	$ 159.630.021
Nómina		$ 69.930.000	$ 83.656.552	$ 93.920.418	$ 101.656.622	$ 107.869.878
Materia Prima		$ 6.993.000	$ 8.214.772	$ 9.052.570	$ 9.613.403	$ 10.004.061
Costos Transformación		$ 13.986.000	$ 16.597.192	$ 18.482.331	$ 19.840.427	$ 20.878.041
Costos Indirectos		$ 13.986.000	$ 16.597.192	$ 18.482.331	$ 19.840.427	$ 20.878.041
UTILIDAD BRUTA		**$ 34.965.000**	**$ 42.582.694**	**$ 48.657.566**	**$ 53.589.608**	**$ 57.849.572**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 13.986.000	$ 16.597.192	$ 18.482.331	$ 19.840.427	$ 20.878.041
FLUJO DE CAJA		**$ 20.979.000**	**$ 25.985.502**	**$ 30.175.235**	**$ 33.749.180**	**$ 36.971.531**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 53.400.000**	**$ 18.402.632**	**$ 19.995.000**	**$ 20.367.424**	**$ 19.982.224**	**$ 19.201.855**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 53.400.000**	$ (34.997.368)	$ (15.002.368)	$ 5.365.055	$ 25.347.279	$ 44.549.134

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 44.549.134
TIR	24%

INVERSIÓN MÁXIMA **$ 46.721.737** ****Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 15.000.000,00	$ 15.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 15.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	4	$ 2.000.000,00	$ 8.000.000,00
Nevera	2	$ 2.500.000,00	$ 5.000.000,00
Computador de escritorio	2	$ 3.000.000,00	$ 6.000.000,00
Computador portatil	2	$ 2.500.000,00	$ 5.000.000,00
Total maquinaria			$ 24.000.000,00
Muebles de oficina			$ -
Sillas plasticas	80	$ 25.000,00	$ 2.000.000,00
mesas plasticas	10	$ 100.000,00	$ 1.000.000,00
Sofa de espera	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Escritorio	4	$ 350.000,00	$ 1.400.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 7.400.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 31.400.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 5.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 53.400.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bocana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Agencia De Viajes Operadora Punta Soldado
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		0,8%				
Q		777	817	851	879	903
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Pasadía		$ 160.000	$ 182.400	$ 196.992	$ 206.842	$ 214.081
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 124.320.000	$ 149.020.800	$ 167.640.192	$ 181.813.766	$ 193.315.194
COSTOS TOTALES		$ 93.240.000	$ 111.169.517	$ 124.389.022	$ 134.178.560	$ 141.893.352
Nómina		$ 62.160.000	$ 74.361.379	$ 83.484.816	$ 90.361.442	$ 95.884.336
Materia Prima		$ 6.216.000	$ 7.302.019	$ 8.046.729	$ 8.545.247	$ 8.892.499
Costos Transformación		$ 12.432.000	$ 14.753.059	$ 16.428.739	$ 17.635.935	$ 18.558.259
Costos Indirectos		$ 12.432.000	$ 14.753.059	$ 16.428.739	$ 17.635.935	$ 18.558.259
UTILIDAD BRUTA		**$ 31.080.000**	**$ 37.851.283**	**$ 43.251.170**	**$ 47.635.207**	**$ 51.421.841**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 12.432.000	$ 14.753.059	$ 16.428.739	$ 17.635.935	$ 18.558.259
FLUJO DE CAJA		**$ 18.648.000**	**$ 23.098.224**	**$ 26.822.431**	**$ 29.999.271**	**$ 32.863.583**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 42.400.000**	**$ 16.357.895**	**$ 17.773.333**	**$ 18.104.377**	**$ 17.761.977**	**$ 17.068.315**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 42.400.000**	$ (26.042.105)	$ (8.268.772)	$ 9.835.605	$ 27.597.582	$ 44.665.897

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 44.665.897
TIR	30%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**41.530.433**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 10.000.000,00	$ 10.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 10.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	2	$ 2.000.000,00	$ 4.000.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	2	$ 3.000.000,00	$ 6.000.000,00
Computador portatil	2	$ 2.500.000,00	$ 5.000.000,00
Total maquinaria			$ 17.500.000,00
Muebles de oficina			$ -
Sillas plasticas	80	$ 25.000,00	$ 2.000.000,00
mesas plasticas	10	$ 100.000,00	$ 1.000.000,00
Sofa de espera	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Escritorio	4	$ 350.000,00	$ 1.400.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 7.400.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 24.900.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 5.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	5	$ 500.000,00	$ 2.500.000,00
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 2.500.000,00
TOTAL			**$ 42.400.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bocana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Billares santos
Tipo	Comercio

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		1,0%				
Q		1.036	1.090	1.135	1.172	1.205
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Juegos Billares		$ 60.000	$ 68.400	$ 73.872	$ 77.566	$ 80.280
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 62.160.000	$ 74.556.000	$ 83.844.720	$ 90.906.883	$ 96.737.877
COSTOS TOTALES		$ 43.512.000	$ 51.890.976	$ 58.020.546	$ 62.543.936	$ 66.168.708
Nómina		$ 18.648.000	$ 22.292.244	$ 24.985.727	$ 26.999.344	$ 28.634.412
Materia Prima		$ 18.648.000	$ 22.292.244	$ 24.985.727	$ 26.999.344	$ 28.634.412
Costos Transformación		$ 3.108.000	$ 3.653.244	$ 4.024.547	$ 4.272.624	$ 4.449.942
Costos Indirectos		$ 3.108.000	$ 3.653.244	$ 4.024.547	$ 4.272.624	$ 4.449.942
UTILIDAD BRUTA		**$ 18.648.000**	**$ 22.665.024**	**$ 25.824.174**	**$ 28.362.948**	**$ 30.569.169**
Utilidad Bruta / Ventas		***30,0%***	***30,4%***	***30,8%***	***31,2%***	***31,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 6.216.000	$ 7.381.044	$ 8.216.783	$ 8.817.968	$ 9.286.836
FLUJO DE CAJA		**$ 12.432.000**	**$ 15.283.980**	**$ 17.607.391**	**$ 19.544.980**	**$ 21.282.333**
Utilidad Operacional / Ventas		***20,0%***	***20,5%***	***21,0%***	***21,5%***	***22,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 40.250.000**	**$ 10.905.263**	**$ 11.760.526**	**$ 11.884.488**	**$ 11.572.197**	**$ 11.053.377**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 40.250.000**	$ (29.344.737)	$ (17.584.211)	$ (5.699.723)	$ 5.872.474	$ 16.925.851

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 16.925.851
TIR	13%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**27.272.881**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 10.000.000,00	$ 10.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 10.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	1	$ 1.750.000,00	$ 1.750.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Mesa de billar	2	$ 8.000.000,00	$ 16.000.000,00
Computador portatil	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Total maquinaria			$ 25.750.000,00
Muebles de oficina			$ -
Escritorio	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 500.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 26.250.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 40.250.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bocana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Cabañas dejavu
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		2,0%				
Q		2.072	2.181	2.270	2.345	2.410
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Producto		$ 35.000	$ 39.900	$ 43.092	$ 45.247	$ 46.830
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 72.520.000	$ 87.021.900	$ 97.818.840	$ 106.103.277	$ 112.860.857
COSTOS TOTALES		$ 61.642.000	$ 73.620.527	$ 82.363.463	$ 88.914.546	$ 94.125.954
Nómina		$ 50.764.000	$ 60.828.308	$ 68.277.550	$ 73.953.984	$ 78.551.156
Materia Prima		$ 3.626.000	$ 4.264.073	$ 4.695.304	$ 4.986.854	$ 5.191.599
Costos Transformación		$ 3.626.000	$ 4.264.073	$ 4.695.304	$ 4.986.854	$ 5.191.599
Costos Indirectos		$ 3.626.000	$ 4.264.073	$ 4.695.304	$ 4.986.854	$ 5.191.599
UTILIDAD BRUTA		**$ 10.878.000**	**$ 13.401.373**	**$ 15.455.377**	**$ 17.188.731**	**$ 18.734.902**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 3.626.000	$ 4.264.073	$ 4.695.304	$ 4.986.854	$ 5.191.599
FLUJO DE CAJA		**$ 7.252.000**	**$ 9.137.300**	**$ 10.760.072**	**$ 12.201.877**	**$ 13.543.303**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 26.600.000**	**$ 6.361.404**	**$ 7.030.855**	**$ 7.262.742**	**$ 7.224.491**	**$ 7.033.967**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 26.600.000**	$ (20.238.596)	$ (13.207.741)	$ (5.944.999)	$ 1.279.492	$ 8.313.459

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 8.313.459
TIR	10%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 16.653.720**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 5.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	1	$ 1.750.000,00	$ 1.750.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Computador portatil	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Total maquinaria			$ 9.750.000,00
Muebles de oficina			$ -
Camas	2	$ 1.000.000,00	$ 2.000.000,00
Juegos de cama	5	$ 150.000,00	$ 750.000,00
Camping para 6 personas	4	$ 400.000,00	$ 1.600.000,00
Camping para 2 personas	6	$ 250.000,00	$ 1.500.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 5.850.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 15.600.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 4.000.000,00	$ 4.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 4.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 26.600.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bocana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Chalet nelly
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		1,5%				
Q		1.554	1.635	1.702	1.758	1.807
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Valor noche		$ 120.000	$ 136.800	$ 147.744	$ 155.131	$ 160.561
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 186.480.000	$ 223.668.000	$ 251.460.288	$ 272.720.650	$ 290.133.351
COSTOS TOTALES		$ 158.508.000	$ 189.223.128	$ 211.729.562	$ 228.539.904	$ 241.971.215
Nómina		$ 130.536.000	$ 156.343.932	$ 175.519.281	$ 190.086.293	$ 201.932.812
Materia Prima		$ 9.324.000	$ 10.959.732	$ 12.070.094	$ 12.817.871	$ 13.346.134
Costos Transformación		$ 9.324.000	$ 10.959.732	$ 12.070.094	$ 12.817.871	$ 13.346.134
Costos Indirectos		$ 9.324.000	$ 10.959.732	$ 12.070.094	$ 12.817.871	$ 13.346.134
UTILIDAD BRUTA		**$ 27.972.000**	**$ 34.444.872**	**$ 39.730.726**	**$ 44.180.745**	**$ 48.162.136**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 9.324.000	$ 10.959.732	$ 12.070.094	$ 12.817.871	$ 13.346.134
FLUJO DE CAJA		**$ 18.648.000**	**$ 23.485.140**	**$ 27.660.632**	**$ 31.362.875**	**$ 34.816.002**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 48.500.000**	**$ 16.357.895**	**$ 18.071.053**	**$ 18.670.139**	**$ 18.569.340**	**$ 18.082.341**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 48.500.000**	$ (32.142.105)	$ (14.071.053)	$ 4.599.086	$ 23.168.425	$ 41.250.766

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 41.250.766
TIR	24%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 42.811.115**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 15.000.000,00	$ 15.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 15.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	2	$ 2.000.000,00	$ 4.000.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	2	$ 3.000.000,00	$ 6.000.000,00
Computador portatil	2	$ 2.500.000,00	$ 5.000.000,00
Total maquinaria			$ 17.500.000,00
Muebles de oficina			$ -
Camas	4	$ 1.000.000,00	$ 4.000.000,00
Juegos de cama	10	$ 150.000,00	$ 1.500.000,00
Camping para 6 personas	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Camping para 2 personas	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 9.000.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 26.500.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 5.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 48.500.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bocana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Corporación Asolan Bocana
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		0,8%				
Q		777	817	851	879	903
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Noche por persona		$ 50.000	$ 57.000	$ 61.560	$ 64.638	$ 66.900
Noche pareja		$ 80.000	$ 91.200	$ 98.496	$ 103.421	$ 107.041
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 101.010.000	$ 121.079.400	$ 136.207.656	$ 147.723.685	$ 157.068.595
COSTOS TOTALES		$ 85.858.500	$ 102.433.172	$ 114.686.846	$ 123.792.448	$ 130.995.208
Nómina		$ 70.707.000	$ 84.634.501	$ 95.072.944	$ 102.963.409	$ 109.319.742
Materia Prima		$ 5.050.500	$ 5.932.891	$ 6.537.967	$ 6.943.013	$ 7.225.155
Costos Transformación		$ 5.050.500	$ 5.932.891	$ 6.537.967	$ 6.943.013	$ 7.225.155
Costos Indirectos		$ 5.050.500	$ 5.932.891	$ 6.537.967	$ 6.943.013	$ 7.225.155
UTILIDAD BRUTA		**$ 15.151.500**	**$ 18.646.228**	**$ 21.520.810**	**$ 23.931.237**	**$ 26.073.387**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 5.050.500	$ 5.932.891	$ 6.537.967	$ 6.943.013	$ 7.225.155
FLUJO DE CAJA		**$ 10.101.000**	**$ 12.713.337**	**$ 14.982.842**	**$ 16.988.224**	**$ 18.848.231**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 26.750.000**	**$ 8.860.526**	**$ 9.782.500**	**$ 10.112.992**	**$ 10.058.392**	**$ 9.789.181**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 26.750.000**	$ (17.889.474)	$ (8.106.974)	$ 2.006.018	$ 12.064.410	$ 21.853.591

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 21.853.591
TIR	23%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 23.183.913**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 15.000.000,00	$ 15.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 15.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	1	$ 1.750.000,00	$ 1.750.000,00
Portatil	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
			$ -
Total maquinaria			$ 7.250.000,00
Muebles de oficina			$ -
Escritorio	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
			$ -
			$ -
			$ -
			$ -
Total muebles de oficina			$ 500.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 7.750.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 26.750.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bocana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Hotel flor maría
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		2,0%				
Q		2.072	2.181	2.270	2.345	2.410
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Hospedaje Valor Medio		$ 25.000	$ 28.500	$ 30.780	$ 32.319	$ 33.450
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 51.800.000	$ 62.158.500	$ 69.870.600	$ 75.788.055	$ 80.614.898
COSTOS TOTALES		$ 44.030.000	$ 52.586.091	$ 58.831.045	$ 63.510.390	$ 67.232.825
Nómina		$ 36.260.000	$ 43.448.792	$ 48.769.679	$ 52.824.274	$ 56.107.969
Materia Prima		$ 2.590.000	$ 3.045.767	$ 3.353.789	$ 3.562.039	$ 3.708.285
Costos Transformación		$ 2.590.000	$ 3.045.767	$ 3.353.789	$ 3.562.039	$ 3.708.285
Costos Indirectos		$ 2.590.000	$ 3.045.767	$ 3.353.789	$ 3.562.039	$ 3.708.285
UTILIDAD BRUTA		**$ 7.770.000**	**$ 9.572.409**	**$ 11.039.555**	**$ 12.277.665**	**$ 13.382.073**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 2.590.000	$ 3.045.767	$ 3.353.789	$ 3.562.039	$ 3.708.285
FLUJO DE CAJA		**$ 5.180.000**	**$ 6.526.643**	**$ 7.685.766**	**$ 8.715.626**	**$ 9.673.788**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 20.000.000**	**$ 4.543.860**	**$ 5.022.039**	**$ 5.187.673**	**$ 5.160.350**	**$ 5.024.262**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 20.000.000**	$ (15.456.140)	$ (10.434.101)	$ (5.246.428)	$ (86.077)	$ 4.938.185

Payback (Años)	5,0
VPN Pry	$ 4.938.185
TIR	8%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 11.895.514**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
,decuaciones	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 5.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	1	$ 1.750.000,00	$ 1.750.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Computador portatil	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Total maquinaria			$ 9.750.000,00
Muebles de oficina			$ -
Camas	2	$ 1.000.000,00	$ 2.000.000,00
Juego de camas	5	$ 150.000,00	$ 750.000,00
Escritorio	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
			$ -
			$ -
Total muebles de oficina			$ 3.250.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 13.000.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 1.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	2	$ 500.000,00	$ 1.000.000,00
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 1.000.000,00
TOTAL			**$ 20.000.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bocana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Hotel pachita
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		1,0%				
Q		1.036	1.090	1.135	1.172	1.205
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Hospedaje		$ 120.000	$ 136.800	$ 147.744	$ 155.131	$ 160.561
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 124.320.000	$ 149.112.000	$ 167.689.440	$ 181.813.766	$ 193.475.754
COSTOS TOTALES		$ 105.672.000	$ 126.148.752	$ 141.194.508	$ 152.359.936	$ 161.358.779
Nómina		$ 87.024.000	$ 104.229.288	$ 117.047.229	$ 126.724.195	$ 134.659.125
Materia Prima		$ 6.216.000	$ 7.306.488	$ 8.049.093	$ 8.545.247	$ 8.899.885
Costos Transformación		$ 6.216.000	$ 7.306.488	$ 8.049.093	$ 8.545.247	$ 8.899.885
Costos Indirectos		$ 6.216.000	$ 7.306.488	$ 8.049.093	$ 8.545.247	$ 8.899.885
UTILIDAD BRUTA		**$ 18.648.000**	**$ 22.963.248**	**$ 26.494.932**	**$ 29.453.830**	**$ 32.116.975**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 6.216.000	$ 7.306.488	$ 8.049.093	$ 8.545.247	$ 8.899.885
FLUJO DE CAJA		**$ 12.432.000**	**$ 15.656.760**	**$ 18.445.838**	**$ 20.908.583**	**$ 23.217.091**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 40.000.000**	**$ 10.905.263**	**$ 12.047.368**	**$ 12.450.416**	**$ 12.379.560**	**$ 12.058.229**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 40.000.000**	$ (29.094.737)	$ (17.047.368)	$ (4.596.953)	$ 7.782.607	$ 19.840.836

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 19.840.836
TIR	15%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 28.544.079**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
cuaciones	1	$ 10.000.000,00	$ 10.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 10.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	4	$ 1.750.000,00	$ 7.000.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Computador portatil	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Total maquinaria			$ 15.000.000,00
Muebles de oficina			$ -
Camas	4	$ 1.000.000,00	$ 4.000.000,00
Juego de camas	10	$ 150.000,00	$ 1.500.000,00
Sofa de espera	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Escritorio	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 9.000.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 24.000.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 4.000.000,00	$ 4.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 4.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			$ 40.000.000,00

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bocana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Turismo tours
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		2,0%				
Q		2.072	2.181	2.270	2.345	2.410
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Cobro por Persona		$ 50.000	$ 57.000	$ 61.560	$ 64.638	$ 66.900
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 103.600.000	$ 124.317.000	$ 139.741.200	$ 151.576.110	$ 161.229.795
COSTOS TOTALES		$ 77.700.000	$ 92.740.482	$ 103.687.970	$ 111.863.169	$ 118.342.670
Nómina		$ 51.800.000	$ 62.034.183	$ 69.591.118	$ 75.333.327	$ 79.969.978
Materia Prima		$ 5.180.000	$ 6.091.533	$ 6.707.578	$ 7.124.077	$ 7.416.571
Costos Transformación		$ 10.360.000	$ 12.307.383	$ 13.694.638	$ 14.702.883	$ 15.478.060
Costos Indirectos		$ 10.360.000	$ 12.307.383	$ 13.694.638	$ 14.702.883	$ 15.478.060
UTILIDAD BRUTA		**$ 25.900.000**	**$ 31.576.518**	**$ 36.053.230**	**$ 39.712.941**	**$ 42.887.126**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 10.360.000	$ 12.307.383	$ 13.694.638	$ 14.702.883	$ 15.478.060
FLUJO DE CAJA		**$ 15.540.000**	**$ 19.269.135**	**$ 22.358.592**	**$ 25.010.058**	**$ 27.409.065**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 44.950.000**	**$ 13.631.579**	**$ 14.826.974**	**$ 15.091.413**	**$ 14.807.962**	**$ 14.235.410**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 44.950.000**	$ (31.318.421)	$ (16.491.447)	$ (1.400.035)	$ 13.407.928	$ 27.643.337

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 27.643.337
TIR	18%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 34.627.022**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 10.000.000,00	$ 10.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 10.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	1	$ 1.750.000,00	$ 1.750.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Computador portatil	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Sofa de espera	2	$ 8.000.000,00	$ 16.000.000,00
Total maquinaria			$ 25.750.000,00
Muebles de oficina			
Escritorio	2	$ 500.000,00	$ 1.000.000,00
Estanteria	2	$ 350.000,00	$ 700.000,00
Estantes	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 2.200.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 27.950.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 5.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 44.950.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bocana
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Hotel Tatiana
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		1,0%				
Q		1.036	1.090	1.135	1.172	1.205
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Noche por persona		$ 50.000	$ 57.000	$ 61.560	$ 64.638	$ 66.900
Noche pareja		$ 80.000	$ 91.200	$ 98.496	$ 103.421	$ 107.041
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 134.680.000	$ 161.538.000	$ 181.663.560	$ 196.964.914	$ 209.598.734
COSTOS TOTALES		$ 114.478.000	$ 136.661.148	$ 152.960.718	$ 165.056.598	$ 174.805.344
Nómina		$ 94.276.000	$ 112.915.062	$ 126.801.165	$ 137.284.545	$ 145.880.719
Materia Prima		$ 6.734.000	$ 7.915.362	$ 8.719.851	$ 9.257.351	$ 9.641.542
Costos Transformación		$ 6.734.000	$ 7.915.362	$ 8.719.851	$ 9.257.351	$ 9.641.542
Costos Indirectos		$ 6.734.000	$ 7.915.362	$ 8.719.851	$ 9.257.351	$ 9.641.542
UTILIDAD BRUTA		**$ 20.202.000**	**$ 24.876.852**	**$ 28.702.842**	**$ 31.908.316**	**$ 34.793.390**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 6.734.000	$ 7.915.362	$ 8.719.851	$ 9.257.351	$ 9.641.542
FLUJO DE CAJA		**$ 13.468.000**	**$ 16.961.490**	**$ 19.982.992**	**$ 22.650.965**	**$ 25.151.848**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 44.000.000**	**$ 11.814.035**	**$ 13.051.316**	**$ 13.487.950**	**$ 13.411.190**	**$ 13.063.082**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 44.000.000**	$ (32.185.965)	$ (19.134.649)	$ (5.646.699)	$ 7.764.491	$ 20.827.572

Payback (Años)	4,0
VPN Pry	$ 20.827.572
TIR	14%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 30.922.752**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 20.000.000,00	$ 20.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 20.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	2	$ 1.750.000,00	$ 3.500.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Computador portatil	2	$ 2.500.000,00	$ 5.000.000,00
Total maquinaria			$ 14.000.000,00
Muebles de oficina			
Camas	4	$ 1.000.000,00	$ 4.000.000,00
Juego de camas	10	$ 150.000,00	$ 1.500.000,00
Escritorio	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 6.000.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 20.000.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 2.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 44.000.000,00**

	PASO 1: **Selecciona la Zona**
Zona	Bahia_Malaga
	PASO 2: **Selecciona Proyecto**
Proyecto	Agencia de viajes La Barra
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		1%				
Q		569	599	624	644	662
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Pasadía		$ 150.000	$ 171.000	$ 184.680	$ 193.914	$ 200.701
		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
INGRESOS		$ 85.350.000	$ 102.429.000	$ 115.240.320	$ 124.880.616	$ 132.864.055
COSTOS TOTALES		$ 64.012.500	$ 76.412.034	$ 85.508.317	$ 92.161.895	$ 97.522.217
Nómina		$ 42.675.000	$ 51.112.071	$ 57.389.679	$ 62.065.666	$ 65.900.571
Materia Prima		$ 4.267.500	$ 5.019.021	$ 5.531.535	$ 5.869.389	$ 6.111.747
Costos Transformación		$ 8.535.000	$ 10.140.471	$ 11.293.551	$ 12.113.420	$ 12.754.949
Costos Indirectos		$ 8.535.000	$ 10.140.471	$ 11.293.551	$ 12.113.420	$ 12.754.949
UTILIDAD BRUTA		**$ 21.337.500**	**$ 26.016.966**	**$ 29.732.003**	**$ 32.718.721**	**$ 35.341.839**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 8.535.000	$ 10.140.471	$ 11.293.551	$ 12.113.420	$ 12.754.949
FLUJO DE CAJA		**$ 12.802.500**	**$ 15.876.495**	**$ 18.438.451**	**$ 20.605.302**	**$ 22.586.889**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 30.200.000**	**$ 11.230.263**	**$ 12.216.447**	**$ 12.445.429**	**$ 12.199.993**	**$ 11.730.923**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 30.200.000**	$ (18.969.737)	$ (6.753.289)	$ 5.692.140	$ 17.892.133	$ 29.623.055

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 29.623.055
TIR	28%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**28.535.597**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 20.000.000,00	$ 20.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 20.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
estufa industrial	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total maquinaria			$ 5.000.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
pendones	2	$ 120.000,00	$ 240.000,00
Camas nuevas	5	$ 1.200.000,00	$ 6.000.000,00
colchonetas	5	$ 400.000,00	$ 2.000.000,00
juegos de sabanas	15	$ 100.000,00	$ 1.500.000,00
almohadas	10	$ 20.000,00	$ 200.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 5.200.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	3.000.000	$ 3.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 3.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 30.200.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bahia_Malaga
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Agencia Ladrilleros
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		0,4%				
Q		414	436	454	469	482
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Plan Aventura		$ 623.000	$ 710.220	$ 767.038	$ 805.389	$ 833.578
Otros Planes		$ 538.000	$ 613.320	$ 662.386	$ 695.505	$ 719.848
		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 480.654.000	$ 577.063.440	$ 648.958.133	$ 703.919.455	$ 748.751.169
COSTOS TOTALES		$ 360.490.500	$ 430.489.326	$ 481.526.935	$ 519.492.558	$ 549.583.358
Nómina		$ 240.327.000	$ 287.954.657	$ 323.181.150	$ 349.847.969	$ 371.380.580
Materia Prima		$ 24.032.700	$ 28.276.109	$ 31.149.990	$ 33.084.214	$ 34.442.554
Costos Transformación		$ 48.065.400	$ 57.129.281	$ 63.597.897	$ 68.280.187	$ 71.880.112
Costos Indirectos		$ 48.065.400	$ 57.129.281	$ 63.597.897	$ 68.280.187	$ 71.880.112
UTILIDAD BRUTA		**$ 120.163.500**	**$ 146.574.114**	**$ 167.431.198**	**$ 184.426.897**	**$ 199.167.811**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 48.065.400	$ 57.129.281	$ 63.597.897	$ 68.280.187	$ 71.880.112
FLUJO DE CAJA		**$ 72.098.100**	**$ 89.444.833**	**$ 103.833.301**	**$ 116.146.710**	**$ 127.287.699**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 164.900.000**	**$ 63.243.947**	**$ 68.824.895**	**$ 70.084.521**	**$ 68.768.176**	**$ 66.109.242**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 164.900.000**	$ (101.656.053)	$ (32.831.158)	$ 37.253.363	$ 106.021.539	$ 172.130.781

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 172.130.781
TIR	29%

INVERSIÓN MÁXIMA **$ 160.763.683** ***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones del local	1		$ 25.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 25.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	4	$ 20.000.000,00	$ 80.000.000,00
Nevera	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Computador de escritorio	3	$ 3.000.000,00	$ 9.000.000,00
Computador portatil	6	$ 2.500.000,00	$ 15.000.000,00
Total maquinaria			$ 106.500.000,00
Muebles de oficina			$ -
Sillas plasticas	80	$ 25.000,00	$ 2.000.000,00
Mesas plasticas	10	$ 100.000,00	$ 1.000.000,00
Utensilios de cocina	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Sofa de espera	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Escritorio	4	$ 350.000,00	$ 1.400.000,00
Total muebles de oficina			$ 10.400.000,00
Total inversión en activos fijos			$ 116.900.000,00
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 8.000.000,00	$ 8.000.000,00
Asesoria pagina web	2	$ 5.000.000,00	$ 10.000.000,00
Total intangibles			$ 18.000.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	10	$ 500.000,00	$ 5.000.000,00
			$ -
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 5.000.000,00
TOTAL			**$ 164.900.000,00**

	PASO 1: **Selecciona la Zona**
Zona	Bahia_Malaga
	PASO 2: **Selecciona Proyecto**
Proyecto	Asociación Comunitaria De Bahía Málaga
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		1%				
Q		569	599	624	644	662
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Alojamiento		$ 80.000	$ 91.200	$ 98.496	$ 103.421	$ 107.041
Actividades		$ 50.000	$ 57.000	$ 61.560	$ 64.638	$ 66.900
		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 73.970.000	$ 88.771.800	$ 99.874.944	$ 108.229.867	$ 115.148.848
COSTOS TOTALES		$ 55.477.500	$ 66.223.763	$ 74.107.208	$ 79.873.642	$ 84.519.254
Nómina		$ 36.985.000	$ 44.297.128	$ 49.737.722	$ 53.790.244	$ 57.113.829
Materia Prima		$ 3.698.500	$ 4.349.818	$ 4.793.997	$ 5.086.804	$ 5.296.847
Costos Transformación		$ 7.397.000	$ 8.788.408	$ 9.787.745	$ 10.498.297	$ 11.054.289
Costos Indirectos		$ 7.397.000	$ 8.788.408	$ 9.787.745	$ 10.498.297	$ 11.054.289
UTILIDAD BRUTA		**$ 18.492.500**	**$ 22.548.037**	**$ 25.767.736**	**$ 28.356.225**	**$ 30.629.594**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 7.397.000	$ 8.788.408	$ 9.787.745	$ 10.498.297	$ 11.054.289
FLUJO DE CAJA		**$ 11.095.500**	**$ 13.759.629**	**$ 15.979.991**	**$ 17.857.928**	**$ 19.575.304**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 25.000.000**	**$ 9.732.895**	**$ 10.587.588**	**$ 10.786.039**	**$ 10.573.327**	**$ 10.166.800**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 25.000.000**	$ (15.267.105)	$ (4.679.518)	$ 6.106.521	$ 16.679.848	$ 26.846.648

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 26.846.648
TIR	30%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**24.730.851**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 15.000.000,00	$ 15.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 15.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
estufa industrial	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total maquinaria			$ 5.000.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Mesas	10	$ 250.000,00	$ 2.500.000,00
Catering	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 5.000.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	3.000.000	$ 3.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 3.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 25.000.000,00**

	PASO 1: **Selecciona la Zona**
Zona	Bahia_Malaga
	PASO 2: **Selecciona Proyecto**
Proyecto	Asociación De Mujeres Ébano Ladrilleros
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		2%				
Q		2.072	2.181	2.270	2.345	2.410
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Pasadía		$ 30.000	$ 34.200	$ 36.936	$ 38.783	$ 40.140
		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
INGRESOS		$ 62.160.000	$ 74.590.200	$ 83.844.720	$ 90.945.666	$ 96.737.877
COSTOS TOTALES		$ 46.620.000	$ 55.644.289	$ 62.212.782	$ 67.117.902	$ 71.005.602
Nómina		$ 31.080.000	$ 37.220.510	$ 41.754.671	$ 45.199.996	$ 47.981.987
Materia Prima		$ 3.108.000	$ 3.654.920	$ 4.024.547	$ 4.274.446	$ 4.449.942
Costos Transformación		$ 6.216.000	$ 7.384.430	$ 8.216.783	$ 8.821.730	$ 9.286.836
Costos Indirectos		$ 6.216.000	$ 7.384.430	$ 8.216.783	$ 8.821.730	$ 9.286.836
UTILIDAD BRUTA		**$ 15.540.000**	**$ 18.945.911**	**$ 21.631.938**	**$ 23.827.764**	**$ 25.732.275**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 6.216.000	$ 7.384.430	$ 8.216.783	$ 8.821.730	$ 9.286.836
FLUJO DE CAJA		**$ 9.324.000**	**$ 11.561.481**	**$ 13.415.155**	**$ 15.006.035**	**$ 16.445.439**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 22.800.000**	**$ 8.178.947**	**$ 8.896.184**	**$ 9.054.848**	**$ 8.884.777**	**$ 8.541.246**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 22.800.000**	$ (14.621.053)	$ (5.724.868)	$ 3.329.979	$ 12.214.757	$ 20.756.002

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 20.756.002
TIR	26%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**20.776.213**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 15.000.000,00	$ 15.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 15.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Televisor	1	$ 1.800.000,00	$ 1.800.000,00
Total maquinaria			$ 1.800.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Mesas	10	$ 150.000,00	$ 1.500.000,00
Sillas	20	$ 45.000,00	$ 900.000,00
			$ -
			$ -
			$ -
Total inversión en activos fijos			**$ 1.800.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	3.000.000	$ 3.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 3.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	6	$ 500.000,00	$ 3.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 3.000.000,00
TOTAL			**$ 22.800.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bahia_Malaga
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Asociación Ambiental Eco natal
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		1%				
Q		518	545	567	586	602
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Caminatas		$ 40.000	$ 45.600	$ 49.248	$ 51.710	$ 53.520
Avistamiento		$ 60.000	$ 68.400	$ 73.872	$ 77.566	$ 80.280
Otros		$ 60.000	$ 68.400	$ 73.872	$ 77.566	$ 80.280

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 82.880.000	$ 99.408.000	$ 111.694.464	$ 121.209.178	$ 128.876.796
COSTOS TOTALES		$ 62.160.000	$ 74.158.368	$ 82.877.292	$ 89.452.373	$ 94.595.568
Nómina		$ 41.440.000	$ 49.604.592	$ 55.623.843	$ 60.240.961	$ 63.922.891
Materia Prima		$ 4.144.000	$ 4.870.992	$ 5.361.334	$ 5.696.831	$ 5.928.333
Costos Transformación		$ 8.288.000	$ 9.841.392	$ 10.946.057	$ 11.757.290	$ 12.372.172
Costos Indirectos		$ 8.288.000	$ 9.841.392	$ 10.946.057	$ 11.757.290	$ 12.372.172
UTILIDAD BRUTA		**$ 20.720.000**	**$ 25.249.632**	**$ 28.817.172**	**$ 31.756.805**	**$ 34.281.228**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 8.288.000	$ 9.841.392	$ 10.946.057	$ 11.757.290	$ 12.372.172
FLUJO DE CAJA		**$ 12.432.000**	**$ 15.408.240**	**$ 17.871.114**	**$ 19.999.514**	**$ 21.909.055**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 31.500.000**	**$ 10.905.263**	**$ 11.856.140**	**$ 12.062.493**	**$ 11.841.318**	**$ 11.378.877**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 31.500.000**	$ (20.594.737)	$ (8.738.596)	$ 3.323.897	$ 15.165.215	$ 26.544.091

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 26.544.091
TIR	24%

INVERSIÓN MÁXIMA **$ 27.687.032** ***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 15.000.000,00	$ 15.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 15.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
estufa industrial	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total maquinaria			$ 5.000.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
mesas de comedor	10	$ 250.000,00	$ 2.500.000,00
mesas de comedor	2	$ 1.500.000,00	$ 3.000.000,00
Utensilios de cocina	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Total muebles de oficina			$ 8.500.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 13.500.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	1.000.000	$ 1.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 1.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 31.500.000,00**

	PASO 1: **Selecciona la Zona**
Zona	Bahia_Malaga
	PASO 2: **Selecciona Proyecto**
Proyecto	Emprendimiento Olber Grueso Hostal estilo libre house surf
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		1%				
Q		518	545	567	586	602
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Paquetes Turísticos		$ 350.000	$ 399.000	$ 430.920	$ 452.466	$ 468.302
		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
INGRESOS		$ 181.300.000	$ 217.455.000	$ 244.331.640	$ 265.145.076	$ 281.917.991
COSTOS TOTALES		$ 154.105.000	$ 183.966.930	$ 205.727.241	$ 222.191.574	$ 235.119.604
Nómina		$ 126.910.000	$ 152.001.045	$ 170.543.485	$ 184.806.118	$ 196.214.921
Materia Prima		$ 9.065.000	$ 10.655.295	$ 11.727.919	$ 12.461.819	$ 12.968.228
Costos Transformación		$ 9.065.000	$ 10.655.295	$ 11.727.919	$ 12.461.819	$ 12.968.228
Costos Indirectos		$ 9.065.000	$ 10.655.295	$ 11.727.919	$ 12.461.819	$ 12.968.228
UTILIDAD BRUTA		**$ 27.195.000**	**$ 33.488.070**	**$ 38.604.399**	**$ 42.953.502**	**$ 46.798.386**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 9.065.000	$ 10.655.295	$ 11.727.919	$ 12.461.819	$ 12.968.228
FLUJO DE CAJA		**$ 18.130.000**	**$ 22.832.775**	**$ 26.876.480**	**$ 30.491.684**	**$ 33.830.159**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 42.420.000**	**$ 15.903.509**	**$ 17.569.079**	**$ 18.140.859**	**$ 18.053.525**	**$ 17.570.324**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 42.420.000**	$ (26.516.491)	$ (8.947.412)	$ 9.193.446	$ 27.246.971	$ 44.817.295

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 44.817.295
TIR	29%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**41.612.190**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 25.000.000,00	$ 25.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 25.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Nevera	1	$ 1.500.000,00	$ 1.500.000,00
Congelador	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00
Lavadora de perilla	1	$ 800.000,00	$ 800.000,00
Total maquinaria			$ 3.500.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Sillas rimax	40	$ 35.000,00	$ 1.400.000,00
Mesas rimax	6	$ 125.000,00	$ 750.000,00
Juegos de sabana	10	$ 80.000,00	$ 800.000,00
Vajilla	1	$ 250.000,00	$ 250.000,00
Colchonetas	16	$ 120.000,00	$ 1.920.000,00
Colchonetas pequeñas	10	$ 80.000,00	$ 800.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 5.920.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 9.420.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Total intangibles			$ 5.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	6	$ 500.000,00	$ 3.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 3.000.000,00
TOTAL			**$ 42.420.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bahia_Malaga
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Fundación Cultura Ancestral De Juanchaco
Tipo	Agencia de viajes

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		1%				
Q		1.036	1.090	1.135	1.172	1.205
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Paquete		$ 70.000	$ 79.800	$ 86.184	$ 90.493	$ 93.660
		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 72.520.000	$ 86.982.000	$ 97.818.840	$ 106.058.030	$ 112.860.857
COSTOS TOTALES		$ 54.390.000	$ 64.888.572	$ 72.581.579	$ 78.270.826	$ 82.839.869
Nómina		$ 36.260.000	$ 43.404.018	$ 48.713.782	$ 52.710.841	$ 55.978.985
Materia Prima		$ 3.626.000	$ 4.262.118	$ 4.695.304	$ 4.984.727	$ 5.191.599
Costos Transformación		$ 7.252.000	$ 8.611.218	$ 9.586.246	$ 10.287.629	$ 10.834.642
Costos Indirectos		$ 7.252.000	$ 8.611.218	$ 9.586.246	$ 10.287.629	$ 10.834.642
UTILIDAD BRUTA		**$ 18.130.000**	**$ 22.093.428**	**$ 25.237.261**	**$ 27.787.204**	**$ 30.020.988**
Utilidad Bruta / Ventas		***25,0%***	***25,4%***	***25,8%***	***26,2%***	***26,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 7.252.000	$ 8.611.218	$ 9.586.246	$ 10.287.629	$ 10.834.642
FLUJO DE CAJA		**$ 10.878.000**	**$ 13.482.210**	**$ 15.651.014**	**$ 17.499.575**	**$ 19.186.346**
Utilidad Operacional / Ventas		***15,0%***	***15,5%***	***16,0%***	***16,5%***	***17,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 28.100.000**	**$ 9.542.105**	**$ 10.374.123**	**$ 10.563.989**	**$ 10.361.153**	**$ 9.964.787**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 28.100.000**	$ (18.557.895)	$ (8.183.772)	$ 2.380.217	$ 12.741.370	$ 22.706.157

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 22.706.157
TIR	23%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**24.234.537**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%**

Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuación infraestructura, Carpas para presentaciones turismo cultural 6 mts x 6 mts	1	$ 8.000.000,00	$ 8.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 8.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
sonido inalambrico 6 unidades	6	$ 1.200.000,00	$ 7.200.000,00
reflectores para iluminación de escenario	2	$ 800.000,00	$ 1.600.000,00
	3		$ -
	6		$ -
Total maquinaria			$ 8.800.000,00
Muebles de oficina			$ -
Sillas plasticas	200	$ 25.000,00	$ 5.000.000,00
mesas plasticas	20	$ 100.000,00	$ 2.000.000,00
			$ -
			$ -
			$ -
Total muebles de oficina			$ 7.000.000,00
Total inversión en activos fijos			$ 15.800.000,00
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	$ 500.000,00	$ 500.000,00
Marketing digital (pagina web -eccomerce)	1	$ 2.800.000,00	$ 2.800.000,00
Total intangibles			$ 3.300.000,00
Gastos en Talento Humano			
Capacitación y cualificación	2	$ 500.000,00	$ 1.000.000,00
Consultoria en mercadeo y admon webmaster	12	$ 250.000,00	
			$ -
			$ -
Total gastos de talento humano			$ 1.000.000,00
TOTAL			**$ 28.100.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bahia_Malaga
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Grupo folclórico Raíces del manglar
Tipo	Entretenimiento

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		0,3%				
Q		290	305	317	328	337
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Presentación / Hora		$ 800.000	$ 912.000	$ 984.960	$ 1.034.208	$ 1.070.405
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 232.000.000	$ 278.160.000	$ 312.232.320	$ 339.220.224	$ 360.726.579
COSTOS TOTALES		$ 197.200.000	$ 235.323.360	$ 262.899.613	$ 284.266.548	$ 300.845.967
Nómina		$ 185.600.000	$ 222.249.840	$ 249.161.391	$ 270.358.519	$ 287.138.357
Materia Prima		$ -	$ (278.160)	$ (624.465)	$ (1.017.661)	$ (1.442.906)
Costos Transformación		$ -	$ (278.160)	$ (624.465)	$ (1.017.661)	$ (1.442.906)
Costos Indirectos		$ 11.600.000	$ 13.629.840	$ 14.987.151	$ 15.943.351	$ 16.593.423
UTILIDAD BRUTA		**$ 34.800.000**	**$ 42.836.640**	**$ 49.332.707**	**$ 54.953.676**	**$ 59.880.612**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 11.600.000	$ 13.629.840	$ 14.987.151	$ 15.943.351	$ 16.593.423
FLUJO DE CAJA		**$ 23.200.000**	**$ 29.206.800**	**$ 34.345.555**	**$ 39.010.326**	**$ 43.287.190**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 54.190.000**	**$ 20.350.877**	**$ 22.473.684**	**$ 23.182.271**	**$ 23.097.244**	**$ 22.482.010**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 54.190.000**	$ (33.839.123)	$ (11.365.439)	$ 11.816.833	$ 34.914.077	$ 57.396.087

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 57.396.087
TIR	29%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 53.226.564**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Adecuaciones	1	$ 20.000.000,00	$ 20.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 20.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Ventilador de Mesa Kalley	3	$ 75.000,00	$ 225.000,00
Televisor Smar tv 68	1	$ 2.400.000,00	$ 2.400.000,00
Mesa Plegable Rectangular Gris rimax	2	$ 110.000,00	$ 220.000,00
Dispensador de agua KALLEY de piso para botellón	1	$ 550.000,00	$ 550.000,00
Total maquinaria			$ 3.395.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Computador Portátil	4	$ 4.000.000,00	$ 16.000.000,00
Escritorio Modular	4	$ 660.000,00	$ 2.640.000,00
Silla Ergonómica de oficina	4	$ 190.000,00	$ 760.000,00
Total muebles de oficina			$ 19.400.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 22.795.000,00**
Gastos en intangibles			
Gastos en publicidad	1	5.000.000	$ 5.000.000,00
			$ -
Total intangibles			$ 5.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	6	$ 500.000,00	$ 3.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 3.000.000,00
TOTAL			**$ 54.190.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bahia_Malaga
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Hotel coral resort (conocido antes com Eco tour agua clara)
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		1%				
Q		518	545	567	586	602
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Paquete 2 días		$ 350.000	$ 399.000	$ 430.920	$ 452.466	$ 468.302
Paquete 3 días		$ 450.000	$ 513.000	$ 554.040	$ 581.742	$ 602.103
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 414.400.000	$ 497.040.000	$ 558.472.320	$ 606.045.888	$ 644.383.979
COSTOS TOTALES		$ 352.240.000	$ 420.495.840	$ 470.233.693	$ 507.866.454	$ 537.416.238
Nómina		$ 290.080.000	$ 347.430.960	$ 389.813.679	$ 422.413.984	$ 448.491.249
Materia Prima		$ 20.720.000	$ 24.354.960	$ 26.806.671	$ 28.484.157	$ 29.641.663
Costos Transformación		$ 20.720.000	$ 24.354.960	$ 26.806.671	$ 28.484.157	$ 29.641.663
Costos Indirectos		$ 20.720.000	$ 24.354.960	$ 26.806.671	$ 28.484.157	$ 29.641.663
UTILIDAD BRUTA		**$ 62.160.000**	**$ 76.544.160**	**$ 88.238.627**	**$ 98.179.434**	**$ 106.967.740**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 20.720.000	$ 24.354.960	$ 26.806.671	$ 28.484.157	$ 29.641.663
FLUJO DE CAJA		**$ 41.440.000**	**$ 52.189.200**	**$ 61.431.955**	**$ 69.695.277**	**$ 77.326.077**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 93.030.000**	**$ 36.350.877**	**$ 40.157.895**	**$ 41.464.820**	**$ 41.265.199**	**$ 40.160.742**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 93.030.000**	$ (56.679.123)	$ (16.521.228)	$ 24.943.592	$ 66.208.791	$ 106.369.532

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 106.369.532
TIR	32%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$ 95.113.577**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 40.000.000,00	$ 40.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 40.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Nevera	2	$ 1.500.000,00	$ 3.000.000,00
Sofa	2	$ 2.500.000,00	$ 5.000.000,00
Computador de escritorio	4	$ 2.000.000,00	$ 8.000.000,00
Portatil	1	$ 2.500.000,00	$ 2.500.000,00
Congelador	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00
Televisor	4	$ 2.000.000,00	$ 8.000.000,00
Lavadora de perilla	2	$ 800.000,00	$ 1.600.000,00
Total maquinaria			$ 29.300.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Sillas rimax	40	$ 35.000,00	$ 1.400.000,00
Mesas rimax	6	$ 125.000,00	$ 750.000,00
Juegos de sabana	10	$ 80.000,00	$ 800.000,00
Vajilla	1	$ 250.000,00	$ 250.000,00
Colchonetas	10	$ 120.000,00	$ 1.200.000,00
Colchonetas pequeñas	10	$ 80.000,00	$ 800.000,00
Camping para 4 personas	4	$ 350.000,00	$ 1.400.000,00
Camping para 6 personas	4	$ 470.000,00	$ 1.880.000,00
Utensilios de cocina	1	$ 5.000.000,00	$ 5.000.000,00
Pitadora	1	$ 250.000,00	$ 250.000,00
Vitrina vertical en vidrio	4	$ 250.000,00	$ 1.000.000,00
Total muebles de oficina			$ 14.730.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 44.030.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 6.000.000,00	$ 6.000.000,00
Total intangibles			$ 6.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	6	$ 500.000,00	$ 3.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 3.000.000,00
TOTAL			**$ 93.030.000,00**

	PASO 1: Selecciona la Zona
Zona	Bahia_Malaga
	PASO 2: Selecciona Proyecto
Proyecto	Hotel zully Paola
Tipo	Hospedaje

PROYECCIÓN TURISTAS		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Turistas		103.611	109.056	113.504	117.265	120.523
% Conversión		1%				
Q		518	545	567	586	602
PROYECCIÓN PRECIOS		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Hospedaje		$ 160.000	$ 182.400	$ 196.992	$ 206.842	$ 214.081
Paquetes Turísticos		$ 100.000	$ 114.000	$ 123.120	$ 129.276	$ 133.801
0		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Cifras en Millones de Pesos

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		$ 134.680.000	$ 161.538.000	$ 181.503.504	$ 196.964.914	$ 209.424.793
COSTOS TOTALES		$ 114.478.000	$ 136.661.148	$ 152.825.950	$ 165.056.598	$ 174.660.277
Nómina		$ 94.276.000	$ 112.915.062	$ 126.689.446	$ 137.284.545	$ 145.759.656
Materia Prima		$ 6.734.000	$ 7.915.362	$ 8.712.168	$ 9.257.351	$ 9.633.540
Costos Transformación		$ 6.734.000	$ 7.915.362	$ 8.712.168	$ 9.257.351	$ 9.633.540
Costos Indirectos		$ 6.734.000	$ 7.915.362	$ 8.712.168	$ 9.257.351	$ 9.633.540
UTILIDAD BRUTA		**$ 20.202.000**	**$ 24.876.852**	**$ 28.677.554**	**$ 31.908.316**	**$ 34.764.516**
Utilidad Bruta / Ventas		***15,0%***	***15,4%***	***15,8%***	***16,2%***	***16,6%***
GASTOS DE ADMON y VENTAS		$ 6.734.000	$ 7.915.362	$ 8.712.168	$ 9.257.351	$ 9.633.540
FLUJO DE CAJA		**$ 13.468.000**	**$ 16.961.490**	**$ 19.965.385**	**$ 22.650.965**	**$ 25.130.975**
Utilidad Operacional / Ventas		***10,0%***	***10,5%***	***11,0%***	***11,5%***	***12,0%***
VP FLUJO DE CAJA	**-$ 34.860.000**	**$ 11.814.035**	**$ 13.051.316**	**$ 13.476.066**	**$ 13.411.190**	**$ 13.052.241**
FLUJO CAJA ACUMULADO	**-$ 34.860.000**	$ (23.045.965)	$ (9.994.649)	$ 3.481.417	$ 16.892.607	$ 29.944.848

Payback (Años)	3,0
VPN Pry	$ 29.944.848
TIR	24%

INVERSIÓN MÁXIMA	**$**	**30.911.913**	***Corresponde si el modelo quiere lograr una TIR del 30%***

Concepto	Cant	Precio Unitario	Precio Total
Gastos pre operativos			
Arreglos locativos	1	$ 10.000.000,00	$ 10.000.000,00
Total gastos pre operativos			$ 10.000.000,00
Inversión en activos fijos			
Maquinaria y equipos			
Nevera	2	$ 1.500.000,00	$ 3.000.000,00
Televisor	1	$ 1.750.000,00	$ 1.750.000,00
Computador de escritorio	1	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Articulos de cocina	1	$ 2.510.000,00	$ 2.510.000,00
Total maquinaria			$ 10.260.000,00
Muebles de oficina y mobiliario			
Camas	6	$ 800.000,00	$ 4.800.000,00
Juego de camas	10	$ 100.000,00	$ 1.000.000,00
Ventiladores	4	$ 200.000,00	$ 800.000,00
			$ -
Total muebles de oficina			$ 6.600.000,00
Total inversión en activos fijos			**$ 16.860.000,00**
Gastos en intangibles			
Publicidad	1	$ 6.000.000,00	$ 6.000.000,00
Total intangibles			$ 6.000.000,00
Gastos en Talento Humano			$ -
Capacitación y cualificación	4	$ 500.000,00	$ 2.000.000,00
Total gastos de talento humano			$ 2.000.000,00
TOTAL			**$ 34.860.000,00**

Estrategia para las fuentes de financiación en Buenaventura

Para realizar la captación de recursos que permitan el desarrollo turístico de Buenaventura y sus zonas aledañas, se determinan las siguientes seis zonas sobre las cuales se encuentran los diferentes proyectos que potenciarán esta región del país. Cabe destacar que todas estas fuentes son aplicables para cada una de las unidades productivas de la zona turística de Buenaventura.

- Bahía Málaga
- Cabal Pombo
- Córdoba y San Cipriano
- Corregimiento N°8
- La Bocana y Punta Soldado
- Zona Urbana de Buenaventura

Adicionalmente, se definen a través del levantamiento de información los modelos financieros y de negocio de las sesenta unidades productivas para determinar las diferentes fuentes de financiación necesarias para el potenciamiento de cada proyecto.

Posteriormente, se deberán realizar reuniones con los diferentes financiadores para presentar los proyectos y lograr la consecución de los recursos necesarios cómo se detalla a continuación por cada fuente.

Fuentes de Financiación para los proyectos de Turismo en la zona turística de Buenaventura

1) Findeter[1]

Las líneas de crédito para turismo las maneja Findeter que es un banco de segundo piso, es decir que se apoya en la banca comercial para el desembolso de los créditos. Contemplan períodos de gracia (tiempo inicial en el cual los usuarios no deben amortizar las cuotas del crédito).

En este sentido, conforme a los establecido por el Gobierno Nacional en el decreto 581 de 2020, Findeter está autorizado a otorgar crédito directo a departamentos, municipios y distritos para financiar proyectos y actividades de inversión en los sectores y subsectores financiables por Findeter.

Línea de financiación: Línea de crédito directa “Compromiso Valle del Cauca”

Junto a la Gobernación del Valle del Cauca apoyamos a los distritos y municipios del departamento para que puedan acceder a recursos de crédito directo para adelantar proyectos de inversión que dinamicen las economías locales, reactiven el tejido social y generen empleo.

Monto estimado de la línea:	COP $50.000 millones.
Beneficiarios:	Unidades productivas
Tasa de interés:	IBR+ 1,5% M.V.
Plazo:	Hasta 7 años con hasta 2 años de periodo de gracia a capital.
Uso	Inversión y gastos asociados a proyectos de inversión.
Sector/subsector a financiar	Aplica a todos los sectores financiables por Findeter.

[1] https://www.findeter.gov.co/productos-y-servicios/lineas-de-credito-directo

Vigencia de la línea	31 de diciembre de 2023 o hasta agotar recursos, lo primero que ocurra.

Proceso de postulación a través de Findeter

Es un proceso que, aunque parece largo, es rápido en la medida en que la alcaldía o la gobernación sea ágil reuniendo los documentos necesarios y cumpliendo los requisitos establecidos.[2]

[2] https://www.findeter.gov.co/productos-y-servicios/lineas-de-credito-directo

2) **Bancoldex -** Fondos de Capital Privado[3]

Un fondo de capital es un instrumento de inversión que agrupa recursos de terceros con el fin de otorgar financiación de largo plazo a empresas (o proyectos) a través de capital o cuasi capital, sin embargo, su objetivo va más allá de inyectar el capital en empresas, por lo que el fondo es un esquema de generación de valor o "dinero inteligente".

Bancoldex

Todo fondo de capital cuenta con un equipo experto en la administración de inversiones (Gestor Profesional), quien se encarga de realizar la selección de las empresas y proyectos que reciben los recursos del fondo, siempre con el ánimo de obtener una rentabilidad a partir de la generación de valor en las mismas.

Bancóldex contribuye a mejorar la productividad de las empresas con énfasis en mpymes que apoyan el desarrollo sostenible y la internacionalización de las empresas actuando como instrumento de política pública.

[3] https://www.bancoldex.com/es/inversion-en-fondos/inversion-en-fondos-3776

Aplicación para Buenaventura

Para Buenaventura y con el énfasis anteriormente mencionado para las unidades productivas seleccionadas En Buenaventura podemos evaluar las líneas de inversión con las que cuenta Bancoldex como lo son:

Fondos de Capital Semilla: fondos que invierte en empresas o proyectos que están en etapa de validación de ideas o conceptos.

Características más comunes que buscan los fondos en una empresa

Los fondos de capital buscan invertir en compañías para obtener rentabilidad a partir de la generación de valor en las mismas, por lo que las siguientes son ejemplos, no excluyentes, de criterios que evalúa un fondo al invertir en una empresa:

a. Que tengan oportunidades de mercado claras y bien definidas
b. Que estén dispuestas a ceder participación accionaria
c. Que tengan un alto potencial de crecimiento
d. Que están dispuestas a compartir la toma de decisiones estratégicas con otros actores
e. Que sean escalables
f. Que estén dispuestas a revelar información sensible de todos los aspectos relevantes de la organización
g. Que tengan un equipo gerencial comprometido y abierto al cambio
h. Que tengan productos, servicios y/o modelos de negocio innovadores
i. Que estén dispuestas a aceptar un socio que inyecta capital, pero que venderá su participación accionaria, incluso a terceros.

3) **Bancóldex -** Línea de crédito[4]

Con el fin de apoyar el fortalecimiento de las MiPymes del país, incentivando inversiones en productividad a través de soluciones financieras que faciliten el desarrollo de planes de inversión, el Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Bancóldex, pone a disposición de los empresarios la línea especial de crédito MiPymes.

Destino de los recursos

Modernización: Compra o arrendamiento (leasing) de bienes inmuebles, maquinaria y equipo, adecuaciones o mejoras de instalaciones y locales comerciales, y demás activos fijos vinculados directamente a la actividad económica de las empresas.

Se excluye la financiación de vehículos. Solo se podrán financiar vehículos eléctricos.

Monto máximo por empresa

Para Microempresas: Hasta doscientos millones de pesos (COP 200.000.000)

- Para pequeñas empresas: Hasta mil millones de pesos (COP 1.000.000.000)
- Para medianas empresas: Hasta dos mil millones de pesos (COP 2.000.000.000)
- Mecanismo de microfinanzas: Hasta ochenta millones de pesos (COP 80.000.000)

Plazo: Mínimo tres (3) años y máximo siete (7) años

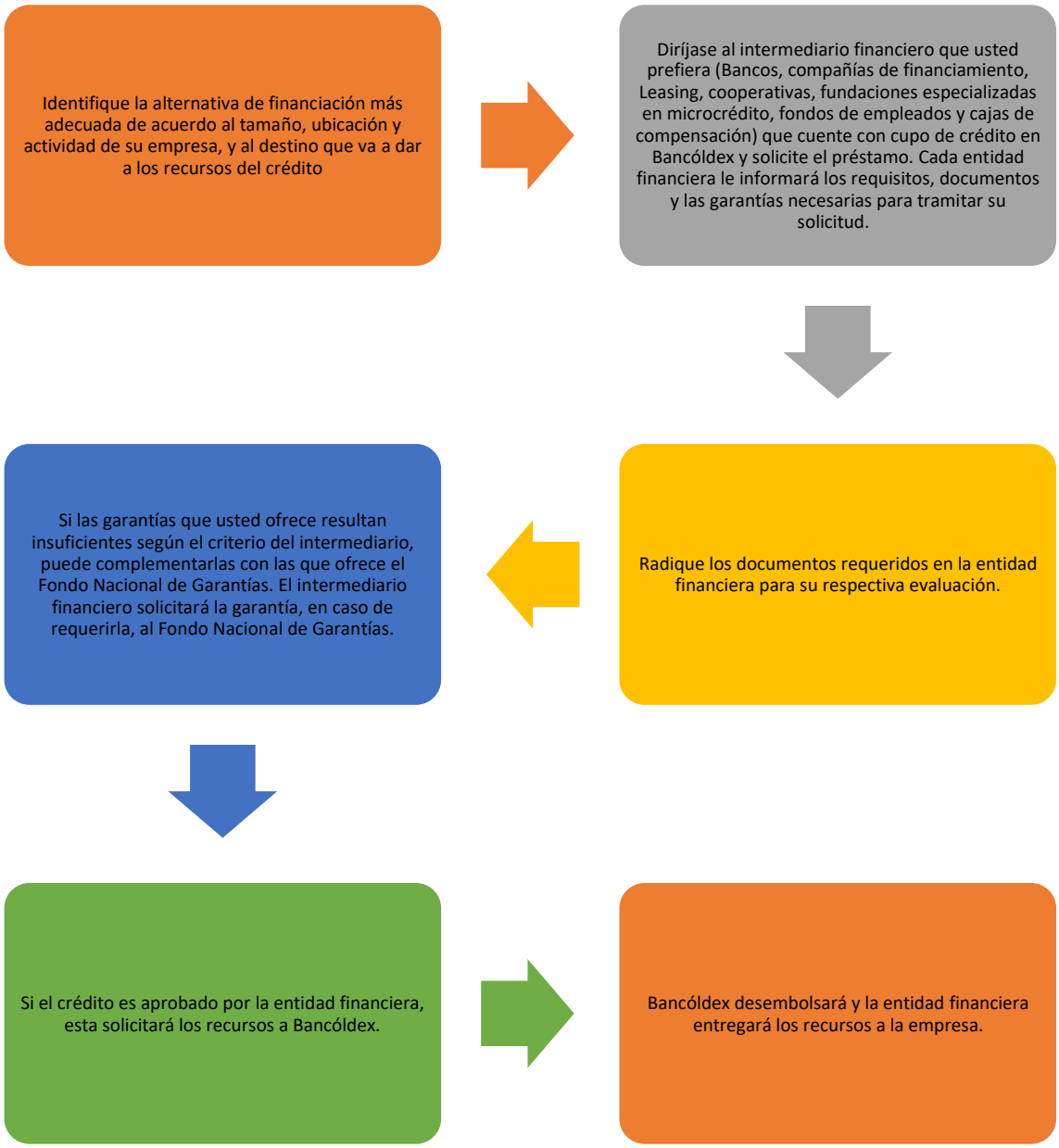
[4] https://www.bancoldex.com/es/soluciones-financieras/lineas-de-credito/linea-mipymes-competitivas-para-escalamiento-productivo-2022-4360

Periodo de gracia a capital: Hasta doce (12) meses de gracia

Para poder aplicar a estas líneas de créditos se discrimina el proceso de postulación para cada una de las unidades productivas

Proceso de postulación

Para solicitar un crédito a través de Bancóldex, el empresario deberá seguir los siguientes pasos.



Línea de Crédito Avanzamos

La Línea de Crédito Avanzamos está dirigida específicamente a los empresarios afectados por el paro nacional. Pueden acceder personas naturales y jurídicas consideradas como micro, pequeñas y medianas empresas de todos los sectores económicos del país.

Características

- Las microempresas tendrán acceso a montos de hasta $ 200 millones de pesos y las pymes hasta $700 millones de pesos. Por plazos, los créditos se otorgarán hasta por dos años para liquidez y hasta cuatro para inversión, con hasta seis meses de periodo de gracia.
- Las empresas beneficiarias deberán presentar al intermediario financiero con quien curse la solicitud del crédito, una certificación del revisor fiscal o contador que describa y cuantifique la afectación causada por el paro.
- Los créditos pueden ser utilizados para cubrir los sobrecostos y gastos relacionados con las menores ventas generadas por el paro, y financiar las inversiones que permitan recuperar los activos afectados, incluyendo reparaciones locativas, adquisición de maquinaria, equipos y vehículos.
- Bancóldex es un banco de segundo piso, esto quiere decir que sus recursos de crédito no son desembolsados directamente a los empresarios, sino que lo hace a través de bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento, cooperativas financieras, ONG's financieras, cooperativas con actividad de ahorro y/o crédito, fondos de empleados, cajas de compensación y demás entidades, que cuenten con cupo disponible en Bancóldex y que ofrezcan un programa especial dirigido a las mipymes afectadas por el paro, que deberá contener beneficios financieros frente a su oferta tradicional de crédito.
- Esta línea puede ser solicitada por empresarios ubicados en todo el territorio nacional a través de los bancos comerciales, así que es un instrumento abierto y de acceso para todas las regiones afectadas por el paro.

- La tasa de interés ofrecida a los intermediarios financieros es de DTF E.A. - 2% E.A. e IBR NMV – 1.8% NMV, la cual será libremente negociada entre el empresario y su entidad bancaria buscando trasladar el mayor beneficio en el costo final, incluyendo una reducción mínima de 5 por ciento frente a las tasas tradicionales del mercado.

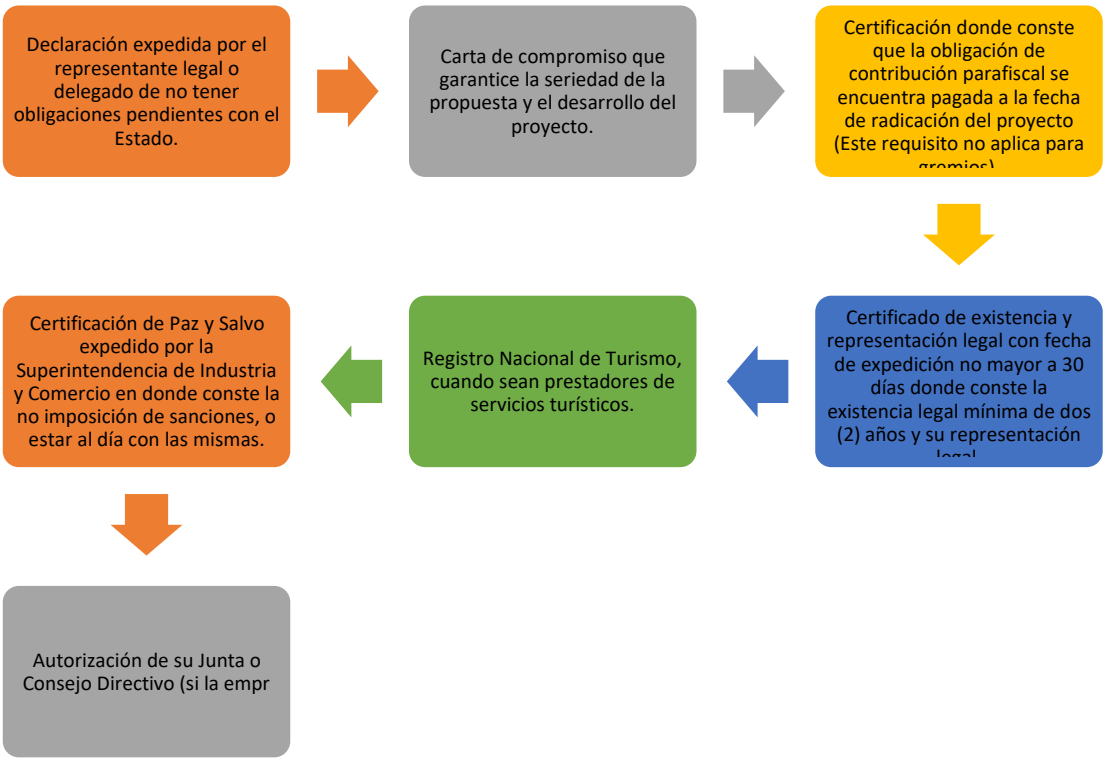
4) Fontur

El Fondo Nacional de Turismo – FONTUR, es un Patrimonio Autónomo adscrito al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, creado para ser el brazo ejecutor de los lineamientos de su política turística, dando manejo a los recursos provenientes de la contribución fiscal y parafiscal, la cual se debe destinar a la infraestructura, competitividad y promoción en aras del fortalecimiento del turismo del país.

Proceso de presentación de proyecto

Para presentar un proyecto en Fontur, los proyectos o iniciativas de corporaciones y fondos regionales de promoción turística, aportantes de la contribución parafiscal, gremios turísticos o integrados por aportantes de la contribución parafiscal, burós de convenciones que tengan como mínimo diez (10) miembros aportantes de la

contribución parafiscal y cámaras de comercio, deben estar acompañados, además de los documentos señalados a continuación:



Líneas estratégicas

a. Mejoramiento de la competitividad turística

ii. Planificación turística
iii. Estudios e Implementación de Estudios para el Desarrollo Competitivo del Sector
iv. Calidad turística
v. Seguridad turística
vi. Formación, Capacitación y Sensibilización Turística
vii. Innovación y Desarrollo Tecnológico
viii. Información Turística
ix. Participación Institucional

b. Infraestructura turística

i. Estudios de Pre-factibilidad y Factibilidad para Proyectos de Infraestructura Turística
ii. Estudios y Diseños de Infraestructura Turística
iii. Obras de Infraestructura Turística

c. Fortalecimiento de la promoción y el mercadeo turístico

i. Mercadeo y Promoción Turística Nacional y Regional
ii. Mercadeo y Promoción Turística Internacional
iii. Mercadeo y Promoción Turística Internacional
iv. Promoción y difusión de calidad turística
v. Participación Institucional

5) Fondo Emprender SENA

El objetivo del Fondo Emprender es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas.

El Fondo Emprender facilita el acceso a capital semilla al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas.

Proceso de postulación

Durante 2022, el fondo emprender lanzó para Buenaventura[5] para financiar iniciativas empresariales en todos los sectores económicos que provengan o sean desarrolladas por emprendedores domiciliados en el Municipio de Buenaventura, Departamento del Valle del Cauca, que cumplan con las condiciones establecidas en la reglamentación del Fondo Emprender para ser beneficiarios.

Recursos Asignados: $2.000.000.000

Iniciativas aprobadas: 30

REQUISITOS

Para verificar el cumplimiento de criterios para ser Unidad de Emprendimiento - Fondo Emprender, según lineamientos establecidos para el funcionamiento se programa visita en sitio a fin de validar los siguientes aspectos:

[5] https://www.fondoemprender.com/SitePages/FondoEmprenderConv2402020.aspx

- Infraestructura física:
- Infraestructura adecuada para la óptima atención a los interesados y clientes potenciales
- Oficina identificada como Unidad de Emprendimiento con adecuaciones acorde al servicio ofrecido
- Estructura del equipo de Trabajo: La unidad de Emprendimiento de acuerdo con el alcance de la población objetivo determina el personal necesario para la óptima atención, asegurando que el equipo cuente con experiencia en formulación de proyectos y en el sector/subsector según la vocación de la misma.
- Población objetivo: Todo el grupo de personas que cumplan con el perfil de beneficiarios del Fondo Emprender de acuerdo con el alcance de la Unidad de Emprendimiento y que se encuentren interesados en tomar los servicios de asesoría para crear Empresa y puesta en Marcha.
- Gratuidad en el Servicio: La Unidad de emprendimiento, asegura cumplimiento de la política de servicio de asesoría gratuita para Fondo Emprender

Documentos

- Carta firmada por el representante legal de la entidad con documentos que soporten la representación y existencia legal, dirigida a Jhoanna Sierra Coordinadora Nacional de Emprendimiento con los siguientes datos: Nombre de la Entidad, Nombre completo líder Actual, No. Documento de Identidad, Cargo, Ciudad, Email, Dirección y Teléfono (donde funciona la Unidad de Emprendimiento).
- Modelo Certificado de compromiso Unidades de Emprendimiento Externas Fondo Emprender suscrito por Representante Legal de la institución con documentos soporte, siempre y cuando la última actualización se haya realizado en un término superior a seis (6) meses
- Población objetivo: Todo el grupo de personas que cumplan con el perfil de beneficiarios del Fondo Emprender de acuerdo con el alcance de la Unidad de Emprendimiento y que se encuentren interesados en tomar los servicios de asesoría para crear Empresa y puesta en Marcha.
- Fotocopia de cédula persona asignada como líder de la unidad de emprendimiento.

6) Endeavor

Es una entidad sin ánimo de lucro impulsan la economía local al seleccionar, asesorar y potenciar emprendimientos para que se transformen en empresas de alto impacto, generando oportunidades que fomentan el desarrollo del país, a través de una comunidad global conformada por emprendedores, mentores y aliados, impulsan el emprendimiento de alto impacto de las Empresas Endeavor brindándoles acceso a talento, mercados y capital.

¿Cómo financiar mi emprendimiento?

Existen seis modalidades para lograrlo. Según el más reciente estudio del Instituto del Fracaso –Failure Institute– en Colombia, el 74 % de las empresas fracasan por no tener los ingresos suficientes para subsistir.

Bajo esta realidad, se están acogiendo diversas alternativas para que los emprendedores puedan acceder a recursos en las etapas tempranas, sin embargo, es clave que sepan identificar el tipo de financiación que más les favorezca. Además de los créditos bancarios, los concursos y el apoyo gubernamental, aquí, le presentamos 6 modalidades más:

- **Triple F (Friends, family and fools):** Quizá esta es la primera opción para muchos emprendedores gracias al conocimiento que se tienen entre sí. Estas inversiones suelen realizarse de una manera informal, en donde no se documentan los términos y condiciones.

- **Capital Semilla:** Es un financiamiento inicial para crear o consolidar una microempresa en donde los fondos no deben ser necesariamente devueltos. Academia Wayra, Fondo Emprender e iNNpulsa pueden ofrecerle este tipo de recursos.

- **Crowdfunding:** Es una financiación colectiva en la que varias personas pueden apoyar un mismo proyecto a través de una plataforma y una modalidad seleccionada: crowdfunding lending (préstamo) y equity crowdfunding (los inversores adquieren acciones). Algunas de estas plataformas son: Kickstarter, Ulule, Lanzanos y a2censo.

- **Ángeles inversionistas:** Son personas o empresarios que se interesan por invertir sus recursos en emprendimientos nacientes sin agregar valor o tracción al mismo, pero que les permitan obtener retorno económico y participación accionaria. En INVX y Red de Ángeles Inversionistas puede encontrar ángeles muy activos.

- **Venture Capital:** Los fondos de capital de riesgo invierten en startups y empresas con un excelente potencial de crecimiento, con la finalidad de agregarles valor y posteriormente vender su participación a mejores precios. Algunos fondos son Softbank, ALLVP y Monashees.

- **Family offices:** Son compañías que se centran en administrar patrimonios de personas o familias principalmente, pero también realizan préstamos a empresas que les generen rentabilidades a largo plazo. Algunas de estas empresas son KPMG y Génesis.

¿Puedo financiarme con Endeavor?[6]

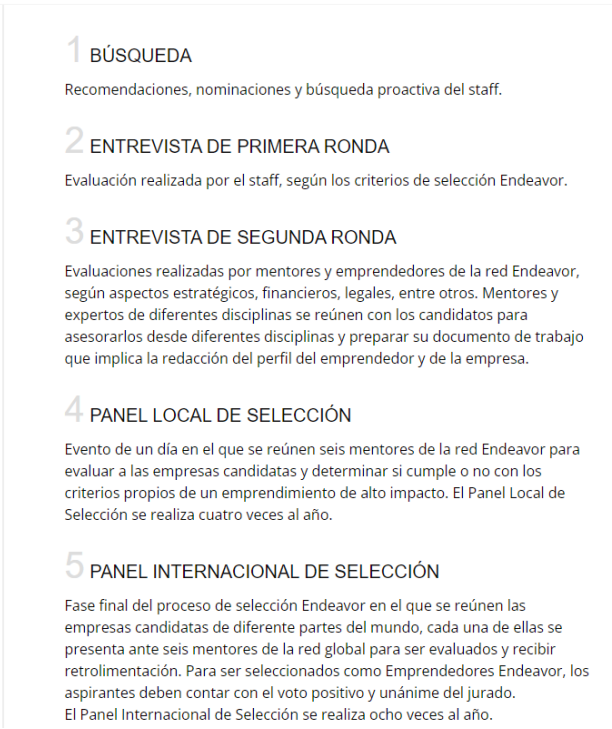
En Endeavor, cuentan con un fondo de coinversión, Endeavor Catalyst, creado para apoyar exclusivamente a los Emprendedores Endeavor durante sus rondas de financiación. Algunas de las empresas de la Red que han accedido a este fondo son Merqueo, Bodytech, OFI y Rappi.

Ejemplo de empresa turística financiada por Endeavor

Nauty 360: marketplace enfocado al alquiler de embarcaciones y experiencias náuticas que conecta a dueños de barcos y operadores de turismo náuticos con usuarios que deseen realizar actividades de recreación, deportes o negocios.[7]

Proceso de selección en Endeavor Colombia[8]

[6] https://www.endeavor.org.co/campus/como-financiar-mi-emprendimiento-6-modalidades-para-lograrlo/
[7] https://www.larepublica.co/empresas/endeavor-eligio-a-empresas-que-recibiran-acompanamiento-por-un-negocio-escalable-3292560
[8] https://www.endeavor.org.co/programas-endeavor/crecimiento-exponencial/



7) Banco Interamericano de Desarrollo[9]

A través del apoyo técnico y financiero que brinda a América Latina y el Caribe, el BID se convierte en un socio estratégico para el desarrollo del turismo sostenible. El Banco respalda proyectos que contribuyen a mejorar la calidad de vida de la población con menores recursos, al tiempo que garantiza la conservación del medio ambiente y los valores sociales y culturales de las comunidades.

Gracias a los proyectos apoyados por el BID, sus países miembros tienen la oportunidad de ofrecer productos turísticos más competitivos en los mercados internacionales. Las cuatro áreas principales de acción son las siguientes: apoyo al turismo orientado a la reducción de la pobreza, turismo y conservación, gobernanza e innovación.

Ejemplo de Proceso de postulación

Convocatoria realizada en 2021 para "El envejecimiento como motor de inclusión social y recuperación económica."

Objetivo de la convocatoria

[9] https://www.iadb.org/es/sectores/turismo-sostenible/perspectiva-general

EL Banco Interamericano de Desarrollo busca apoyar soluciones innovadoras que empoderen a la creciente población de adultos mayores para convertirse en un motor de inclusión social y recuperación económica en la región de América Latina y el Caribe.

La convocatoria está dirigida a empresas de:

- Servicios de salud
- Servicios y productos financieros
- Empleo y Formación
- Vivienda y Transporte

Condiciones del Modelo de negocio

Ser de naturaleza innovadora y presentar una solución novedosa que no se haya implementado antes en el país proponente, o que agregue un componente de innovación a un modelo existente.	Promover la inclusión social y económica de la población pobre y vulnerable de adultos mayores con indicadores clave para medir resultados.	Contemplar un camino para la escalabilidad o la replicación, así como la sostenibilidad financiera del modelo.

Áreas de enfoque y preguntas orientadoras

- Servicios de salud y atención a la dependencia: ¿Cómo se puede mejorar la calidad de vida de los adultos mayores con una atención a la dependencia o de salud de alta calidad?

- Servicios y productos financieros: ¿Qué productos y servicios financieros nuevos o adaptados pueden mejorar la vida de los adultos mayores reduciendo las barreras digitales?

- Empleo y formación: ¿Qué tipo de soluciones pueden promover el empleo y el espíritu emprendedor de los adultos mayores a la par que aprovechar sus valiosos conocimientos y mantener sus fuentes de ingresos?

- Vivienda y transporte (movilidad): ¿Cómo pueden las nuevas soluciones de vivienda incorporar las necesidades de los adultos mayores con recursos financieros limitados? ¿Cómo pueden los adultos mayores seguir utilizando los servicios de transporte para mantener una vida independiente?

- Aceleración y construcción de ecosistemas: ¿Cómo pueden las startups o negocios de base tecnológica (fintech, edu-tech, etc.) enfocarse en incluir a los adultos mayores en su base de clientes?

Lineamientos de selección

- Ser uno de los 26 países miembros (Colombia está incluido)
- El aplicante debe tener la capacidad para administrar recursos financieros y experiencia en la implementación de proyectos.
- Firma de un acuerdo legal entre las partes

Criterios de selección

a) Nivel de innovación
b) Grado de impacto social y económico
c) Potencio de escala y replicación del proyecto
d) Sostenibilidad financiera y potencial de crecimiento durante los próximo 2-3 años
e) Capacidad técnica
f) Viabilidad de ejecución.

Tipos de Financiamiento

Instrumento financiero	Financiamiento de recuperación contingente[3]	Donación no reembolsable	Préstamo (reembolsable)
Tipo de Aplicante	Organizaciones con fines de lucro como: • Empresas emergentes • PyMEs • Corporaciones • Empresas sociales (por ejemplo, corporaciones B) • ONGs	Organizaciones sin fines de lucro o empresas que implementan modelos innovadores con un potencial de ingresos limitado, pero con un fuerte impacto social y ambiental, como: • Fundaciones • Empresas sociales (por ejemplo, corporaciones B) • Agencias públicas de innovación • Aceleradoras • ONGs • Universidades	Organizaciones privadas (con o sin fines de lucro) que tienen un flujo de caja positivo y pueden demostrar capacidad de pago, como: • PYMEs • Empresas sociales (por ejemplo, corporaciones B) • Intermediarios financieros (bancos, cooperativas, instituciones de microfinanzas, fundaciones, etc.)
Tipo de modelos/ soluciones	Los proyectos con este tipo de financiamiento están enfocados en pilotear soluciones innovadoras y modelos de negocios sostenibles generadores de ingresos que puedan ser escalados o replicados, ya sea durante la implementación del proyecto o en una etapa posterior (potencialmente con productos de inversión de BID Lab y otro apoyo financiero del Grupo BID).	Los proyectos con este tipo de financiamiento implementan modelos innovadores con un potencial de ingresos limitado, pero con fuerte impacto social y replicabilidad.	Los proyectos con este tipo de financiación se centran en poner a prueba soluciones innovadoras y modelos de negocio que generen ingresos que sean o puedan ser financieramente sostenibles y que puedan ampliarse o replicarse.

Uso de los recursos financieros	**Financiamiento que genera ingresos,** como adquisición o desarrollo de *hardware*, *software*, equipos y otras inversiones. Adquisición de recursos humanos y/o materiales críticos para desarrollar, probar o implementar la solución propuesta. El financiamiento de BID Lab también se puede utilizar para servicios de asesoría y asistencia técnica para diseñar e implementar soluciones (personas, empresas u organismos especializados), servicios de consultoría especializados, capacitaciones, eventos y talleres, producción o reproducción de material (evaluaciones, guías, manuales, infografías, etc.), gastos de viaje, materiales de comunicación (videos, estudios de caso, etc.) y otros necesarios para lograr el resultado del proyecto. BID Lab no cubre los gastos generales, como el salario del personal existente o los gastos de oficina, y existen algunas restricciones sobre el financiamiento de los costos administrativos. El financiamiento no se puede utilizar para la compra de terrenos, bienes raíces o construcción de infraestructura, entre otros usos excluidos.	**Financiamiento de transferencia de conocimiento,** como servicios de asesoría y asistencia técnica para diseñar e implementar soluciones (personas, empresas u organismos especializados), servicios de consultoría especializados, capacitaciones, eventos y talleres, producción o reproducción de material (evaluaciones, guías, manuales, infografías, etc.), gastos de viaje, materiales de comunicación (videos, estudios de caso, etc.) y otros necesarios para lograr el resultado del proyecto. La cooperación técnica de BID Lab no se puede utilizar para: compra de terrenos o construcción de infraestructura. No más del 30% del financiamiento de BID Lab se puede utilizar para la compra de equipos, incluidos *software* u otros productos. BID Lab no cubre los gastos generales, como el salario del personal existente o los gastos de oficina, y existen algunas restricciones sobre el financiamiento de los costos administrativos.	Gastos de capital (como equipos, maquinaria, *software* y otros productos) y capital de trabajo. BID Lab no cubre los gastos generales, como el salario del personal existente o los gastos de oficina, y existen algunas restricciones sobre el financiamiento de los costos administrativos. El financiamiento de préstamo del BID no se puede utilizar para la compra de terrenos, bienes raíces o acciones de una empresa, ni para el pago de deudas existentes, entre otros usos excluidos.

Etapa de operación comercial/ Rentabilidad	Potencial de ingresos medio-alto pero incierto	Potencial de ingresos limitado	Tracción del mercado, flujo de caja positivo, generación de ingresos
Financiamiento de BID Lab (rango)	US$300,000 – US$750,000	US$300,000 – US$1,000,000	US$750,000 – US$2,000,000
Requisito de contrapartida (fondos a ser proporcionados por el Aplicante)	Fondos de contrapartida a ser proporcionados por el Aplicante: 50% o mayor porcentaje del monto total del proyecto, la mitad en efectivo y la mitad en especie. Monto total del proyecto = BID Lab hasta 50% + Contrapartida del Aplicante 50% o mayor porcentaje (25% en efectivo + 25% en especie).	Fondos de contrapartida a ser proporcionados por el Aplicante: 50% o mayor porcentaje del monto total del proyecto, la mitad en efectivo y la mitad en especie. Monto total del proyecto = BID Lab hasta 50% + Contrapartida del Aplicante 50% o mayor porcentaje (25% en efectivo + 25% en especie).	Fondos de contrapartida a ser proporcionados por el Aplicante: deseable, pero no obligatorio, 50% del monto total del proyecto, la mitad en efectivo y la mitad en especie. *La contrapartida será considerada positivamente para la selección.
Condiciones adicionales	El Aplicante será responsable de reembolsar parcial o totalmente el monto desembolsado si el negocio avanza con éxito de acuerdo con las condiciones y el cronograma acordados en el proceso de debida diligencia.		Tenor de mediano a largo plazo; período de gracia de hasta 2 años; tasa de interés de mercado; denominado en dólares estadounidenses. Las condiciones específicas del préstamo se negociarán caso por caso dependiendo del uso propuesto de los fondos, el plan de negocio, la situación financiera del Aplicante (activos, pasivos, patrimonio, rentabilidad) y las proyecciones financieras, entre otros.

Período de tiempo	Después del cierre de la Convocatoria, diseño y aprobación final por BID Lab: 3-6 meses. Plazo de ejecución: entre 12 y 36 meses desde la firma del contrato legal. El modelo de negocio respaldado por la subvención debe alcanzar sus objetivos durante este período. Plazo de amortización: las condiciones se negociarán caso por caso, pero en general nunca se superarán los 5 años desde la fecha de finalización de la implementación.	Después del cierre de la Convocatoria, diseño y aprobación final por BID Lab: 3-6 meses. Plazo de ejecución: entre 12 y 36 meses desde la firma del contrato legal. El modelo de negocio respaldado por la subvención debe alcanzar sus objetivos durante este período.	Después del cierre de la Convocatoria, diseño y aprobación final por BID Lab: 4-6 meses. Período de implementación: una vez que se firme el contrato de préstamo, los recursos del préstamo estarán disponibles para ser desembolsados por un período de hasta 2 años, después del cual los fondos no utilizados serán devueltos a BID Lab. El período de amortización del préstamo se decidirá caso por caso de acuerdo con las necesidades del proyecto [pero nunca se superarán los 7 años a partir de la fecha de la firma del contrato].
Documentos necesarios	Copias de los estados financieros anuales del Aplicante de 2018-2020 de los cuales el último debe ser auditado.		Copias de los estados financieros auditados del Aplicante de 2018-2020.
	• Evidencia escrita de recursos de contrapartida para implementar el modelo (similar a una carta de interés o compromiso). • Registro (debe ser un documento legal que establezca al Aplicante como registrado o autorizado por el gobierno para hacer negocios. No se aceptarán organizaciones con autorizaciones/licencias temporales para operar en el país donde se implementará el proyecto: i. Aplicante registrado en uno de los 26 países prestatarios del BID donde se implementará el proyecto: copia de la prueba de constitución legal e incorporación del Aplicante bajo las leyes del país donde se implementará el proyecto. ii. Si el Aplicante está registrado en uno de los 22 países miembros no prestatarios del BID y no está registrado en ninguno de los 26 países miembros donde se implementará el proyecto: copia de la prueba de constitución legal del Aplicante y su incorporación conforme a las leyes de uno de los 22 países miembros no prestatarios del BID, más una copia del acuerdo conjunto de colaboración con una organización Aplicante registrada en el país donde se implementará el proyecto. • Copia de los estatutos del Aplicante y otros documentos sobre su gobierno corporativo.		

Proceso de selección

Fase 1

- Completar la aplicación en el formato en línea
- Proceso de selección por parte del BID
- Validación de todos los criterios de selección

Fase 2

- Proceso de debida diligencia para analizar los modelos preseleccionados

Fase 3

- Selección de modelos que cumplan todos los requisitos solicitados por el BID y estas serán anunciadas según el cronograma establecido. El BID realizará un acompañamiento en la implementación de los modelos seleccionados.

8) Crédito Tradicional

- **Banco de Bogotá**

Crédito para emprendedores

¿Qué es?

Crediprogreso es el crédito que te permite financiar un emprendimiento o una idea de negocio. Puedes solicitar hasta 120 salarios mínimos.

Puedes destinar tu crédito para compra de activos y/o capital de trabajo. Si quieres financiar activos fijos, puedes hacerlo en un plazo de hasta 60 meses, si la financiación es de capital de trabajo, el plazo máximo es de 36 meses.

Requisitos

- Solicitud de Servicios Financieros
- Pagaré Microfinanzas PN
- Pagaré Microfinanzas PJ
- Condiciones póliza seguro de vida deudores otras líneas
- Carátula póliza seguro de vida deudores consumo otras líneas
- Fotocopia de la cedula ampliada al 150%.
- Tiempo de Operación mínimo 6 meses.

Link de información

https://www.bancodebogota.com/wps/portal/banco-de-bogota/bogota/bancas/para-ti/banca-microfinanzas/creditos/crediprogreso#tab-3

- **Banco Caja Social**

  Crédito para Capital de Trabajo

  ¿Qué es?

  El Crédito para Capital de Trabajo financia necesidades a corto y mediano plazo, adquisición de inventarios, sustitución de pasivos y reparación de equipos, pago de proveedores. Cubre costos y gastos operativos de producción o comercialización de bienes o servicios.

  Características

  - Plazo hasta de 36 meses
  - Cuotas fijas durante la vigencia del crédito.

- Ingreso mínimo de un (1) Salario Mínimo Legal Mensual Vigente – SMLMV.
- Desembolsos desde 0.5 SMLMV aplica para todos los destinos,
- No requiere experiencia financiera.
- Requiere experiencia mínima con su negocio de 10 meses
- Se financia hasta el 100 % del costo de la inversión según su capacidad

Link de información

https://www.bancocajasocial.com/portalserver/bcs-public/inicio/microempresarios/credito-microempresa/microcredito-para-capital-de-trabajo

- **Bancolombia**

Crédito Productivo

¿Qué es?

Crédito diseñado con el fin de buscar alternativas de financiación para microempresarios y emprendedores independientes que buscan el crecimiento de su negocio.

Características

- Edad entre 18 y 84 años.
- Desembolso desde $1.000.000 hasta $139.200.000
- Plazo en tasa fija de 24 a 60 meses.
- No te exigimos Cámara de Comercio

Cómo solicitarlo

- Ser cliente Bancolombia
- Entregar los documentos indicados en la asesoría

Link de información

https://www.bancolombia.com/personas/creditos/consumo/credito-productivo

- **Banco Agrario**

Microcrédito Núcleos Solidarios

¿Qué es?

Línea de crédito destinada a financiar cualquier actividad legal generadora de ingresos, tales como: empresarial, comercial, producción, servicios, agropecuario.

Características

- Personas naturales, Agrupaciones compuestas mínimo por 7 personas.
- Edad: de 18 años a 70 años, Mínimo un año de residencia dentro de la misma comunidad.
- Experiencia en una actividad productiva: - Fortalecimientos: mínima de un año. Emprendimientos: mínimo seis meses.
- Plazo en tasa fija de 2 a 24 meses.

Link de información

https://digital.bancoagrario.gov.co/api/campaigns/referral/becccfce-e436-49ed-a6e1-1389fb0f59ee

9) Colombia Productiva

Colombia Productiva, es un patrimonio autónomo, que tiene como propósito ser uno de los brazos ejecutores de la Política Industrial del país, ayudando a la industria y sus empresas a producir más, con mejor calidad y mayor valor agregado, para que sea más productiva y competitiva, con la capacidad de responder a las exigencias de la demanda mundial.

Colombia Productiva también es un articulador de la gestión de entidades públicas y organizaciones privadas de carácter regional, nacional e internacional con el objetivo de superar los cuellos de botella comerciales, normativos, arancelarios y no arancelarios que afectan la productividad y competitividad de la industria, especialmente de sectores que han sido identificados como importantes o estratégicos para el desarrollo productivo del país.

- ¿De qué manera llega Colombia Productiva a las empresas, a qué regiones del país?

  Desde el 2015 Colombia Productiva comenzó a ejecutar programas de asistencia técnica dentro de las empresas y unidades productivas para mejorar sus indicadores de productividad. En la actualidad, Colombia Productiva trabaja con 18 sectores que fueron priorizados por la más reciente Política de Desarrollo Productivo, PDP (Conpes 3866 de 2016), debido a su impacto en la producción, el empleo y las exportaciones y por el potencial que tienen para generar productos y servicios con mayor valor agregado y sofisticación.

  Hemos hecho presencia en proyectos en 29 departamentos y apoyado con asistencia técnica a más de 1.000 empresas y 11.000 unidades productiva.

  Para 2018, Colombia Productiva tiene en marcha más de 60 proyectos con la meta de impactar más de 1.000 empresas para que mejoren sus niveles de productividad, calidad y competitividad, para que produzcan más, con mejor calidad y mayor valor agregado, para que así respondan a las exigencias de los mercados internacionales y tengan mayor capacidad para aprovechar los acuerdos comerciales que tiene vigentes el país.

Convocatorias vigentes

- **Cofinanciación aglomeraciones productivas e iniciativas clúster**

¿En qué consiste?

Con la convocatoria Cofinanciación para aglomeraciones productivas y clúster, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Colombia Productiva entregarán recursos de cofinanciación de hasta 250 millones o hasta 224,4 millones, dependiendo del departamento en el que se encuentren, para implementar proyectos que impacten en el desarrollo de sus regiones y que resuelvan problemáticas o necesidades actuales o futuras, mediante el mejoramiento de la productividad, la sostenibilidad, el acceso a mercados, la sofisticación de su oferta servicios y/o la transformación digital.

Con recursos por 3.744 millones de pesos se busca cofinanciar al menos 16 proyectos, mínimo seis de ellos de los denominados Territorios Estratégicos para el Cierre de Brechas (ECB).

¿Cómo se dividirá la cofinanciación por departamento?

Teniendo en cuenta que la convocatoria busca promover proyectos de aglomeraciones e iniciativas clúster de departamentos considerados por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo como Territorios Estratégicos para el Cierre de Brechas (ECB), los proyectos presentados deberán postularse en alguna de las siguientes categorías, las cuales están definidas según el monto de cofinanciación y los departamentos:

Ítem	Categoría 1 - ECB	Categoría 2 - Nacional
Departamentos	Amazonas, Arauca, Bolívar, Caquetá, Casanare, Cesar, Chocó, Córdoba, Guainía, Guaviare, Huila, La Guajira, Magdalena, Meta, Putumayo, Quindío, San Andrés Islas, Sucre, Vaupés y Vichada.	Nacional, incluyendo los departamentos de la categoría 1 (ECB)
16 proyectos	6 proyectos	10 proyectos
160 empresas	Mínimo 10 empresas por proyecto	Mínimo 10 empresas por proyecto
Cofinanciación Colombia Productiva	Hasta 90 % del valor total del proyecto. En todo caso el monto máximo de cofinanciación es hasta $250.000.000	Hasta 80 % del valor total del proyecto. En todo caso el monto máximo de cofinanciación es hasta $224.400.000
Contrapartida Iniciativa clúster	Mínimo 10 % del valor total del proyecto(Mínimo 30 % Efectivo – Hasta 70 % Especie)	Mínimo 20 % del valor total del proyecto(Mínimo 30 % Efectivo – Hasta 70 % Especie)

Los proyectos de los departamentos de Antioquia, Atlántico, Boyacá, Caldas, Cauca, Cundinamarca, Nariño, Norte de Santander, Risaralda, Santander, Tolima y **Valle del Cauca** solamente podrán presentarse en la categoría 2.

¿Qué tipos de proyectos se pueden presentar?

Las postulaciones se pueden presentar con proyectos enmarcados en al menos una y máximo dos de las siguientes líneas de trabajo:

Productividad: para mejorar la manera en la que se realizan los procesos, suprimiendo tareas innecesarias, cambiando la planificación y dando un uso apropiado de los recursos humanos, tecnológicos y físicos empleados por las empresas que hacen parte de la(s) aglomeración(es) o clúster(es).

Desarrollo y sofisticación de producto/servicio: para desarrollar y sofisticar productos y/o servicios con mayor valor agregado que aumenten la competitividad de las empresas de la aglomeración o clúster; a través de proyectos que busquen la renovación del portafolio mediante el desarrollo de servicios o la sofisticación de los existentes, bien sea mediante su adaptación a nuevas geografías o la extensión de los atributos de los productos actuales en los mercados.

Sostenibilidad: para incorporar prácticas sostenibles en los procesos de las empresas de la aglomeración o clúster, abordando temas como ahorro energético, hídrico y descarbonización, entre otros.

Transformación digital: para aumentar el uso de herramientas tecnológicas para mejorar los procesos y aportar al aumento de la productividad y competitividad de la aglomeración o clúster.

Acceso a mercados: para diseñar e implementar estrategias comerciales y/o de acceso a mercados que generen incremento en las ventas nacionales o internacionales para las empresas de la(s) aglomeración(es) o clúster(es); o implementar acciones que permitan el acceso a nuevos mercados nacionales o internacionales, según los requisitos de entrada.

¿Qué se podrá cofinanciar en los proyectos?

Los principales rubros que pueden pagarse con los recursos de cofinanciación de la convocatoria son:

- Contratación del equipo ejecutor externo al proponente y pagos de servicios de consultoría y formación.
- Gastos de normalización, certificación, registro y similares.
- Pago de trámites y registros de propiedad intelectual, pago de costos por licenciamiento de una tecnología que sea entregada a los usuarios finales y pago de servicios por alojamiento de programas informáticos (hosting, servidores de aplicaciones ASP).
- Acceso a bases de datos e informes especializados requeridos para el desarrollo y obtención de los resultados previstos por el proyecto (estos últimos quedarán en manos del proponente).
- Insumos y materiales para adecuaciones; diseño, desarrollo o sofisticación de productos necesarios para el proyecto; y desarrollo de prototipos, testeo y modelos de validación de los productos y/o servicios, resultado del proceso de sofisticación.
- Compra o arrendamiento de maquinaria y equipos (no podrán ser superiores al 50% del valor total de cofinanciación).
- Costos asociados a implementación de estrategia comercial.

Requisitos para participar

Para la postulación se debe tener en cuenta que la convocatoria requiere verificación de documentos para la revisión de los siguientes habilitantes técnicos y jurídicos y financieros:

- Habilitantes jurídicos:
  - Carta de presentación de la propuesta (Anexo No. 1).
  - Certificación del pago de parafiscales y aportes al Sistema de Seguridad Social del proponente.
  - Certificado de existencia y representación legal del proponente y usuarios finales.
  - Copia del Registro Único Tributario (RUT) del proponente.
  - Fotocopia de documento de identidad del representante legal del proponente y los usuarios finales.

- Certificación de no estar incurso en causal de disolución o liquidación (Anexo No.7).
- Garantía de seriedad de la propuesta.
- Habilitantes financieros
- Estados financieros del proponente a 31 de diciembre de 2022.
- Documentos de revisor fiscal o contador del proponente: copia del documento de identidad y copia de la tarjeta profesional.

➢ Habilitantes técnicos:

- Propuesta técnica y económica (Anexo No. 2).
- Hoja de vida del gerente del proyecto registrado con respectivos soportes.
- Certificado Usuario final (Anexo No. 3).
- Certificados de contrapartida (Anexo No. 4).
- Soportes de ejecución de proyectos: certificaciones o documentos idóneos de proyectos finalizados (Ej: Actas de liquidación, entre otros).

¿Cómo participar?

➢ Construir el proyecto para la postulación teniendo en cuenta la cofinanciación por departamento (recuerda que en tu propuesta debes señalar si te postulas en la categoría 1 para territorios ECB o en la categoría 2 nacional, con los respectivos porcentajes de cofinanciación).
➢ Reunir la documentación señalada en los requisitos para participar.
➢ Enviar los anexos y documentación requerida a los correos electrónicos: silvia.amorocho@colombiaproductiva.com y convocatorias@colombiaproductiva.com.

Link de la convocatoria y anexos

https://www.colombiaproductiva.com/ptp-servicios/ptp-convocatorias/para-empresas/cofinanciacioncluster

- **Formación en Calidad para Manufacturas y Servicios y conoce los estándares exigidos para tu MiPymes**

¿En qué consiste?

La presente convocatoria brindará formación y actualización en estándares de calidad requeridos por los sectores productivos de manufacturas y servicios, que faciliten la toma de decisiones estratégicas para incremento de la productividad y la competitividad de las MiPymes. Esta convocatoria no tendrá costo para las empresas beneficiadas.

Número de empresas a beneficiar

Esta convocatoria beneficiará a 720 MiPymes que pertenezcan a los sectores de manufacturas y servicios.

¿A qué departamentos va dirigida?

Podrán postularse micro, pequeñas y medianas empresas que estén en cualquier departamento o región del país.

Tamaño de empresas que pueden postularse

Esta convocatoria está dirigida a micro, pequeñas y medianas empresas, con al menos un año de constitución.

Sectores convocados

Para la presente convocatoria podrán participar empresas de sectores de manufactura y servicios priorizados por Colombia Productiva:

- Químicos:
  - Cosméticos y aseo.
  - Farmacéutico.

- Químicos: (sustancias químicas básicas, abonos y compuestos inorgánicos nitrogenados; plaguicidas; pinturas, barnices, tintas y masillas; y otros productos químicos).
- Plástico:
    - Plásticos en formas primarias.
    - Formas básicas de plástico.
    - Artículos de plástico.
    - Sistema Moda.
- Industria del Movimiento:
    - Astillero.
    - Aeroespacial.
    - Automotriz.
- Industria para la construcción.
- Turismo.
- Servicios:
    - Software y TI.
    - BPO.

¿Qué recibirán las empresas seleccionadas?

Con Formación en Calidad para manufacturas y servicios, las MiPymes accederán a un programa de formación y actualización en estándares de calidad, totalmente gratuito y certificado, que será impartido por expertos senior con alto nivel de conocimiento.

¿En qué normas se brindará formación?

Cosméticos y aseo: BPM, ISO 22716, ISO 9001

Farmacéutico: BPM informe 37 y 45 de la OMS; estándares para industria de Cannabis

Aeronáutico: AS9100, acreditación NADCAP.

Astillero: normas para fabricantes de pequeñas embarcaciones.

Automotriz: IATF 16949, ISO 9001

Turismo: Global Sustainable Tourism Council – GSTC; NTS

Servicios: ISO 27001

¿Cómo participar?

Las mipymes interesadas podrán postularse a través de la plataforma en línea de la página web www.colombiaproductiva.com.

Allí deberán diligenciar el formulario y, una vez inscritas, recibirán un correo de respuesta en el que se solicitará el envío de documentos para la verificación del cumplimiento de requisitos, una vez han cumplido con lo requerido será notificada que ha sido seleccionada.

Nota: es importante tener en cuenta que si se inscribe para el proceso de formación no podrá ser beneficiario en el proceso de acompañamiento técnico y viceversa. En caso de doble inscripción, se tomará la primera como efectiva en caso de cumplir los requerimientos.

Formulario de postulación

https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=mxJ2ulFn6UmZpgi1fE6A_NweVTgQpsFLjZHG0mzQZ2FUNlRWOThCUE9VMThDV1UzWkJURFo3QkZSMy4u

10) Innpulsa

Es la agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional. Junto al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, ejecutamos e integramos la estrategia nacional para la reindustrialización y el cierre de brechas sociales y territoriales, a través del emprendimiento, la innovación, el desarrollo de la economía popular y el fortalecimiento de las MiPymes colombianas.

- Fortalecemos la economía popular como motor fundamental para el cierre de brechas económicas y sociales, a través del desarrollo técnico, productivo y de gestión empresarial de las unidades productivas de este ecosistema.

- Desarrollamos a los emprendimientos y empresas a través de la integración de esfuerzos entre la academia, la empresa, el Estado y la comunidad con el diseño e implementación de proyectos articulados entre estos actores y la aplicación de la investigación, la ciencia y la tecnología en el proceso productivo.
- Integramos y fortalecemos el ecosistema de emprendimiento, financiación e innovación en las regiones para potenciar su articulación e impacto, teniendo en cuenta sus particularidades y barreras de acceso tradicionales.
- Nos fortalecemos como entidad, desde los procesos internos y sistemas de gestión e información, con el objetivo de mejorar las capacidades de la organización con el objetivo de ampliar el alcance e impacto en nuevos sectores y ecosistemas populares.

Ejemplo de convocatoria

FortaleSER | Ruta de apoyo al desarrollo de las microempresas

Fecha de inicio: mayo 30, 2023

Fecha de cierre: agosto 31, 2023

¿Para quién fue creada?

Unidades productivas que cumplan los siguientes requisitos:

1. Que tengan por lo menos 1 año de operación.

2. Que cumplan con el puntaje mínimo que define el potencial de crecimiento y sostenibilidad.

3. Que cuenten con al menos 2 personas vinculadas (bajo cualquier modalidad de vinculación).

4. Que ejerzan su actividad económica en un establecimiento de comercio (local o domicilio).

5. Que realice su actividad comercial en las ciudades y municipios priorizados por el programa.

Registro a convocatorias

https://www.innpulsacolombia.com/innovacion/registro-unico/#/

Link de convocatorias

https://www.innpulsacolombia.com/category/convocatorias/

11) Agencia de Desarrollo Rural

La Agencia de Desarrollo Rural – ADR tiene como misión la promoción, estructuración, cofinanciación y ejecución de planes y proyectos integrales de desarrollo agropecuario y rural, y generar capacidades para mejorar la gestión del desarrollo rural integral con enfoque territorial para contribuir a la transformación del campo colombiano.

Como los aliados de los productores del campo colombiano para convertir su sueño de negocio rural en una realidad, por medio de la estructuración, cofinanciación y ejecución de Planes Integrales de Desarrollo Agropecuario y Rural**.**

Convocatoria vigente: Asociativa 2023

Empresas comunales[10]

Es una expresión de la acción comunal cuyo propósito es financiar sus programas en beneficio de la comunidad para promover un desarrollo integral sostenible y sustentable construido a partir del ejercicio de la democracia participativa en la gestión de su propio desarrollo. En su objeto social se contempla el ejercicio de una actividad socioeconómica, tendiente a satisfacer necesidades de sus asociados y el desarrollo de obras de tipo comunitario. Estas empresas se rigen por la ley 743 de 2002, Ley 1989 de 2019 articulo 6 y el decreto 2350 de 2003 y los que los modifiquen.

[10] chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.adr.gov.co/wp-content/uploads/2023/08/ABC-2023.08.29.pdf

¿Cuál es el monto de los proyectos?

Todos los Proyectos a cofinanciar por parte de la Agencia deberán estar entre $1,200 y $5,000 millones, de los cuales la Agencia cofinanciará hasta el 80% del valor total del proyecto

¿Cuáles son las categorías de la convocatoria?

La convocatoria posee cuatro (4) categorías por las cuales las organizaciones se pueden presentar:

1. Población Rural: Se puede presentar cualquier tipo de organización

2. Jóvenes Rurales: Se puede presentar organizaciones en las que mínimo el 80% de sus integrantes sean jóvenes entre los 16 y 28 años.

3. Mujeres Campesinas, Rurales y Pesqueras: Se puede presentar organizaciones en las que mínimo el 80% de sus integrantes sean mujeres, con base a lo indicado en la cedula de ciudadanía.

4. Personas Víctimas del Conflicto Armado: Se puede presentar organizaciones en las que mínimo el 80% de sus integrantes sean víctimas certificadas.

¿Cómo puedo hacer el proceso de inscripción?

Para la inscripción de las organizaciones la Agencia a dispuesto de dos mecanismos:
1. Inscripción Virtual: Las Organizaciones pueden hacerlo en el link:

https://perfildeproyectos.adr.gov.co/sider/seguridad/#/login

en el cual también encontrarán el instructivo con el paso a paso para su diligenciamiento.

2.Inscripción Presencial: Las Organizaciones pueden trasladarse a las instalaciones que tiene la Agencia en el territorio nacional, cuyas ubicaciones pueden ser consultadas en el link https://www.adr.gov.co/la-agencia/unidades-tecnicas- territoriales/

Link de convocatorias

https://www.adr.gov.co/terminos-de-referencia-pidar-asociativo/

12) ValleINN

La Gobernación del Valle del Cauca, cuenta con el programa de emprendimiento ValleINN, impulsado por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, que fortalece las iniciativas de emprendimiento, el desarrollo empresarial y la innovación, a través de múltiples servicios a emprendedores que estén en la etapa de ideación de un negocio hasta empresas consolidadas en el mercado, por medio de asesorías personalizadas y especializadas; funciona a través de los nueve Centros de Emprendimiento e Innovación ValleINN, ubicados en 9 municipios del Valle: Cali, Palmira, Yumbo, Buga, Tuluá, Cartago, Caicedonia, Zarzal y Buenaventura; que abarcan los 42 municipios del departamento.

La ruta de atención del programa ValleINN está compuesta por tres etapas:

IDEACIÓN, se realizan talleres enfocados en la generación de idea de negocio, validación de mercado y estructuración del modelo de negocio a través del plan de negocios;

FORTALECIMIENTO, se realizan capacitaciones enfocadas en el fortalecimiento de habilidades gerenciales: y por último

FINANCIACIÓN, se realizan asesorías personalizadas a los emprendedores y empresarios que estén interesados en participar en convocatorias internas FONDO VALLEINN y convocatorias externas de capital semilla, formación o financiación de nuestras entidades aliadas.

Ejemplo de convocatoria

ConvocatoriaValleINNMunicipios2023

Quiénes pueden participar:

- Ciudadanos colombianos o extranjeros mayores de edad, con cédula de extranjería que residan y tengan su empresa o emprendimiento en el Valle del Cauca y que cuenten con plenas facultades legales para suscribir documentos jurídicos.
- Los micronegocios y unidades productivas elegibles son aquellos que dispongan de un establecimiento físico y/o virtual, ya sea propio, arrendado o familiar. El término "establecimiento" abarca cualquier tipo de espacio utilizado para llevar a cabo actividades de producción o comercialización.
- Proyectos productivos que se desarrollen en los municipios de: Dagua, El Cerrito, Florida, La Cumbre, Obando, Palmira, Toro, Ulloa, Versalles, Yotoco, Yumbo y Zarzal.

Link de convocatorias

https://sigesi.valledelcauca.gov.co/actualidad/proxima-convocatoria-fondo-vale-inn-

13) Fonbuenaventura

El Fondo para el Desarrollo Integral del Distrito Especial de Buenaventura (Fonbuenaventura) tiene como objetivo promover el desarrollo integral de este territorio del país, a través de la financiación o la inversión en proyectos que atiendan las necesidades más urgentes del Distrito y, principalmente, la financiación de un Plan Especial de Desarrollo Integral, con inversiones a 10 años, orientadas a convertir al Distrito Especial en un territorio en el que se garanticen plenamente condiciones de bienestar y progreso en materia social, económica, institucional y ambiental para sus pobladores urbanos y rurales.

Este fondo es de uso exclusivo para las necesidades urgentes de Buenaventura y no es apto para postulaciones. No obstante los proyectos que allí se manejan son de amplio impacto para la comunidad como por ejemplo:

Convocatoria abierta interventoría estadio Marino Klinger

Objeto: Contratar la interventoría técnica, administrativa, jurídica, financiera y ambiental para el proyecto de construcción y adecuación del estadio Marino Klinger (fase I) en el Distrito Especial, Industrial, Portuario, Biodiverso y Ecoturístico de Buenaventura.

Link de información:

https://portal.gestiondelriesgo.gov.co/Paginas/Slide_home/Convocatoria-abierta-interventoria-Marino-Kliger.aspx

CABAL POMBO

Portafolio para inversionistas, financiadores y cofinanciadores

alcalde@buenaventura.gov.co
Buenaventura - Colombia

CONVENCIONES

COMERCIO

Ícono	Significado
	Agencias y Operadoras de viajes
	Cooperativas y Agencias Trurísticas
	Hospedajes, Hoteles, Estaderos, Hosterías, Cabañas, Chalets.
	Restaurantes
	Centros Trurísticos

SERVICIOS Y ENTRETENIMIENTO

Ícono	Significado
	Escuela de Surf
	Cooperativas
	Empresas
	Emprendimientos

COMUNITARIO

Ícono	Significado
	Asociación Comunitaria
	Asociación Ambiental
	Asociación de Mujeres
	Asociación de Agricultura
	Asociación Cultural Y Artesanal
	Asociación de Mujeres
	Fundaciones
	Grupos
	Organizaciones

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

DESCRIPCIÓN Y CARACTERÍSTICAS

Este Sector turístico hace honor a este abogado bugueño Alejandro Cabal Pombo, nacido en 1897, quien impulsó el desarrollo del suroccidente colombiano. Es recordado como precursor de la carretera

OBJETIVO

Potenciar el Sector de Cabal Pombo para posicionarlo como uno de los preferidos para el hospedaje y entretenimiento de los turistas en la región de Buenaventura.

IMPACTOS

Ambientales y sociales

El incremento de visitantes en este sector generará recursos para invertir en el desarrollo turístico sostenible de la región de Buenaventura y generará empleo para sus habitantes en pro del mejoramiento de su calidad de vida.

EJECUTADO POR: FONTUR COLOMBIA | Alcaldía Distrital de Buenaventura | ¡Buenaventura DIGNIDAD! | UNIVERSIDAD EL BOSQUE | GRIB GRUPO CONSULTOR

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Agencia operadora turística de Citronela	La agencia de turismo "Citronela Tours" está ubicada en la vereda Citronela, kilómetro 15. Nuestro principal objetivo es ofrecer a los turistas la oportunidad de descubrir y explorar los fascinantes atractivos de esta hermosa vereda.	Se requiere inversión para establecer un estándar de calidad en el mercado turístico, brindando un servicio personalizado y enfocado en las necesidades de nuestros clientes. Nos comprometemos a superar sus expectativas, ofreciendo experiencias auténticas y memorables que los distingan de otros destinos turísticos. Inversión: $ 117.520.000 Payback 4,0 / VPN $ 30.125.652 / TIR 8%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	Paquetes turísticos que incluyen alojamiento, alimentación, guías con caminatas por los puntos más representativos de la reserva natural y póliza de seguro (desde $150.000 la noche).
Bebidas Doña Ceci	DOÑA CECI es una empresa dedicada a mantener viva la tradición y la herencia cultural del Pacífico. Nuestro objetivo es transmitir el conocimiento ancestral de la región y preservar la cultura a través de nuestras bebidas. Nuestras recetas se han utilizado durante siglos en el Valle, Chocó y Cauca, no solo como remedios tradicionales, sino también por sus propiedades afrodisíacas.	Se necesita inversión para dar visibilidad de las tradiciones del Pacífico colombiano a personas locales, nacionales e internacionales por medio de la imagen y receta de la marca, así como en los centros de experiencia en los que participa la empresa. Inversión: $ 45.770.000 Payback 4,0 / VPN $ 22.743.070 / TIR 15%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	Producto / Presentación / Precio Arrechon $35,000.00 $20,000.00 Crema de Viche $30,000.00 $20,000.00 Toma seca $35,000.00 $20,000.00 Curado $35,000.00 $20,000.00 Pipilongo $35,000.00 $20,000.00 Tumba catre $35,000.00 $20,000.00 Arranca Gallo $35,000.00 $20,000.00
Asociación De Artesanos De Santa Helena	La Asociación De Artesanos De Santa Helena es una entidad sin ánimo de lucro, que se dedica a la elaboración de artesanías con materiales locales, potencializando la creatividad de la comunidad quienes son los que elaboran cada pieza única.	Se requiere inversión para mejorar la oferta de actividades de contacto con la naturaleza que permita a los turistas disfrutar los recursos naturales utilizados en las piezas artísticas que se encuentran comercializando por la asociación para la conservación y continuidad productiva de esta. Inversión: $ 23.985.900 Payback 4,0 / VPN $ 14.746.286 / TIR 18%	3117470679	Artesanías desde $35.000 dependiendo de los materiales a utilizar

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Asociación Comunitaria Ecológica Vendado Verde	¡Protección y conservación del Pacífico! Así describimos la experiencia ecoturística que ofrecemos en nuestra posada, somos una comunidad afro de aproximadamente 10 familias involucradas en el día a día de esta asociación comunitaria y ecológica con la participación aproximada de 50 personas, quienes tratamos de brindar una excelencia en el servicio y transmitir con amabilidad y pasión la biodiversidad de nuestra región. Los servicios principalmente ofertados son experiencias de caminatas ecológicas, hospedaje y experiencias gastronómicas típicas de la región.	* Ofrecer toda una variedad de servicios turísticos a huéspedes o empresas que requieran espacios de esparcimiento, descanso y entretenimiento, en contacto con la naturaleza y en ambiente idóneo para un turismo ecosostenible con guías especializados en conocimientos ancestrales de la zona. * Se requiere inversión para fortalecer continuamente la infraestructura de la reserva y los procesos relacionados a esta para dar un mayor alcance, sin impactar de forma negativa sus ecosistemas. Inversión: $ 20.300.000 Payback 4,0 / VPN $ 12.236.186 / TIR 18%	Ever Angulo 3116285559	Paquetes turísticos que incluyen alojamiento, alimentación, guías con caminatas por los puntos más representativos de la reserva natural y póliza de seguro (desde $150.000 la noche)
Bebidas Zaperoco Triano	Bebidas Zaperoco busca ofrecer una experiencia gastronómica con sus productos, con sabores y empaques innovadores en donde se logre conocer el amor y la pasión que tiene la empresa por la región. La receta utilizada en las bebidas Zaperoco ha sido una fórmula heredada por más de 3 generaciones en su familia, dentro de su portafolio encontramos tanto las bebidas típicas tradicionales, así como unas bebidas con un toque de innovación para disfrutar de nuevas tendencias y sabores a sus clientes.	Se necesita inversión para dar visibilidad de las tradiciones del Pacífico colombiano a personas locales, nacionales e internacionales por medio de la imagen y receta de la marca, así como en los centros de experiencia en los que participa la empresa. Inversión: $ 23.700.000 Payback 3,0 / VPN $ 19.871.389 / TIR 25%	Gustavo Banguera - 3148054837	* Chuco: $60.000 * Curao: $60.000 * Arrechon $60.000 * Crema de viche $60.000 * Cóctel jardines: $50.000 * Cóctel brisa: $50.000 * Vino de chontaduro y borojó: $50.000 * Ron de viche: $60.000

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Coco Mar	Somos una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos derivados del coco. Nuestro objetivo es ser el destino preferido para aquellos que buscan productos de coco de primera categoría y deleitar a nuestros consumidores con una amplia gama de opciones que reflejan nuestra dedicación a la excelencia.	Se necesita inversión para aumentar la oferta de turismo aumentando las experiencias gastronómicas innovadoras con cada una de las bebidas tradicionales de nuestro portafolio, logrando recordación y posicionamiento de marca y establecer aliados estratégicos que permitan una estrategia de distribución eficiente para llegar al público objetivo. Inversión: $ 53.300.000 Payback 4,0 / VPN $ 15.228.283 / TIR 9%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	Producto — Precio Cocada con Maruya $ 1,700 Coco Deshidratado $ 1,700 Cocada con Leche $ 1,700 Leche de Coco $ 6,000 Arroz de Leche pequeño $ 3,000 Arroz de Leche grande $ 6,000 Galletas de Coco $ 1,700 Agua de Coco $ 4,000 Arranca Gallo $ 20,000 Crema de Viche $ 20,000 Arrechón $ 20,000
Cooperativa de transporte turístico a la reserva forestal del rio escalerete San Cipriano	En la Cooperativa de Transporte Turístico Reserva Forestal del Río Escalerete San Cipriano, nos dedicamos a brindar servicios de transporte ferroviario utilizando el popular sistema artesanal conocido como "brujitas". Estas ingeniosas adaptaciones de motocicletas con plataformas de madera funcionan como vagones, ofreciendo una experiencia de movilidad única y respetuosa con el medio ambiente.	Se requiere inversión para ser más competitivos en el mercado, ofertando movilidad entre diferentes puntos turísticos o locales, el cual podrá ser agendado de acuerdo a lo que la comunidad o los turistas lo requieran. Inversión: $50.320.000 Payback 4,0 / VPN $ 14.166.279 / TIR 9%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	* Para turistas: $18.000 ida y vuelta. * Menores de 4 años no cancelarían el transporte. * Para nativos: $16.000 ida y vuelta
Estadero El Salto Recreación y Descanso	Hospedaje (de categoría de Alojamiento Rural) con capacidad para 25 personas, Restaurante con preparaciones de la cocina tradicional pacifico-vallecaucana, parqueadero, piscina de agua natural, espacios sociales, de camping y zonas verdes para jugar, senderos de caminata,mirador para avistamiento de aves.Muy cerca a quebradas y Chorreras Cristalinas.	Se requiere inversión para aumenta el acceso a visitantes y huéspedes de una oferta gastronómica adecuada a sus necesidades de recreación y descanso, ponemos a su disposición nuestra cocina donde ofrecemos platos de la cocina tradicional pacifico- vallecaucana o la facilidad que las personas preparen sus propios alimentos en nuestras instalaciones. Inversión: $ 29.860.000 Payback 4,0 / VPN $ 16.457.857 / TIR 16%	Ferney López - 3216224057	Salidas desde $65.000

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

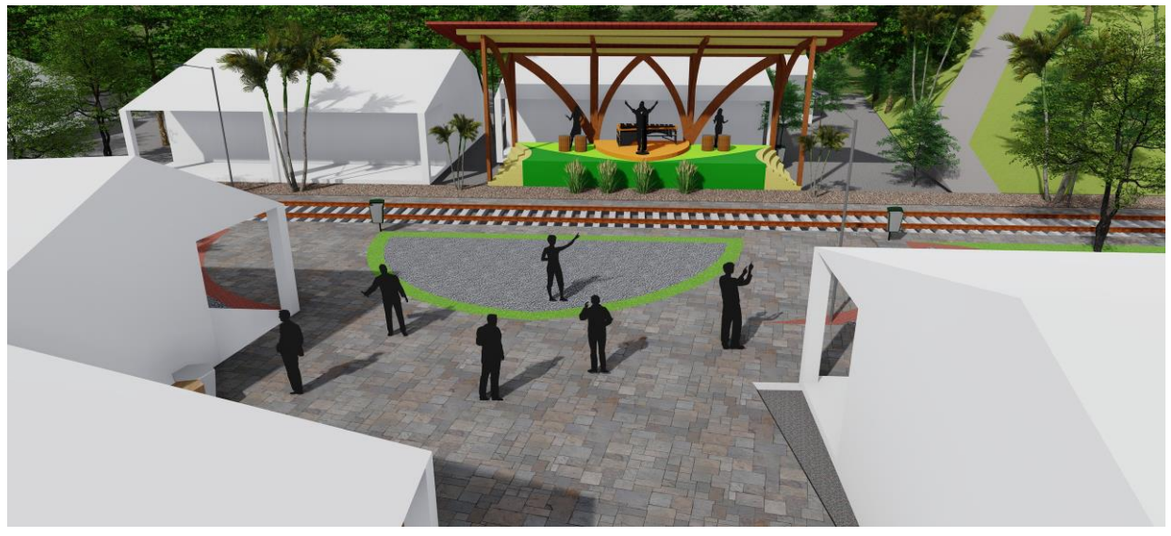
UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
La Delfina	La Delfina es una entidad turística comprometida con la excelencia en el servicio, la amabilidad, la exclusividad, el sano esparcimiento y el respeto por la naturaleza. Nos esforzamos por ofrecer un servicio de calidad, brindando a nuestros visitantes un espacio confortable y agradable que les permita disfrutar de una experiencia inolvidable.	Se requiere inversión para incrementar la oferta de servicios de alta calidad para que cumplan con las expectativas de las personas que buscan experiencias relajantes, cómodas y memorables en la industria turística, ofreciendo atención personalizada y cuidando cada detalle para garantizar su satisfacción. Inversión: $ 72.380.000 Payback 5,0 | VPN $ 14.472.584 | TIR 6%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	* Entrada para niños: $2.000 * Entrada para adultos: $5.000 * Estadía: $40.000 * Estadía en camping: $30.000
Villa Pompamba	Contamos con un Hospedaje (Alojamiento Rural) con capacidad para 25 personas, Restaurante "Umm...mamá" con Deliciosa cocina tradicional pacifico-vallecaucana, parqueadero, piscina de agua natural, espacios sociales, biblioteca, sendero y granja agroecológica de peces ornamentales, mirador para avistamiento de aves, vivero tradicional de especies aromáticas y forestales.	Se requiere inversión para incrementar la oferta de servicios con actividades de contacto con la naturaleza por medio de nuestra granja agroecológica que le permite a nuestros huéspedes y visitantes disfrutar de paisajes y maravillas naturales de nuestro entorno. Inversión: $ 32.419.000 Payback 3,0 | VPN $ 22.575.093 | TIR 20%	Alba Méndez - 3148780808	Salones para eventos por $190.000 por personas las 24 horas incluye desayuno, almuerzo y cena.

INVERSIÓN

Con el objetivo de potenciar la zona jalonadora y analizando el impacto que cada proyecto tendrá en el desarrollo urbano y turístico de Buenaventura, se realiza la siguiente estimación en el cual se tienen en cuenta los puntos clave de la zona que tendrían inversión, considerando el impacto positivo que esto tendría para el incremento de ingreso de los proyectos del sector:

Proyecto Arquitectónico	Valor Estimado
Casa del Viche	$ 1.200.000.000
Zona de Comercio Cultural	$ 450.000.000
Tarima Eventos Culturales	$ 165.000.000
Inversión empresarial	$469.584.900
TOTAL	**$2.284.584.000**



Imagenes de Proyecto

CÓRDOBA Y SAN CIRPIANO

Portafolio para inversionistas, financiadores y cofinanciadores

alcalde@buenaventura.gov.co
Buenaventura - Colombia

CONVENCIONES

COMERCIO

Ícono	Significado
	Agencias y Operadoras de viajes
	Cooperativas y Agencias Trurísticas
	Hospedajes, Hoteles, Estaderos, Hosterías, Cabañas, Chalets.
	Restaurantes
	Centros Trurísticos

SERVICIOS Y ENTRETENIMIENTO

Ícono	Significado
	Escuela de Surf
	Cooperativas
	Empresas
	Emprendimientos
	Billares y espacios de entretenimiento

COMUNITARIO

Ícono	Significado
	Asociación Comunitaria
	Asociación Ambiental
	Asociación de Mujeres
	Asociación de Agricultura
	Asociación Cultural Y Artesanal
	Asociación de mujeres
	Fundaciones
	Grupos
	Organizaciones

DESCRIPCIÓN Y CARACTERÍSTICAS

Grandes cascadas, piscinas naturales de más de 15 metros de profundidad e infinidad de senderos ecológicos, hacen de San Cipriano un lugar ideal para el descanso y disfrute de la naturaleza.
Desde la terminal de Buenaventura salen busetas que van dirección a Córdoba, situada muy cerca de la carretera principal que une Buenaventura con Cali. Desde allí salen las “brujitas” hacia San Cipriano.

OBJETIVO

Convertir al Sector de San Cipriano en uno de los preferidos del Turismo de naturaleza en el pacifico colombiano, consolidando empresas hoteleras y turísticas en compañías sostenibles de la región de Buenaventura.

IMPACTOS

Ambientales y sociales

El incremento de visitantes en este sector generará recursos para invertir en el desarrollo turístico sostenible de la región de Buenaventura y generará empleo para sus habitantes en pro del mejoramiento de su calidad de vida.

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Agencia de Viajes Andrés Vente San Cipriano	Somos operadores turísticos de San Cipriano, que se enfocan en el turismo sostenible de la reserva natural de San Cipriano Andrés Vente, enfocados en la conservación de la naturaleza y la fauna, así como la preservación y educación sobre las tradiciones gastronómicas y culturales de la región, enfocando así las actividades en un turismo Comunitario.	* Proporcionar a nuestros clientes las ofertas más competitivas en el mercado, ofertando paquetes acordes a las necesidades del cliente y a lo que la comunidad requiere para aumentar esa afluencia turística, convirtiendo a San Cipriano como un referente turístico sostenible en la región. * Se requiere inversión para atraer a más segmentos de mercado a los diferentes tipos de turismo en la región. Inversión: $ 119.500.000 Payback 4,0 / VPN $ 56.282.435 / TIR 14%	3147350389	* Pasadía $74.000 con próximo incremento a $150.000 (incluye brujitas, bonos alimentación, caminata y seguro) * Pernoctar: $25.0000/ noche (incluye brujitas, bonos caminatas para una noche y alimentación de todo el día)
Asociacion de mujeres emprendedoras y prestadoras de servicios turísticos y ambientales de San Cipriano	Somos un grupo de mujeres que prestamos en hotel y alojamientos propios así como restaurantes, servicios de alojamiento y gastronomía muy variada, también la asociación ofrece paquetes turísticos que incluyen diferentes planes y actividades que permita al visitante la oportunidad de conocer e interactuar con las costumbres y rituales ancestrales alrededor las artes, como patrimonio cultural inmaterial de Colombia.	Se requiere inversión para fortalecer la marca y robustecer las estrategias de marketing, por medio de alianzas con otros emprendimientos del sector, para atraer recursos y posibles inversores, así como mejorar e invertir en publicidad y estrategias de marketing. Inversión: $ 48.400.000 Payback 3,0 / VPN $ 49.498.839 / TIR 29%	Evelín Martínez - 3116285559	Servicio de alojamiento en el hotel * $25.000 Alojamiento sencillo * $120.000 Habitación privada pareja. Servicios de restaurante y alimentación * Desayunos $12.000 * Almuerzo 25.000 * Platos especiales desde $35.000. * Paquete de desayuno y almuerzo 35.000 * Paquete de tres comidas y habitación $120.000/día Medicina tradicional, de acuerdo con el requerimiento a la persona requerirá variando entre $150.000 a $200.000 Kit de flotación $10.000

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Casa Hospedaje Mayesty	Nacemos como un negocio familiar con el propósito de atender el alto flujo de turista que visitan el lugar especialmente los fin es de semana, desarrollando una oportunidad de negocio que se presenta al contar con uno de los más hermosos escenarios que componen el distrito de Buenaventura y es la reserva de San Cipriano, se busca aprovechar los espacios que ofrece el lugar que está asentado en el hospedaje y ofrecer a los huéspedes y visitantes, la posibilidad de interactuar con la naturaleza.	Se requiere inversión para aumentar la oferta de servicios turísticos a huéspedes o empresas que requieran espacios de esparcimiento, descanso y entretenimiento, en contacto con la naturaleza y en ambiente idóneo para un turismo eco-sostenible. Inversión: $ 37.500.000 Payback 4,0 / VPN 12.537.560$ / TIR 10%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	* Habitación cuatro personas $ 140.000 * Habitación dos personas $70.000 * Habitación una persona $ 35.000
Cooperativa de brujitas	En la Cooperativa de brujitas brindamos un servicio de transporte que permite disfrutar de forma diferente los recursos naturales mientras se llega a diversos destinos. Las brujitas son una clase de sistema de transporte que la comunidad ha creado para vencer su aislamiento y facilitar su movilidad y conservar sus recursos naturales, está conformado por unas motocicletas adaptadas a unas plataformas férreas que hacen las veces de vagones y que aprovechan los rieles del ferrocarril que conduce al Puerto de Buenaventura.	Se requiere inversión para proporcionar a nuestros clientes las ofertas más competitivas en el mercado, ofertando movilidad entre diferentes puntos turísticos o locales, el cual podrá ser agendado de acuerdo a lo que la comunidad o los turistas lo requieran. Inversión: $ 77.900.000 Payback 4,0 / VPN $ 30.605.210 / TIR 12%	3104739326	* Nativos de San Cipriano y Córdoba $6.000 * Nativos de Buenaventura $12.000 * Turista visitante $18.000
El Rincón de Cuca	El RINCON DE CUCA, nace como un negocio familiar con el propósito de atender el alto flujo de turistas, desarrollando una oportunidad de negocio que se presenta al contar con uno de los más hermosos escenarios que componen el distrito de Buenaventura y es la reserva de San Cipriano, se busca aprovechar los espacios que ofrece la finca donde está asentado el hospedaje y ofrecer a los huéspedes y visitantes, la posibilidad de interactuar con la naturaleza.	Se requiere inversión para ampliar la capacidad del espacio en el servicio de restaurante para los meses de temorada y aumentar las zonas de acomodación y locativas, con la construcción de 5 habitaciones en la segunda planta del negocio, además de zonas de juegos recreativas para los adultos. Inversión: $ 61.880.000 Payback 4,0 / VPN $26.138.773 / TIR 13%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	* Habitación cuatro personas $ 140.000 * Habitación dos personas $70.000 * Habitación una persona $ 35.000 * Gastronomía local

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Fundación San Cipriano	Dentro de nuestras actividades ofrecemos paquetes turísticos de naturaleza que incluyen diferentes planes y actividades que permita al visitante la oportunidad de conocer e interactuar con las costumbres y rituales ancestrales alrededor las artes, como patrimonio cultural inmaterial de Colombia.	Se requiere inversión para el mejoramiento de las condiciones de vida de las comunidades de Bodegas y San Cipriano, conservación de los recursos naturales en pro del desarrollo sostenible comunitario. Inversión: $ 45.740.000 Payback 4,0 | VPN $12.766.596 | TIR 9%	3206719852	Transporte en brujita ida y vuelta 18.000 por persona Bono ecologico $5.000 Desayuno $12.000 Almuerzo $25.000 Refrigerio $9.000 Cena $18.000 Sitio para acampar $20.000 Alojamiento $75.000 por persona Suits pareja $230.000 con desayuno incluido Guianza $15.000
Hotel y Restaurante Viankar	El HOTEL Y RESTAURANTE IVANKAR nace como un negocio familiar con el propósito de atender el alto flujo de turistas, desarrollando una oportunidad de negocio que se presenta al contar con uno de los más hermosos escenarios que componen el distrito de Buenaventura y es la reserva de San Cipriano, se busca aprovechar los espacios que ofrece el lugar que está asentado en el hospedaje y ofrecer a los huéspedes y visitantes, la posibilidad de interactuar con la naturaleza.	Se busca inversión para aumentar la oferta de servicios turísticos a huéspedes o empresas que requieran espacios de esparcimiento, descanso y entretenimiento, en contacto con la naturaleza y en ambiente idóneo para un turismo eco sostenible Inversión: $ 68.380.000 Payback 4,0 | VPN $ 28.440.650 | TIR 12%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	* Habitación cuatro personas $ 140.000 * Habitación dos personas $70.000 * Habitación una persona $ 35.000 * Gastronomía local
Tienda y Hotel San Cipriano	LA TIENDA Y HOTEL SAN CIPRIANO nace con la idea de una pequeña tienda familiar que suplieras las necesidades básicas de alimentación de granos, abarrotes del sector de san Cipriano. Actualmente contamos con granos y abarrotes que cubre en un porcentaje del 20% las necesidades de alimentación del sector. Hospedaje (Alojamiento) con 9 habitaciones con capacidad de albergar a 58 personas en todo el negocio.	Se requiere inversión para: * Ampliar en un 50% la capacidad de oferta de los productos que ofrece la tienda. * Construir por lo menos 10 habitaciones mas en el tercer piso para dar una mayor cobertura de alojamiento a los turistas extranjeros que visitan el lugar. Especialmente en las temporadas altas Inversión: $ 39.000.000 Payback 3,0 | VPN $ 36.919.057 | TIR 26%	Nestor Medina - 3122191047	* Habitación seis personas $ 150.000 * Habitación dos personas $80.000 * Habitación una persona $ 50.000 * Tienda local

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Mama Yeya Raíces	El HOSPEDAJE MAMA YEYA, nace como un emprendimiento joven después de la pandemia, desarrollando una oportunidad de negocio que se presenta al contar con uno de los más hermosos escenarios que componen el distrito de Buenaventura y es la reserva de San Cipriano, se busca aprovechar los espacios que ofrece la finca donde está asentado el hospedaje y ofrecer a los huéspedes y visitantes, la posibilidad de interactuar con la naturaleza en un exuberante del lugar, cosechar sus propia comida, conocer especies nativas de la región y relacionarse con nuestra cosmovisión, con nuestras raíces y beneficiarse de nuestras buenas prácticas ancestrales que les permitan disfrutar de la vida con mayor calidad.	Se requiere inversión para ampliar la oferta de servicios turísticos a huéspedes o empresas que requieran espacios de esparcimiento, descanso y entretenimiento, en contacto con la naturaleza y en ambiente idóneo para un turismo ecosostenible. Inversión: $ 67.580.000 Payback 4,0 | VPN $ 25.067.907 | TIR 11%	Olga Lemos - 3122191047	Hospedaje y restaurante Cabaña capacidad de 3 personas $283.000 la noche incluye el desayuno Desayuno $15.000 Almuerzo $30.000 Cena $25.000 Cocina $50.000 Medicina tradicional desde $ 5.000 dependiendo la actividad del momento
Restaurante y cabaña Los Ángeles	Es una empresa dedicada a la prestación de servicio de cabañas y restaurante a nativos y turistas dando la oportunidad de vivir experiencias emocionantes y únicas en la playa de Bazán Bocana y de las diferentes playas y lugares alrededor.	Se requiere inversión para ampliar la infraestructura del restaurante, así como dotar de mobiliario, así como de equipos que permitan mejorar la prestación del servicio. Inversión: $ 29.350.000 Payback 4,0 | VPN $ 11.463.491 | TIR 12%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	$25.000 por persona (ambos servicios)

INVERSIÓN

Con el objetivo de potenciar la zona jalonadora y analizando el impacto que cada proyecto tendrá en el desarrollo urbano y turístico de Buenaventura, se realiza la siguiente estimación en el cual se tienen en cuenta los puntos clave de la zona que tendrían inversión, considerando el impacto positivo que esto tendría para el incremento de ingreso de los proyectos del sector:

Proyecto Arquitectónico	Valor Estimado
Renovación Urbana Zona de Embarque de Brujita	$ 720.000.000
Volumen Zona de Tickets	$ 380.000.000
Renovación de Brujitas y Puesta de Avisos durante el Recorrido	$ 40.000.000
Desembarque de Brujita	$ 28.000.000
Zona de Información Mariposario	$ 35.000.000
Mariposario	$ 580.000.000
Inversión Empresarial	$595.230.000
TOTAL	**$ 2.378.230.000**

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Imagenes de Proyecto

EJECUTADO POR: FONTUR COLOMBIA

CORREGIMIENTO N°8

Portafolio para inversionistas, financiadores y cofinanciadores

alcalde@buenaventura.gov.co
Buenaventura - Colombia

CONVENCIONES

COMERCIO

Ícono	Significado
	Agencias y Operadoras de viajes
	Cooperativas y Agencias Trurísticas
	Hospedajes, Hoteles, Estaderos, Hosterías, Cabañas, Chalets.
	Restaurantes
	Centros Trurísticos

SERVICIOS Y ENTRETENIMIENTO

Ícono	Significado
	Escuela de Surf
	Cooperativas
	Empresas
	Emprendimientos
	Billares y espacios de entretenimiento

COMUNITARIO

Ícono	Significado
	Asociación Comunitaria
	Asociación Ambiental
	Asociación de Mujeres
	Asociación de Agricultura
	Asociación Cultural Y Artesanal
	Asociación de Mujeres
	Fundaciones
	Grupos
	Organizaciones

DESCRIPCIÓN Y CARACTERÍSTICAS

Este Sector turístico es uno de los corregimientos de Buenaventura que se sostiene de actividades económicas como la pesca artesanal, el cultivo de chontaduro, el borojó y el turismo. También hay una muy incipiente actividad comercial de pequeñas tiendas y discotecas

OBJETIVO

Potenciar el Corregimiento Nº8 para posicionarlo como uno de los preferidos para el turismo y entretenimiento de los turistas en la región de Buenaventura.

IMPACTOS

Ambientales y sociales

El incremento de visitantes en este sector generará recursos para invertir en el desarrollo turístico sostenible de la región de Buenaventura y generará empleo para sus habitantes en pro del mejoramiento de su calidad de vida.

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Agencia de viajes y operadora Agua Clara	La agencia organiza excursiones y recorridos por la región, por ejemplo, Punta Soldado, San Cipriano, Agua Clara, Juanchaco y Ladrilleros. De la misma forma, la agencia brinda actividades que r epresentan una experiencia única para los turistas, como el avistamiento de ballenas, la pesca artesanal en agua dulce, y la peregrinación en santuarios como el Santa MaríaMadre de Dios.	La inversión se requiere para aumentar la oferta de paquetes turísticos (recorridos, avistamiento de ballenas, pesca artesanal) en el Pacífico Colombiano en alianza estratégica con diferentes empresas de la región para fortalecer los en cadenamientos productivos de la región del Pacífico Colombiano. Inversión: $ 45.400.000 Payback 4,0 | VPN $ 20.131.496 | TIR 13%		Paquete turístico para disfrutar los atractivos del consejo comunitario de Agua clara $ 130.000
Asociación de Agricultores de Guaimia	Estamos desarrollando un producto derivado de la fermentación del bananito o banano bocadillo, el cual se elabora por fermentación de bananos producidos en la región, seleccionados de manera muy especial, para obtener un producto de excepcional calidad. Así como, de la fermentación de las uvas se obtiene el vino, del banano del Valle se obtiene nuestro Aperitivo de Bananito. El proceso de elaboración es el mismo usado para elaborar un vino de uvas, obteniendo una bebida de similares características. Aperitivo de Bananito no es un licor, ya que no agregamos alcoholes destilados y no agregamos sabores artificiales, ni colorantes , si con una serie de vitaminas y enzimas que ayudan a la transformación del producto cuando entra en el proceso de fermentación.	Se requiere inversión para establecer aliados estratégicos que permitan una estrategia de distribución eficiente para llegar al público objetivo y dar visibilidad de las tradiciones del pacifico colombiano a personas locales, nacionales e internacionales por medio de la imagen y receta de la marca, así como en los centros de experiencia en los que participa la empresa. Inversión: $53.920.000 Payback 3.0 | VPN $53.453..086 | TIR 28%	Einer Valleciyan - 3123418626	20.000 pesos por persona

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Agencia de viajes Avismoar	La agencia organiza excursiones y recorridos por la región, por ejemplo, Punta Soldado, San Cipriano, Agua Clara, Juanchaco y Ladrilleros. De la misma forma, la agencia brinda actividades que representan una experiencia única para los turistas, como el avistamiento de ballenas, la pesca artesanal en agua dulce, y la peregrinación en santuarios como elSantaMaríaMadre de Dios.	Se requiere inversión para aumentar la oferta de paquetes turísticos (recorridos, avistamiento de ballenas, pesca artesanal) en el Pacífico Colombiano en alianza estratégica con diferentes empresas de la región para fortalecer los encadenamientos productivos de la región del Pacífico Colombiano. Inversión: $ 16.600.000 Payback 5,0 | VPN $ 3.563.537 | TIR 7%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	Muestras gastronómicas $12.000 a $15.000
Asociación de agricultores y transformadores del río anchicaya ARAKATANGA	Arakatanga, es una asociación sin ánimo de lucro, que busca transformar frutas del Pacífico en yogures, almíbar, aceites y bebidas ancestrales, conectando a los campesinos de la región con transformadores de frutas del Pacífico para la elaboración de estos productos. Uno de los motivadores para crear este emprendimiento fue dar visibilidad sobre los frutos de la región a las nuevas generaciones.	Se requiere inversión para crear alianzas para fortalecer la cadena de valor en el sector, así como fortalecer la operación en un trabajo colaborativo entre emprendedores de turismo (como agencias u hoteles) en la región para la comercialización de los productos y visibilizar la marca para llegar al público objetivo. Inversión: $ 17.550.000 Payback 4,0 | VPN $ 5.397.424 | TIR 10%	César Rodríguez - 3164468542	Productos lácteos 1. Yogurt frutas nativas 1 litro $9.000 2. Yogur frutas nativas 1/2 litto $5.000 3. Yogurt personal $2.000 250 ml Se trabaja sobre pedido a partir de 15 o 20 unidades 4. Almíbar de chontaduro $18.000 al por mayor.
Cooperativa de Guias de Agua Clara	La COOPERATIVA DE GUÍAS DE AGUA CLARA ofrece el servicio de guía ,acompañamiento y seguridad en lo relacionado a las actividades turísticas a nuestros clientes y visitantes que permitiéndoles tener la oportunidad de conocer, disfrutar aprender e interactuar con un gran número de escenarios naturales de mar, playa y rural, experimentando sensaciones maravillosas como el privilegio de asistir al avistamiento de ballenas, practicar boga o pescar, hacer senderismo y disfrutar de la muy especial gastronomía de nuestra región.	Se requiere inversión para fortalecer el desarrollo de las comunidades de la región realizando alianzas comerciales que nos permitan desarrollar servicios de calidad a nuestros clientes y a su vez que puedan interactuar y que puedan aprender más de esta interacción comunitaria. Inversión: $ 8.350.000 Payback 4,0 | VPN $ 4.256.014 | TIR 15%	Betsabé Angarita - 3117652037	20.000 pesos por persona

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Cooperativa El Guardian	Entre las asociaciones campesinas conformadas en el Corregimiento N.o 8 de Buenaventura se encuentra la Cooperativa El Guardián, conocida antiguamente como Cooperativa Tatabro, que enfocó el negocio en la producción de materia prima para abastecer a la gastronomía turística de la región. Para ello, la Cooperativa trabaja en consolidar el conocimiento del producto y la marca, y mejorar la comercialización del producto para permitir que los clientes y consumidores degusten de alimentos con calidad de la región.	Consolidar un portafolio de productos derivados de los productos proteicos que se obtiene de las granjas y selvas del pacifico colombiano, como una alternativa sostenible de desarrollo empresarial, con productos innovadores, diversos y atractivos, basados en el conocimiento y la producción de las técnicas ancestrales de la gente de nuestra región y establecer aliados estrategicos que permitan aplicar una mejor estrategia de distribución. Inversión: $ 24.120.000 Payback 3,0 | VPN $ 16.828.008 | TIR 21%	Stefany Caicedo - 3158528183	Alimentación y alojamiento de $100.000 por persona
Empresa Limones	En la empresa Limones, somos una comunidad interesada en compartir conocimientos de la región a turistas que buscan un lugar donde descansar y aprender sobre nuevas culturas. Somos una operadora turística que se enfoca en la conservación de la naturaleza y la fauna, así como la preservación y educación sobre las tradiciones gastronómicas y culturales de la región.	Se necesita inversión para proporcionar a nuestros clientes las ofertas más competitivas en el mercado, ofertando paquetes acordes a las necesidades del cliente y a lo que la comunidad requiere para aumentar esa afluencia turística, convirtiendo al corregimiento N°8 como un referente turístico sostenible en la región. Inversión: $ 18.350.000 Payback 3,0 | VPN $ 13.779.514 | TIR 22%	José Caicedo - 31044666541	Alimentación: $20.000 Platos especiales: $30.000 - $35.000 Viche $15.000 y crema Viche: $30.000 Actividad local: $30.000

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Grupo Ecológico	La Asociación Grupo Ecológico, es una entidad sin ánimo de lucro, conformada por la comunidad de la zona, quienes buscan disminuir el impacto que genera el turismo, por medio de un trabajo colaborativo en donde los residuos generados sean el insumo para generar nuevos materiales que sean utilizados en la cadena de servicios ofertadas por dichos agentes turísticos. Teniendo una simbiosis y generando disminución en la extracción de materia prima.	Se necesita inversión para desarrollar proyectos de crecimiento en donde se pueda formalizar un punto de acopio para recolectar y transformar los materiales reciclados. Inversión: $2.500.000 Payback 4.0 / VPN $ 1.470..825 / TIR 18%	Manuel Cruz - 3135553891	Limpieza de atractivos turísticos de agua clara 3.000 pesos por persona
Hotel Restaurante Zabaletas	Es un negocio familiar que ofrece servicios de Habitaciones, zona de Camping, alimentación, Bebidas y alquiler Zona de Parqueadero.	Se necesita inversión para atraer a más segmentos de mercado a los diferentes tipos de turismo en la región. Inversión: $ 20.950.000 Payback 4,0 / VPN $ 12.822.420 / TIR 18%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	Habitación múltiples: $180.000 c/u Habitación doble: $80000 c/u Zona Camping: $50.000 con capacidad de 4 personas Gastronomía y Transporte
Operadora de viajes San Marcos	La Operadora San Marcos es una organización sin ánimo de lucro que desde el año 2010 viene generando acciones como fundación y agencia de viajes que ofrece turismo Socio-Cultural y turismo étnico a todos sus clientes, ofreciendo experiencias dentro de un museo vivo de bebidas típicas del pacífico donde se podrá disfrutar de una particular ca ta de bebidas a base de viche, así como presenciar presentaciones culturales por la comunidad de la región, quienes son los organizadores de uno de los máximos eventos turísticos del distrito de Buenaventura como es el festiv al folclórico marimba y playa en el consejo comunitario del corregimiento #8 (destino turístico natural del distrito de Buenaventura).	Se necesita inversión para fortalecer el desarrollo de las comunidades de la región realizando alianzas comerciales que nos permitan desarrollar servicios de calidad a nuestros clientes y a su vez que puedan interactuar y que puedan aprender más de esta interacción comunitaria. Inversión: $ 82.250.000 Payback 3,0 / VPN $ 75.031.517 / TIR 26%	José Caicedo - 31044666541	Pasadías Desde los $70.000 hasta $150.000 pesos dependen de qué productos y actividades se quieran desarrollar. Planes turísticos A partir de dos o tres días desde los $550.000 a $1.100.000

EJECUTADO POR: FONTUR COLOMBIA · Alcaldía Distrital de Buenaventura · ¡Buenaventura Dignidad! · UNIVERSIDAD EL BOSQUE · GRIB GRUPO CONSULTOR

INVERSIÓN

Con el objetivo de potenciar la zona jalonadora y analizando el impacto que cada proyecto tendrá en el desarrollo urbano y turístico de Buenaventura, se realiza la siguiente estimación en el cual se tienen en cuenta los puntos clave de la zona que tendrían inversión, considerando el impacto positivo que esto tendría para el incremento de ingreso de los proyectos de los sectores: Agua Clara, Zabaleta y San Marcos.

Proyecto Arquitectónico	Valor Estimado
Estación de Rio (Tipo)	$ 7.200.000.000
Zona de Comercio Cultural	$ 660.000.000
Inversión Empresarial	$289.990.000
TOTAL	**$8.149.990.000**

Imagenes de Proyecto

ZONA URBANA

Portafolio para inversionistas, financiadores y cofinanciadores

alcalde@buenaventura.gov.co
Buenaventura - Colombia

CONVENCIONES

COMERCIO

Ícono	Significado
	Agencias y Operadoras de viajes
	Cooperativas y Agencias Trurísticas
	Hospedajes, Hoteles, Estaderos, Hosterías, Cabañas, Chalets.
	Restaurantes
	Centros Trurísticos

SERVICIOS Y ENTRETENIMIENTO

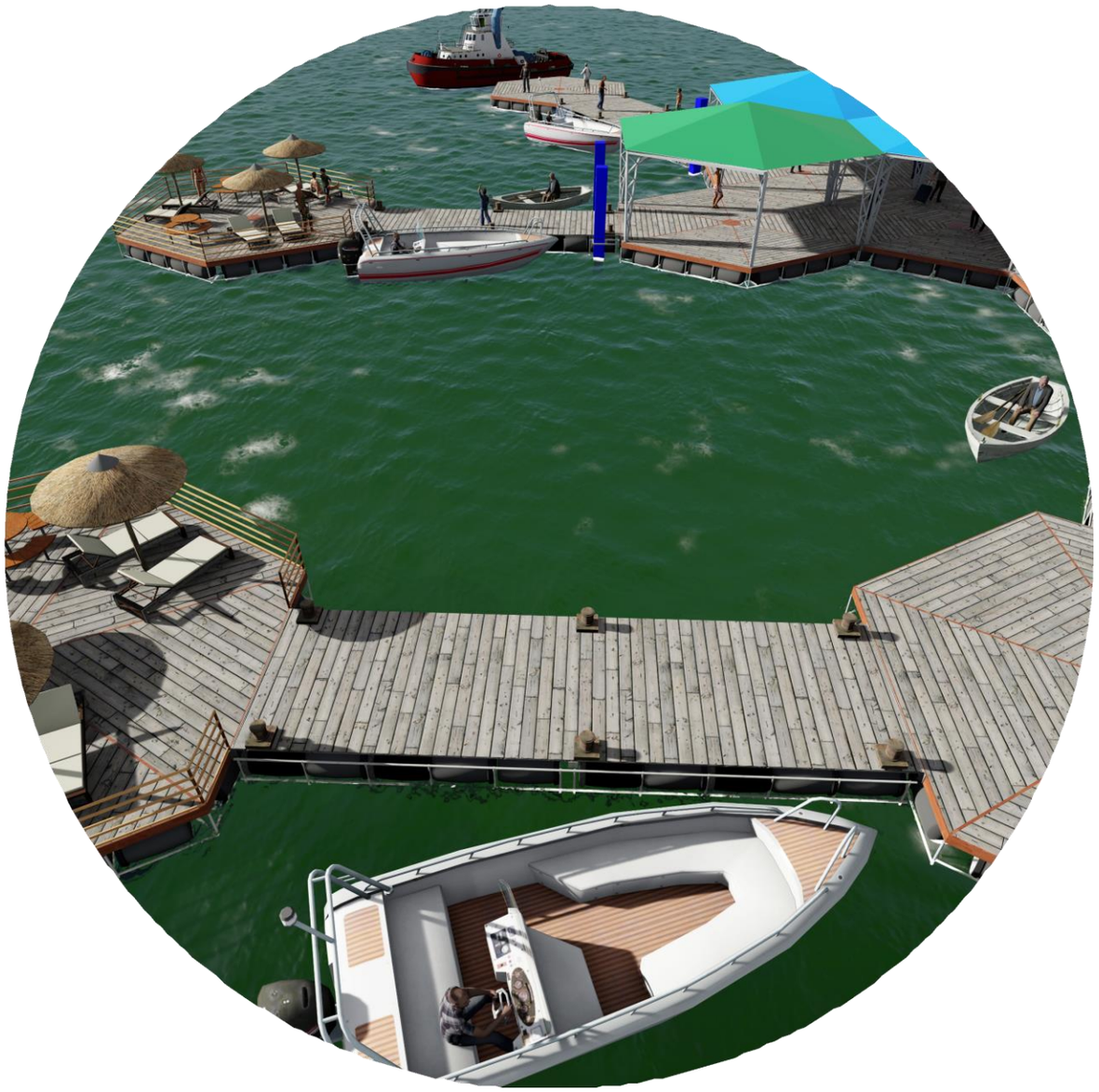
Ícono	Significado
	Escuela de Surf
	Cooperativas
	Empresas y Corporaciones
	Emprendimientos
	Billares y espacios de entretenimiento

COMUNITARIO

Ícono	Significado
	Asociación Comunitaria
	Asociación Ambiental
	Asociación de Parteras
	Asociación de Agricultura
	Asociación Cultural Y Artesanal
	Asociación de Mujeres
	Fundaciones
	Grupos
	Organizaciones

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo



DESCRIPCIÓN Y CARACTERÍSTICAS

La zona urbana de Buenaventura abarca 45 kilómetros cuadrados, comprendidos en tres kilómetros de ancho por 15 kilómetros de extensión, desde el kilómetro cero, en la isla de Cascajal, frente al Hotel Estación, hasta el Estadero de Comfamar.

OBJETIVO

Convertir al Sector Urbano de Buenaventura en uno de los preferidos del Turismo en el país, exaltando su belleza natural y las bondades de encontrarse en las orillas del pacifico colombiano, consolidando empresas hoteleras y turísticas en compañías sostenibles para el desarrollo de la región.

IMPACTOS
Ambientales y sociales

El incremento de visitantes en este sector generará recursos para invertir en el desarrollo turístico sostenible de la región de Buenaventura y generará empleo para sus habitantes en pro del mejoramiento de su calidad de vida.

EJECUTADO POR: FONTUR COLOMBIA | Alcaldía Distrital de Buenaventura | ¡Buenaventura DIGNIDAD! | UNIVERSIDAD EL BOSQUE | GRIB GRUPO CONSULTOR

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Agencia de Viajes Faro Azul Tours	La AGENCIA DE VIAJES FARO AZÚL TOURS ofrece paquetes turísticos en el Pacífico Colombiano, con el apoyo de varias empresas afines de la región. En otras palabras, la agencia de viajes representa una plataforma donde diversos oferentes pueden ofrecer sus servicios a los turistas: restaurantes, hoteles, hostales, salones de belleza, discotecas, transporte terrestre, paseos en lancha, etc.	Se requiere inversión para incrementar la oferta de paquetes turísticos (recorridos, avistamiento de ballenas, pesca artesanal) en el Pacífico Colombiano en alianza estratégica con diferentes empresas de la región para fortalecer los encadenamientos productivos de la región del Pacífico Colombiano. Inversión: $ 22.786.000 Payback 3,0 | VPN $ 16.929.214 | TIR 22%	Lizeth Moreno - 3174222975	Paquetes turísticos a los destinos turísticos del distrito de Buenaventura $300.000 promedio paquete turístico por persona
Agencia de viajes y turismo ASOPARUPA	La Agencia de Viajes y Turismo Asoparupa ofrece como producto turístico principal la Ruta de la Partería, producto cultural que consiste en adentrarse al mundo de las parteras, conociendo las plantas ancestrales, bebidas, visitar el museo de la partería, vivir experiencias como baños, masajes, y todos los aspectos relacionados con la vida de las parteras.	Se requiere inversión para mejorar la oferta de paquetes turísticos que incluyan diferentes planes y actividades que permitan al visitante la oportunidad de conocer e interactuar con las costumbres y rituales ancestrales alrededor la Ruta de la Partería, como patrimonio cultural inmaterial de Colombia. Inversión: $69.600.000 Payback 3.0 | VPN $69.600.000 | TIR 29%	Rosmilda Quiñonez - 3122898703	Paquete la ruta de la partera x persona $805.000, x3 personas $1.603.000, x 7 personas $2.989.000, x10 personas $3.864.000. Pasadia reserva San Cipriano - Incluye: Transporte Buenaventura - Córdoba- Buenaventura, Transporte ida y regreso en brujita hasta la reserva, Entrada, Almuerzo, Terapia y ritual ancestral, Guianza en sendero natural, detalle sorpresa. (x persona $361.200). Pasadía Reserva Natural Venado Verde Incluye: Transporte Bue- naventura - Alto Córdoba - Buenaventura, Almuerzo, Terapia Holis- tica, Guíanza sendero natural, detalle sorpresa. (x persona $294.000). Pasadia Playa Punta Soldado Incluye: Transporte Buenaventura - Punta Soldado - Buenaventura, Almuerzo, Ritual Ancestral, Guíanza turistica, detalle sorpresa (x persona $301.000)

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Agencia de Viajes y Turismo con Caché	La AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO CON CACHE S.A.S ofrece paquetes turísticos en el Pacífico Colombiano, con el apoyo de varias empresas afines de la región. En otras palabras, la agencia de viajes representa una plataforma donde diversos oferentes pueden ofrecer sus servicios a los turistas: restaurantes, hoteles, hostales, salones de belleza, discotecas, transporte terrestre, paseos en lancha, etc.	Se requiere inversión para incrementar la oferta de paquetes turísticos (recorridos, avistamiento de ballenas, pesca artesanal) en el Pacífico Colombiano en alianza estratégica con diferentes empresas de la región para fortalecer los encadenamientos productivos de la región del Pacífico Colombiano. Inversión: $ 30.306.000 Payback 4,0 / VPN $ 17.352.478 / TIR 17%	Carlos Hurtado - 3152273010	Paquetes turísticos a los destinos turísticos del distrito de Buenaventura $300.000 promedio paquete turístico por persona
Asociación Sabedora de la cocina tradicional	La ASOCIACIÓN SABEDORA DE LA COCINA TRADICIONAL ofrece paquetes turísticos que incluye diferentes planes y actividades que permita al visitante la oportunidad de conocer e interactuar con las costumbres y rituales ancestrales alrededor la cocina tradicional del Pacífico Colombiano como patrimonio cultural inmaterial de Colombia.	Se requiere inversión para incrementar la oferta de paquetes turísticos que incluye diferentes planes y actividades que permita al visitante la oportunidad de conocer e interactuar con las costumbres y rituales ancestrales alrededor de la gastronomía ancestral como patrimonio cultural inmaterial de Colombia. Inversión: $ 31.520.000 Payback 3,0 / VPN $ 22.137.313 / TIR 21%	Mabel Riascos - 3157123928	1. Paquetes turísticos y de alojamiento. 2. Precios de productos medicinales y gastronómicos. 3. Precios de las actividades etnoturísticas, de naturaleza y aventura. Precio por servicio desde $20.000
Corporacion Agroindustrial Social del Pacífico	La Corporación Agro industrial del Pacifico CORPACIFICO, es una entidad sin ánimo de lucro, constituida como persona jurídica, que ha venido prestando sus servicios de forma continua por más de 3 años, trabajando intensamente en el desarrollo profesional de todos sus miembros para poder brindar un mejor servicio a sus clientes en el País, el Pacifico y en las comunidades rurales ello ha contribuido en el crecimiento de nuestra reputación como entidad idónea en el desarrollo de actividades y proyectos de gran impacto social, educativo, económico y cultural de nuestras gentes, ofreciendo servicios de la más alta calidad y confiabilidad, es por eso que somos una firma de reconocido prestigio internacional, nacional y local.	Se requiere inversión para atraer a más segmentos de mercado a los diferentes tipos de turismo en la región. Inversión: $39.490.000 Payback 3.0 / VPN $31.553.084 / TIR 23%	Rubén Cangá -3187679006	Planes turísticos * Vivamos el parque nacional natural Bahía Málaga desde $179.000 * Playa, brisa y mar en ladrilleros desde $194.000 * Conociendo mi puerto y visitando pinguita desde $194.000

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Fundación Folclorica Son Cultura	La FUNDACIÓN FOLCLÓRICA SON CULTURA ofrece paquetes turísticos que incluyen diversos planes y actividades para brindar a los visitantes la oportunidad de sumergirse en las costumbres y rituales ancestrales relacionados con las artes, reconocidas como Patrimonio Cultural Inmaterial de Colombia.	Se necesita inversión para ampliar la oferta de paquetes turísticos que incluyan diferentes planes y actividades para que los visitantes tengan la oportunidad de conocer e interactuar con las costumbres y rituales ancestrales asociados a las artes, reconocidas como Patrimonio Cultural Inmaterial de Colombia. Inversión: $86.650.000 Payback 3.0 / VPN $68.876.166 / TIR 23%	Janeth Caicedo - 3177579012	Los precios de los servicios se determinan de tres maneras: 1. Organización de eventos artísticos. 2. Demostración Artística. 3. Talleres de música y danza. Se estima precio por presentación de $700.000
Fundación Social para la Productividad	Fundaproductividad inicio en el año 2000 y fue fundada en el Distrito Especial de Buenaventura, con la idea de apoyar a las mujeres víctimas de violencia de género en sus hogares. Y Actualmente también trabajamos con la población indígena, afro y mestiza de la región pacífica a través de las artesanías, procesos culturales y el emprendimiento. De esta manera han logrado conseguir ese sustento para reivindicar sus procesos como víctimas, ofreciendo los siguientes: * Fortalecimiento empresarial. * Capacitación en artes y oficios * Ventana comercial cultural. * Capacitación y fortalecimiento en identidad corporativa e innovación de producto. * Intervención social y acompañamiento a zonas rurales para su mejoramiento. * Facilitación de inmuebles y asesoría en ambientación cultural. * Generación de convenios y alianzas con entidades públicas y privadas, para desarrollar programas sociales y de infraestructura que beneficien al sector cultural. * Equidad de género y asesorías a las mujeres cabeza de hogar.	Se requiere inversión para desarrollar proyectos sociales que permitan al visitante la oportunidad de conocer e interactuar con las costumbres y rituales ancestrales alrededor de las artes, como patrimonio cultural inmaterial de Colombia. Inversión: $22.560.000 Payback 3,0 / VPN $ 19.151.285 / TIR 25%	Sandra Garcés - 3155249152	Artículos tienda Collares desde $25.000 y Canastas desde $15.000
Fundación Social artística y cutural palenque El Primo Hermano	La FUNDACIÓN SOCIAL ARTÍSTICA Y CULTURAL PALENQUE EL PRIMO HERMANO ofrece paquetes turísticos que incluye diferentes planes y actividades que permita al visitante la oportunidad de conocer e interactuar con las costumbres y rituales ancestrales alrededor las artes, como patrimonio cultural inmaterial de Colombia.	Se necesita inversión para ampliar la oferta de paquetes turísticos que incluyan diferentes planes y actividades para que los visitantes tengan la oportunidad de conocer e interactuar con las costumbres y rituales ancestrales asociados a las artes, reconocidas como Patrimonio Cultural Inmaterial de Colombia. Inversión: $86.120.000 Payback 5.0 / VPN $20.730.946 / TIR 7%	Jary Aragón – 3187533896	Los precios de los servicios se determinan de tres maneras: 1. Organización de eventos artísticos. 2. Demostración Artística. 3. Talleres de música y danza. Se estima precio por presentación de $700.000

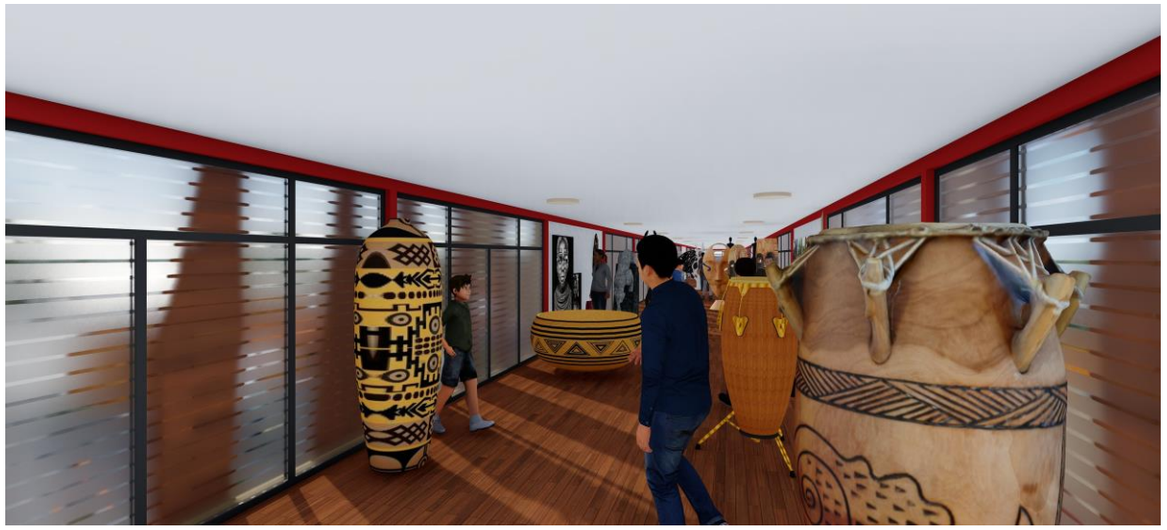
UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Semillas de vida & Asociados	Semillas de Vida es una empresa familiar con mucha tradición, se ha encargado de dejar huella por medio de sus conocimientos ancestrales a la comunidad de la región con productos 100% naturales. Ahora buscan ayudar a más personas con sus beneficios. La receta utilizada por Lucia Solis, creadora de Semillas de Vida ha sido una fórmula heredada por más de 6 generaciones en su familia, dentro de su portafolio encontramos productos como bebidas tradicionales, cosmetología, medicina natural tradicional, comestibles y mecateria. Uno de los motivadores para crear este emprendimiento fue recuperar las tradiciones de la región en las nuevas generaciones, por medio de la creación de empleos para la juventud.	Se necesita inversión para dar visibilidad de las tradiciones del Pacífico colombiano a personas locales, nacionales e internacionales por medio de la imagen y receta de la marca, así como en los centros de experiencia en los que participa la empresa. Inversión: $44.506.250 Payback 4,0 | VPN $ 23.239.649 | TIR 16%	Lucía Solis - 3163423327	1. Bebidas de 370 ml $65.000 2. Bebidas de 200 ml $40.000
Yolima Avincula Sinisterra	En la Agencia de viajes Yolima Avincula, buscamos apoyar al turismo en el Pacífico Colombiano, lanzando una agencia de viajes enfocada en el Afroturismo, diversificando y posicionando para no ser únicamente un lugar turístico en temporada de avistamiento de ballenas. La idea surge debido a que actualmente la mayor concentración de turismo se presenta en la temporada de avistamiento de ballenas, por lo que se busca apoyar a las comunidades con la atracción de turistas en diferentes épocas del año para vivir experiencias innovadoras, por medio de una inmersión a la vida y a la cultura del Pacífico Colombiano. Se trata de conectar el viajero con las comunidades para aprender dinámicas de comunidades locales como narrativas de oralidad ancestral, experiencias de vestimenta típica, experiencias gastronómicas típicas (preparación hasta degustación de platos), experiencias ancestrales medicinales (con parteras), caminatas ecológicas, entre otras actividades.	Se requiere inversión para atraer a más segmentos de mercado a los diferentes tipos de turismo en la región. Inversión: $87.920.000 Payback 3.0 | VPN $94.103.575 | TIR 30%	Yolima Advincula - 3166220300	Aretes, collares, bolsos, trajesp de baño, conjuntos playeros, crop top, salidas de baño, sombreros, llaveros y amigurimis. * Los aretes entre los $10.000 y $100.000 * Collares entre $30.000 y $100.00 * Bolsos entre $70.000 y $300.000 * Trajes de baño entre $65.000 y $250.000 * Bolsos entre $70.000 y $300.000 * Trajes de baño entre $65.000 y $250.000 * Conjuntos playeros entre $250.000 y $1'000.0000 * Crop top entre $50.000 y $150.000 * Salidas de baño entre $70.000 y $1.000.000 * Sombreros entre $70.000 y $100.000 * Llavero entre $10.000 y $50.000 * Amigurimis entre $30.000 y $250.000 Los precios varían según materiales, tallas y tipo de diseño.

INVERSIÓN

Con el objetivo de potenciar la zona jalonadora y analizando el impacto que cada proyecto tendrá en el desarrollo urbano y turístico de Buenaventura, se realiza la siguiente estimación en el cual se tienen en cuenta los puntos clave de la zona que tendrían inversión, considerando el impacto positivo que esto tendría para el incremento de ingreso de los proyectos del sector:

Proyecto Arquitectónico	Valor Estimado
Edificio de Agencias Trísticas y Museo	$ 12.855.000.000
Muelle Turísti|co	$ 8.820.000.000
Estación Mirador y Pérgolas a lo largo del puente en Concreto	$ 2.250.000.000
Inversión Empresarial	$ 527.000.000
TOTAL	$24.452.000.000



Imagenes de Proyecto

LA BOCANA Y PUNTA SOLDADO

Portafolio para inversionistas, financiadores y cofinanciadores

alcalde@buenaventura.gov.co
Buenaventura - Colombia

CONVENCIONES

COMERCIO

Ícono	Significado
	Agencias y Operadoras de viajes
	Cooperativas y Agencias Trurísticas
	Hospedajes, Hoteles, Estaderos, Hosterías, Cabañas, Chalets.
	Restaurantes
	Centros Trurísticos

SERVICIOS Y ENTRETENIMIENTO

Ícono	Significado
	Escuela de Surf
	Cooperativas
	Empresas
	Emprendimientos
	Billares y espacios de entretenimiento

COMUNITARIO

Ícono	Significado
	Asociación Comunitaria
	Asociación Ambiental
	Asociación de Mujeres
	Asociación de Agricultura
	Asociación Cultural Y Artesanal
	Asociación de Mujeres
	Fundaciones
	Grupos
	Organizaciones

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

DESCRIPCIÓN Y CARACTERÍSTICAS

A tan solo 20 minutos del Puerto de Buenaventura, se encuentran los sectores de la Bocana y Punta Soldado. Para llegar a estas poblaciones, rodeadas de hermosos manglares, hay que recorrer seis kilómetros de playa para luego desembarcar.
"Punta Soldado era la entrada y salida de los extranjeros que iban con rumbo a poblaciones como San José de Anchicayá".

OBJETIVO

Convertir al Sector de la Bocana y Punta Soldado en uno de los preferidos del Turismo de playa y naturaleza en el pacifico colombiano, consolidando empresas hoteleras y turísticas en compañías sostenibles de la región de Buenaventura.

IMPACTOS
Ambientales y sociales

El incremento de visitantes en este sector generará recursos para invertir en el mantenimiento de la fauna y flora, y adicionalmente generará empleo para sus habitantes en pro del mejoramiento de su calidad de vida.

EJECUTADO POR: FONTUR COLOMBIA | Alcaldía Distrital de Buenaventura | ¡Buenaventura DIGNIDAD! | UNIVERSIDAD EL BOSQUE | GRIB GRUPO CONSULTOR

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Cabañas Dejavú	Hospedaje que lleva 5 años, se encuentra en las playas Bazán de la Bocana, como alternativa de emprendimiento a la nueva propuesta de turismo que surgió de Buenaventura y sus alrededores, ha ido crecido y se ha complementado sus servicios hospedaje, piscina y playa con unas cómodas instalaciones, con lo cual podemos ofertarle a nuestros clientes la oportunidad de darse un baño y a la misma vez disfrutar el paisaje y disfrutar de la experiencia de la visita de unas bellas playas en el pacífico colombiano	Se requiere inversión para ofrecer toda una variedad de servicios turísticos integrales familiares a huéspedes o empresas que requieran espacios de esparcimiento, descanso y entretenimiento, en contacto con la naturaleza que ofrece la zona de la bocana y en ambiente idóneo para un turismo de descanso e interacción con elmar y con la naturaleza del campo Inversión: $ 26.600.000 Payback 4,0 | VPN $ 8.313.459 | TIR 10%	Ernesto Díaz - 3158120941	Alojamiento de $35.000 por persona
Billares Santos	Somos una empresa dedicada a brindar servicios de juegos de billar y venta de bebidas industriales y artesanales en el corregimiento de Bazán Bocana.	Se requiere inversión para implementar un software contable eficiente para garantizar un manejo adecuado de los registros y movimientos diarios del negocio, así como la emisión de facturas electrónicas para agilizar los procesos administrativos y cumplir con las normativas legales vigentes. Inversión: $ 40.250.000 Payback 4,0 | VPN $ 16.925.851 | TIR 13%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	Juegos de billares Bebidas ancestrales e industriales: * Ron botella * Aguardiente botella * Bebidas ancestrales
Hotel Flor María	Hospedaje que lleva 35 años, en la playa la Pianguita donde solo habían pescadores y como alternativa a la nueva propuesta de turismo que surgió de Buenaventura y sus alrededores con capacidad para 80 personas, posee restaurante cuyo principal atractivo es preparar deliciosa cocina tradicional pacifico-vallecaucana, parqueadero, cercanía a la playa y al mar.	Se busca inversión para mejorar la oferta de servicios turísticos a huéspedes o empresas que requieran espacios de esparcimiento, descanso y entretenimiento, en contacto con la naturaleza que ofrece la zona de la bocana y en ambiente idóneo para un turismo de descanso e interacción con el mar. Inversión: $ 20.000.000 Payback 5,0 | VPN $ 4.938.185 | TIR 8%	3142665812	Hospedaje temporada alta $30.000 por persona Hospedaje temporada baja $20.000 por persona Fines de semana y puestes festivos $ 25.000 por persona

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Chalet de Nely	Hospedaje ubicado en unos de los sitios más hermosos del distrito de Buenaventura, la playa de la Pianguita en el corregimiento de la Bocana, zona que se desarrolló desde las actividades de pesca y avistamiento de ballenas y de allí nace el Chalet de Nelly, hospedaje que con el pasar del tiempo ha ido creciendo hasta complementar sus servicios con el restaurante típico del pacifico, con lo cual podemos ofrecerle a nuestros clientes la oportunidad de darse un baño y a la misma vez disfrutar el paisaje y la buena comida Valluna y de la región.	Se requiere inversión para mejorar la prestación del servicio fundamentando en la atención y la calidad del mismo, enfocándonos en la fidelización de nuestros clientes, que vengan con mayor frecuencia y disfruten de un ambiente familiar con elementos diferenciales que describimos a continuación: * Proveer un espacio de disfrute y relajación de playa, mar y comida que le permita al viajero encontrar comodidades necesarias para desarrollar una agradable estadía a todo nivel. * Ofrecer toda una variedad de servicios turísticos a huéspedes o empresas que requieran espacios de esparcimiento, descanso y entretenimiento, en contacto con la naturaleza que ofrece la playa de la Pianguita, unos de los más hermosos sitios de descanso y actividades de mar del pacífico en Buenaventura y en ambiente idóneo para un turismo de descanso e interacción con el mar. Inversión: $ 48.500.000 Payback 3,0 · VPN $ 41.250.766 · TIR 24%	Carlos Riascos - 3162946314	El precio de servicios por noche $120.000 noche Se pueden desarrollar diferentes planes turísticos dependiendo la cantidad de personas y servicios de restaurante.
Corporación Asolan Bocana	Somos una empresa de transporte marítimo ubicada en el corregimiento de Bazán Boc ana, dedicada a brindar un servicio excepcional a los turistas. Nos enfocamos en proporcionar una atención de alta calidad, garantizando una experiencia placentera y segura durante sus traslados marítimos.	* Ofrecer un alto nivel de servicios adecuados para personas que buscan experiencias relajantes, cómodas y memorables en la industria turística y de transportes marítimos. * Se busca inversión para tener un software contable para mejor manejo y registros de los movimientos que se realicen a diario, tener facturas electrónicas. Inversión: $ 26.750.000 Payback 3,0 · VPN $ 21.853.591 · TIR 23%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	Varia el precio entre $40.000 a $50.000 Ida y regreso ida y regreso.

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Hotel Tatiana	Somos una empresa dedicada a brindar servicios de hotelería de calidad en el hermoso corregimiento de Bazán Bocana.	Se busca inversión para mejorar los servicios y satisfacer losmás altos estándares las necesidades de nuestros clientes, proporcionando experiencias relajantes, cómodas y memorables en el sector turístico y hotelero. Inversión: $ 44.000.000 Payback 4,0 · VPN $ 20.827.572 · TIR 14%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	Hotelería y restaurante * Noche por persona: $50.000 * Noche por pareja: $80.000 • El precio de las comidas varía dependiendo la temporada.
Hotel y Restaurante Pachita	Hospedaje que lleva 35 años, en la playa la Pianguita donde solo habían pescadores y como alternativa a la nueva propuesta de turismo que surgió de Buenaventura y sus alrededores con capacidad para 80 personas, posee restaurante cuyo principal atractivo es preparar deliciosa cocina tradicional pacifico-vallecaucana, parqueadero, cercanía a la playa y al mar.	Se requiere inversión para ampliar la oferta de servicios turísticos a huéspedes o empresas que requieran espacios de esparcimiento, descanso y entretenimiento, en contacto con la naturaleza que ofrece la zona de la bocana y en ambiente idóneo para un turismo de descanso e interacción con el mar. Inversión: $ 40.000.000 Payback 4,0 · VPN $ 19.840.836 · TIR 15%	3207445286	Servicio de alojamiento 120.000 noche por huésped, posibilidad de acomodación múltiple.
Agencia de viajes Bazán Bocana	La agencia se enfoca en educar por medio de ayudas voluntarias a los turistas sobre la conservación de recursos naturales, así como en la preservación de tradiciones culturales.	* Proporcionar a nuestros clientes las ofertas más competitivas en el mercado, ofertando paquetes acordes a las necesidades del cliente y a lo que la comunidad requiere para aumentar esa afluencia turística. * Se busca inversión para atraer a más segmentos de mercado a los diferentes tipos de turismo en la región como colegios, universidades iglesias, entre otros. Inversión: $ 53.400.000 Payback 3,0 · VPN $ 44.549.134 · TIR 24%		* Hospedaje desde $50.000 alimentación independiente * Planes turísticos desde el $130.000

EJECUTADO POR: FONTUR COLOMBIA · Alcaldía Distrital de Buenaventura · ¡Buenaventura con dignidad! · UNIVERSIDAD EL BOSQUE · GRIB GRUPO CONSULTOR

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Agencia de viajes Operadora Punta Soldado	Somos una agencia de viajes que se enfoca en el turismo comunitario, generando más recursos dentro del territorio. Haciendo a gran parte de la comunidad partícipe en la cadena de valor turística, creando más alianzas para consolidar el turismo de la zona. La agencia se enfoca en educar por medio de ayudas voluntarias a los turistas sobre la conservación de recursos naturales, así como en la preservación de tradiciones culturales	* Brindar experiencias memorables en los diversos tipos de actividades gastronómicas, naturales y culturales resaltando las tradiciones y el día a día de la cultura del Pacífico, apoyando y ayudando al crecimiento de emprendimientos emergentes en la región. * Se busca inversión para fortalecer la marca y robustecer las estrategias de marketing, por medio de alianzas con otros emprendimientos del sector, para atraer recursos y posibles inversores, así como mejorar e invertir en publicidad y estrategias de marketing. Inversión: $ 42.400.000 Payback 3,0 / VPN $ 44.665.897 / TIR 30%	3128950295	$ 160.000 pasadía
Turismo Tours	Somos una agencia de turismo ubicada en el corregimiento de Bazán Bocana, comprometida en brindar a los turistas una experiencia excepcional de eco-turismo. Nuestro objetivo es proporcionarles aventuras emocionantes y memorables, donde puedan conectar con la belleza natural de la región y disfrutar de actividades sostenibles en armonía con el entorno. Nos esforzamos por ofrecer un servicio de alta calidad, guiado por expertos locales y promoviendo el respeto por la biodiversidad y las comunidades locales.	Se necesita inversión para ofertar un mejor nivel de servicios adecuados para personas que buscan experiencias relajantes, cómodas y memorables en la industria turística. Inversión: $ 44.950.000 Payback 4,0 / VPN $ 27.643.337 / TIR 18%	Información al correo alcalde@buenaventura.gov.co	Precio por persona $ 50.000

INVERSIÓN

Con el objetivo de potenciar la zona jalonadora y analizando el impacto que cada proyecto tendrá en el desarrollo urbano y turístico de Buenaventura, se realiza la siguiente estimación en el cual se tienen en cuenta los puntos clave de la zona que tendrían inversión, considerando el impacto positivo que esto tendría para el incremento de ingreso de los proyectos del sector:

Proyecto Arquitectónico	Valor Estimado
Pintura de casas Palafíticas	$ 140.000.000
Caseta recibidora de turistas	$ 320.000.000
Estación de pesca artesanal	$ 465.000.000
Estación Piangua Manglar	$ 465.000.000
Estación Cultura en Fuego	$ 2.750.000.000
Sardinel Forma de Malla de Pescar	$ 360.000.000
TOTAL	**$4.500.000.000**

Imagenes de Proyecto

BAHIA MÁLAGA

Portafolio para inversionistas, financiadores y cofinanciadores

alcalde@buenaventura.gov.co
Buenaventura - Colombia

CONVENCIONES

COMERCIO	
Ícono	Significado
	Agencias y Operadoras de viajes
	Cooperativas y Agencias Trurísticas
	Hospedajes, Hoteles, Estaderos, Hosterías, Cabañas, Chalets.
	Restaurantes
	Centros Trurísticos

SERVICIOS Y ENTRETENIMIENTO	
Ícono	Significado
	Escuela de Surf
	Cooperativas
	Empresas
	Emprendimientos

COMUNITARIO	
Ícono	Significado
	Asociación Comunitaria
	Asociación Ambiental
	Asociación de Mujeres
	Asociación de Agricultura
	Asociación Cultural Y Artesanal
	Asociación de Mujeres
	Fundaciones
	Grupos
	Organizaciones

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

DESCRIPCIÓN Y CARACTERÍSTICAS

Bahía Málaga es considerado una de las regiones con mayor biodiversidad del planeta. A esta bahía de aguas tranquilas y profundas donde se reproducen las ballenas jorobadas que llegan de la Antártida al Pacífico colombiano se llega en una hora en lancha rápida desde Buenaventura.

OBJETIVO

Potenciar el Sector de Bahía Málaga y posicionarlo como uno de los preferidos del Turismo de playa y naturaleza en el pacifico colombiano, consolidando empresas hoteleras y turísticas en compañías sostenibles de la región de Buenaventura.

IMPACTOS

Ambientales y sociales

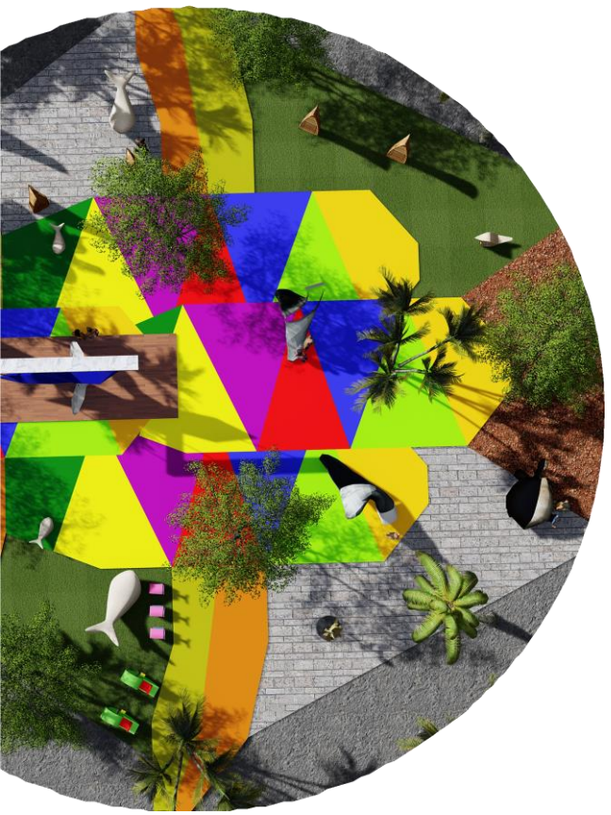
El incremento de visitantes en este sector generará recursos para invertir en el mantenimiento de la fauna y flora, y adicionalmente generará empleo para sus habitantes en pro del mejoramiento de su calidad de vida.

EJECUTADO POR: FONTUR COLOMBIA · Alcaldía Distrital de Buenaventura · ¡Buenaventura Dignidad! · UNIVERSIDAD EL BOSQUE · GRIB GRUPO CONSULTOR

UNIDADES PRODUCTIVAS

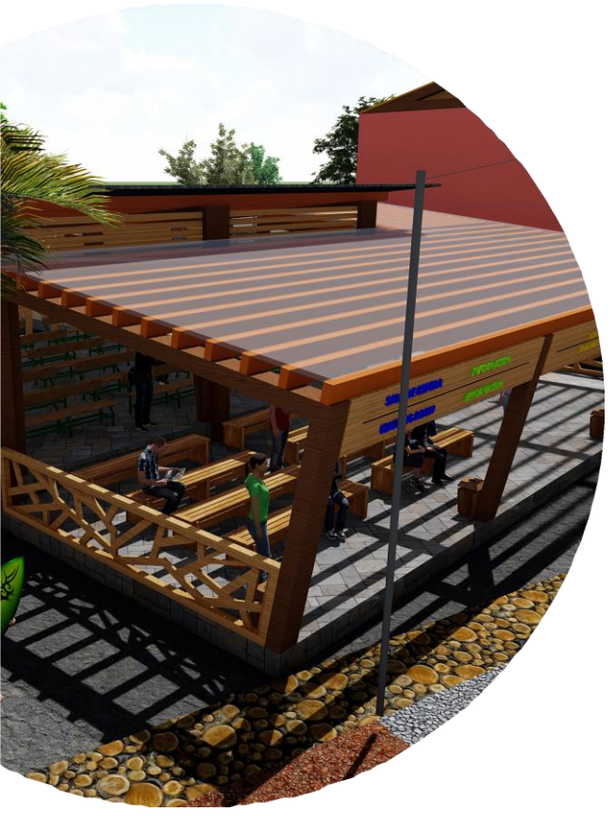
Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Agencia de viajes La Barra	Esta agencia operadora de turismo está ubicada en el Consejo Comunitario Marítimo y Turístico de La Barra a una hora en lancha rápida de la zona urbana del distrito de Buenaventura, trabaja de forma comunitaria con el sector turístico del territorio ofreciendo paquetes turísticos los cuales incluyen piscinas naturales de agua dulce, esteros, inmensa playa, gastronomía, así como también visita a otros atractivos de bahía Málaga, destacando el avistamiento de ballenas.	* Brindar experiencias memorables en los diversos tipos de actividades gastronómicas, naturales y culturales resaltando las tradiciones y el día a día de la cultura del Pacífico, apoyando y ayudando al crecimiento de emprendimientos emergentes en la región. * Se requiere inversión para fortalecer la marca y robustecer las estrategias de marketing, por medio de alianzas con otros emprendimientos del sector, para atraer recursos y posibles inversores, así como mejorar e invertir en publicidad y estrategias de marketing. Inversión: $30.200.000 Payback 3,0 / VPN $ 29.623.055 / TIR 28%	3042236700	* Hospedaje $ 90.000 noche con las 3 comidas por persona * Hospedaje $ 130.000 por baño provado por noche y por persona * Paseo a los manglares y piscinas naturales 70.000
Agencia Ladrilleros Ancestral	Esta agencia se encuentra ubicada en el consejo comunitario de Ladrilleros, es un operador de turismo que cuenta con una serie de planes turísticos que contienen lo necesario para que nuestros clientes experimenten sensaciones únicas en destinos de descanso combinados, como el plan de avistamiento de ballenas en modalidad de pasadía o planes de estadía de 2 y 3 noches.	* Desarrollar un conjunto de experiencias exitosas y preferidas por nuestros clientes que son ávidos de aventura e interacción con la naturaleza, aprovechando unos de los escenarios naturales más bio diversos que se encuentran en nuestro país. * Se requiere inversión para fortalecer la marca y robustecer las estrategias de marketing, por medio de alianzas con otros emprendimientos del sector, para atraer recursos y posibles inversores, así como mejorar e invertir en publicidad y estrategias de marketing. Inversión: $ 164.900.000 Payback 3,0 / VPN $ 172.130.781 / TIR 29%	Atanacia Gamboa - 3166816937	* Plan aventura al pacifico $623.000 por persona * Plan cascada $618.000 * Finquita jamgara $538.000 por persona * Plan vive ladrillero $548.000 por persona

UNIDADES PRODUCTIVAS



Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Asociación Ambiental Econatal	Las actividades de turismo comunitario que ofrece ECONATAL, se destacan la visita a piscinas naturales en los manglares, avistamiento de aves marino-costeras, otras especies silvestres, recolección de residuos sólidos como aporte a la conservación y una vivencia desde las costumbres locales. ECONATAL, ofrece servicios de alimentación, hospedaje en cabañas nativas y diversidad de actividades ecológicas y nativas que consisten en: Senderismo ecológico, lampareo, visita a la playa, cascadas y piscinas naturales y avistamiento de fauna (Tucanes, Guagua, Fragatas, aves marino costeras, reptiles, mamíferos, insectos) y flora (Zamias, gran variedad de mangles, Bromelias, Naidizales, Guandales), se navega en potrillos por los Esteros, lancha a motor y Kayak por el mar abierto, se enseña parte de las tradiciones y prácticas culturales acompañado de guías turísticos nativos.	* Proporcionar a nuestros clientes las ofertas más competitivas en el mercado, ofertando paquetes acordes a las necesidades del cliente y a lo que la comunidad requiere para aumentar esa afluencia turística, todo esto sin dejar un impacto negativo en los ecosistemas endémicos de la región. * Se requiere inversión para atraer a más segmentos de mercado a los diferentes tipos de turismo en la región como colegios, universidades, empresas, entre otros. Inversión: $ 31.500.000 Payback 3,0 | VPN $ 26.544.091 | TIR 24%	Willinton Gamboa - 3182112589	*Caminatas ecoturismo desde $40.000 por persona * Avistamiento de ballenas y actividades náuticas (60.000 por persona) * Kayak desde 60.000 hasta $100.000 dependiendo el lugar * Manglares desde 40.000 hasta 60.000 viajes en canoa de remo con un guía.
Asociación Comunitaria de Bahía Málaga - Ecomanglar	Contamos con un muy amplio portafolio de actividades turísticas para desarrollar en la isla de la plata y las islas contiguas, así mismo estamos en capacidad de ofrecer servicios de hospedaje, bajo la modalidad de acomodación comunitaria, con los habitantes de la isla y proporcionamos una oferta gastronómica muy importante gracias a nuestro restaurante sazón malagueño, así mismo, coordinamos y proporcionamos todas las opciones de transporte para el desarrollo de las diversas actividades que se ofrecen en este maravilloso lugar.	* Desarrollar para nuestros clientes una muy diversa y entretenida experiencia turística, en donde las relaciones con la comunidad y el contacto con la naturaleza son el mejor recuerdo que se puede generar en quien vive al compartir con nosotros la posibilidad de conocer el Pacifico Colombiano. * Se requiere inversión para fortalecer la marca y robustecer las estrategias de marketing, por medio de alianzas con otros emprendimiento del sector, par a atraer recursos y posibles inversores, así como mejorar e invertir en publicidad y estrategias de marketing. Inversión: $ 25.000.000 Payback 3,0 | VPN $ 26.846.648 | TIR 30%	José Mosquera - 3174952980	Transporte turístico * Aeropuerto - buenaventura $20.000 por persona cada tramo * Buenaventura - La plata $100.000 por persona por trama incluye seguro Alimentación * 3 comidas por persona $80.000 y varía dependiendo la temporada Alojamiento * $50.000 por persona Tours * Recorrido turístico $50.000 por persona y por sitio * Avistamiento de ballenas $150.000 por persona

UNIDADES PRODUCTIVAS



Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Asociación De Mujeres Ébano Ladrilleros	Esta agencia operadora de turismo ofrece turismo cultural y de naturaleza como es la experiencia del sendero del duende, experiencias en esteros y cascadas de Ladrilleros, así como también el disfrute de los atractivos de toda Bahía Málaga y actividades culturales nocturnas. De igual forma, también se cuenta con el servicio de camping y cabañas en madera tradicional del Pacífico, así como también una excelente atención y gastronomía del Pacífico colombiano enmadera tradicional del Pacífico, así como también una excelente atención y gastronomía del Pacífico colombiano.	* Brindar experiencias memorables en los diversos tipos de actividades gastronómicas, naturales y culturales resaltando las tradiciones y el día a día de la cultura del Pacífico, apoyando y ayudando al crecimiento de emprendimientos emergentes en la región. * Se requiere inversión para fortalecer la marca y robustecer las estrategias de marketing, por medio de alianzas con otros emprendimientos del sector, para atraer recursos y posibles inversores, así como mejorar e invertir en publicidad y estrategias de marketing. Inversión: $ 22.800.000 Payback 3,0 / VPN $ 20.756.002 / TIR 26%	Atanacia Gamboa - 3166816937	Hospedaje para 50 personas estilo glamping: 130.000 pasadía Productos Plan Tour por 420.000 por persona incluye: * 2 noches 2 días * Avistamiento de ballenas * Piscina pachenenda (Manglar) * Evento "Hora de mitos y leyendas en la noche" * Playa acantiladas * Souvenir
Fundación Cultura Ancestral De Juanchaco	Fundancestral Juanchaco es una organización sin ánimo de lucro que desde el año 2013 viene generando acciones como fundación y agencia de viajes que ofrece turismo Sociocultural y turismo étnico a todos sus clientes, ofreciendo experiencias dentro de un museo vivo de bebidas típicas del pacífico donde se podrá disfrutar de una particular cata de bebidas derivadas del viche, así como presenciar presentaciones culturales por la comunidad de la región, quienes son los organizadores de uno de los máximos eventos turísticos del distrito de Buenaventura como es el festival folclórico marimba y playa en el consejo comunitario de Juanchaco (destino turístico marítimo del distrito de Buenaventura). También ofrecen avistamiento de ballenas, recorridos e interpretación turística por todos los atractivos turísticos de bahía málaga, incluyendo la cascada la sierpe, ostional, tres marías y la visita a playas y atractivos de los consejos comunitarios de Chucheros, La Barra, Ladrilleros y Juanchaco.	Se requiere inversión para fortalecer la estructura y planteamiento del negocio, para mejorar las prácticas implementadas en la fundación. Inversión: $ 28.100.000 Payback 3,0 / VPN $ 22.706.157 / TIR 23%	Marina Gamboa - 3184008679	* Bebidas ancestrales a base de Viche * Carta - ofrecimiento de tragos 30.000 de 14 tragos * Carta- ofrecimiento $ 50.000 de 28 tragos

UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Grupo Flocklorico Raíces del Manglar	Raíces del Manglar es un grupo musical, conformado en 2004 como un grupo musical que nace de la idea de salvaguardar las costumbres y tradiciones artísticas y difundir nuestro folklore, nuestra música y nuestras tradiciones, integrando nuevos integrantes de la comunidad para que encuentren en la música una oportunidad de vida.	Brindar una experiencia cultural que promueva la música, el baile y el desarrollo de talleres del aprendizaje de los instrumentos que utilizamos normalmente como la marimba y currulao, basados en las tradiciones de la región del Pacífico Colombiano para el reconocimiento del territorio y la integración de culturas diversas. Se requiere inversión para proveer actividades de tipo sociocultural, como los festivales musicales que permitan a los turistas disfrutar los recursos escénicos del Pacífico Colombiano de manera sustentable y sostenible. Inversión: $ 54.190.000 Payback 3.0 / VPN $57.396.087 / TIR 29%	3136100450	Grupo musical que da a conocer los diferentes grupos del pacifico cobra por hora con un precio de $ 800.000
Hostal Estilo Libre Surf House	El Hostal busca aprovechar los espacios que ofrece la hermosa playa de ladrilleros y el mar donde está asentado el hospedaje y ofrecer a los huéspedes y visitantes, la posibilidad de interactuar con la naturaleza en un exuberante del lugar, preparar su propia comida, disfrutar de una excelente oferta gastronómica pero lo más importante aprender la práctica de deportes acuáticos como el surf y el kayak, de los cuales poseemos una excelente escuela de aprendizaje y formación donde aficionados y profesionales pueden desarrollar a libertad el ejercicio de este deporte.	Se requiere inversión para ofrecer toda una variedad de servicios turísticos a huéspedes o empresas que requieran espacios de esparcimiento, descanso y entretenimiento, en contacto con la naturaleza y en ambiente idóneo para un turismo eco sostenible. Inversión: $ 42.420.000 Payback 3,0 / VPN $ 44.817.295 / TIR 29%	Olber Grueso - 3183384678	Planes de viaje: Paquete naturaleza y playa 350.000 Surf iniciación 550.000 Explorar la bahía 540.000 Campamento de surf 1.180.000 Avistamiento de ballenas 600.000 Surf y aventura 600.000 Alojamiento Cama doble 40.000 Dormitorio compartido 6 camas 40.000 Habitación privada 120.000 Tours Cascada Ostional 70.000 Playa Juan de Dios 50.000 Tour cascada la sierpe 70.000 Surfing Clases de surf personalizado 80.000 Clases de surf grupales 60.000

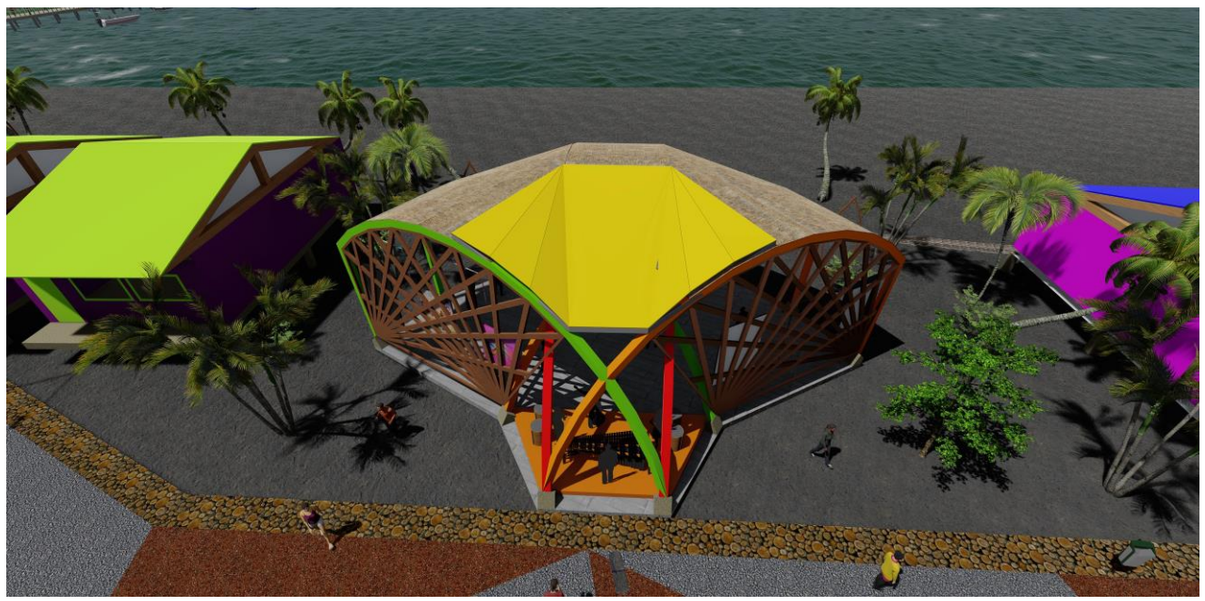
UNIDADES PRODUCTIVAS

Nombre del Negocio	Perfil	Oferta y necesidad del negocio	Contacto	Planes Ofrecidos
Hotel Coral Resort	Coral Resort es un hotel que se encuentra en la parte alta de Juanchaco a 10 o 15 minutos, Bahía Málaga, distinguido como el hotel moderno, cómodo y muy completo de la zona y ofrece una serie de servicios de hospedaje, gastronomía y eventos, con los entornos de la naturaleza del Chocó biodiverso, el mar y la playa con unas cómodas instalaciones.	* Ofrecer a nuestros clientes una oferta de servicios de turismo de alta calidad, variado e innovador, con la posibilidad de utilizar nuestras variadas instalaciones para crear la mejor experiencia de descanso y turismo que nuestros clientes puedan vivir. * Se requiere inversión para mejorar la oferta de de servicios turísticos integrales familiares a huéspedes o empresas que requieran espacios de esparcimiento, descanso y entretenimiento, en contacto con la naturaleza que ofrece la zona de la Juanchaco y sus alrededores con un ambiente idóneo para un turismo de descanso e interacción con el mar y con la naturaleza del campo. Inversión: $ 93.030.000 Payback 3,0 / VPN $ 106.369.532 / TIR 32%	Nancy Carvajal - 3122961818	* Paquete 2 días y una noche: incluye el transporte marítimo en lancha, 2 días y una noche de alojamiento con desayuno, almuerzo y comida cubierta * Plan de 3 días y dos noches, el cual incluye el transporte marítimo en lancha, con desayuno, almuerzo y cena, caminata a la playa de las tres Marías. * Paquete especial (Urama), incluye Juanchaco y San Cipriano, paquete de tres días y dos noches, con salidas a estos destinos, paseos marítimos en lacha y pasadía, todo incluido en alimentación
Hotel Zully Paola	El Hotel es un hospedaje (Alojamiento cerca al mar) con capacidad para 90 personas, tiene la posibilidad del disfrute desde la playa de Ladrilleros y también el disfrutar de hermosas vistas desde el acantilado cercano al hotel, adicional a ello posee un restaurante cuyo principal atractivo es actividades recreativas y de interacción con la naturaleza con cercanía a la playa y al mar.	Se requiere inversión para mejorar la oferta de servicios turísticos integrales familiares a huéspedes o empresas que requieran espacios de esparcimiento, descanso y entretenimiento, en contacto con la naturaleza que ofrece la zona de la ladrilleros y sus alrededores con un ambiente idóneo para un turismo de descanso e interacción con el mar y con la naturaleza del campo. Inversión: $ 34.860.000 Payback 3,0 / VPN $ 29.944.848 / TIR 24%	Zully Pedroza - 3168224349	* Hospedaje individual 160.000 (Habitación individual con baño privado) * Hospedaje colectivo a partir de dos personas (120.000 y 130.000) dependiendo de la fecha por persona. Planes turísticos * a partir de dos lugares entre 80.000 y 100,000 * a partir de tres lugares $ 160.000 dependiendo la temporada

INVERSIÓN

Con el objetivo de potenciar la zona jalonadora y analizando el impacto que cada proyecto tendrá en el desarrollo urbano y turístico de Buenaventura, se realiza la siguiente estimación en el cual se tienen en cuenta los puntos clave de la zona que tendrían inversión, considerando el impacto positivo que esto tendría para el incremento de ingreso de los proyectos del sector:

Proyecto Arquitectónico	Valor Estimado
Renovación Urbana Calle Principal	$ 1.570.000.000
Caseta recibidora de turistas	$ 210.000.000
Caseta Comunal	$ 220.000.000
Parque de las Ballenas	$ 2.350.000.000
Inversión Empresarial	$ 527.000.000
TOTAL	$4.877.000.000



Imagenes de Proyecto

Entregable 5

Definir un equipo de trabajo que lidere la implementación del plan maestro de turismo de Buenaventura

Proyecto “Formulación de la segunda etapa del Plan Maestro de Turismo para Buenaventura. Concurso de méritos abierto DTT-CM-2022-0089. Contrato Buenaventura 2022 no. DTT-2022-0209.

Elaborador por:
Equipo consultor Universidad El Bosque

PROPÓSITO

Este manual busca proporcionar una guía clara y organizada donde se define las responsabilidades y roles de las personas involucradas en la gestión y promoción del turismo. Como propósitos específicos Con el fin de resaltar la importancia de una gestión eficiente del turismo para el desarrollo sostenible de la región; en la cual se incluyen en el desarrollo de su accionar:

1. Claridad y Coherencia: El manual ayuda a establecer una comprensión común y coherente de las funciones y responsabilidades de cada miembro del equipo involucrado en el turismo reduciendo la ambigüedad y las posibles superposiciones de roles.

2. Optimizar la Eficiencia: Al definir las responsabilidades se optimiza la eficiencia en la ejecución de tareas y procesos relacionados con el turismo. Esto evita duplicación de esfuerzos y garantiza que cada miembro del equipo se enfoque en lo que se espera de ellos.

3. Mejorar la Coordinación: Facilita la coordinación entre diferentes departamentos y equipos que trabajan en la gestión turística, lo que es esencial para brindar una experiencia turística integral y exitosa.

4. Facilitar la Capacitación y Desarrollo: El manual nos brinda una base para la capacitación de nuevos empleados y el desarrollo profesional de los existentes, debido a que proporciona una descripción detallada de las habilidades y competencias necesarias para cada rol.

5. Garantizar la Calidad de la Experiencia Turística: Al definir las responsabilidades en la atención al visitante, la promoción turística, la preservación del patrimonio y otros aspectos del turismo, se contribuye a garantizar una experiencia turística de alta calidad.

6. Ayudar en la Planificación Estratégica: El manual puede ser una herramienta valiosa en la planificación estratégica, ya que permite evaluar si los roles existentes son adecuados para alcanzar los objetivos del plan maestro de turismo o si es necesario crear nuevos roles.

OBJETIVOS

Establecer las funciones y responsabilidades de cada puesto y/o rol relacionado con la gestión turística que garantice una distribución efectiva de trabajo y ejecución del plan maestro de Buenaventura.

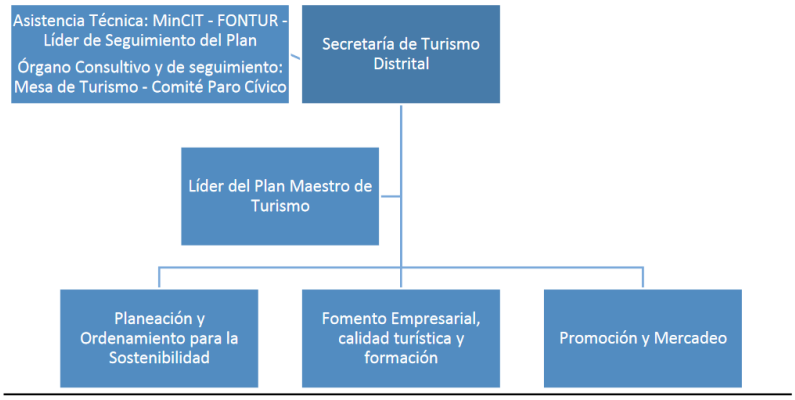
Mejorar y facilitar la coordinación y comunicación efectiva entre las diferentes regiones, equipos y demás involucrados en lo relacionado con la gestión del turismo en Buenaventura.

ALCANCE

Este manual tiene como objetivo proporcionar una guía detallada de las funciones y responsabilidades de los roles clave relacionados con el plan maestro de turismo. El manual se aplica a todos los empleados, contratistas y voluntarios que desempeñan las funciones del plan maestro de turismo.

Se debe tener en cuenta que de acuerdo a la 1ra Etapa del Plan Maestro de Turismo en su Parte Estratégica: Modelo, Visión, Ejes Estratégicos, Programas, Acciones y Financiación. Se presentó la siguiente estructura organizacional con la intención de armonizar la correlación entre actores de orden nacional, departamental y distrital. Cabe resaltar que la Alcaldía Distrital de Buenaventura a través de la Secretaría de Turismo Distrital representa un rol enfatizado en la gestión y articulación del Plan Maestro de Turismo y se propone como una instancia determinante en las diferentes líneas del PMT para Buenaventura.

Ilustración 5. Estructura Organizativa Secretaría de Turismo – Seguimiento al Plan Maestro de Turismo



Fuente: Héctor E. López Bandera – Consultoría Turística

Dentro de la Asistencia Técnica para el desarrollo de las acciones establecidas en el Plan Maestro de Turismo corresponde a los niveles distrital, departamental y nacional, integrar la oferta y proyectos de las áreas de interés turístico a una estrategia de desarrollo e innovación de productos turísticos regional y nacional a su vez que se fortalece a Buenaventura como destino turístico diverso, e integrarla de forma efectiva en las estrategias de promoción y mercadeo segmentadas y diferenciadas que se adelanten para el crecimiento y posicionamiento del turismo de Buenaventura a nivel nacional e internacional, para ello se tienen en cuenta los siguientes niveles de participación.

Niveles de gobierno del turismo en Buenaventura:

Nivel del gobierno	Rol
Nacional – Instituciones del nivel nacional, asociadas a temas	- Definición de objetivos fundamentales de la política turística, estrategia de posicionamiento del país y de productos estratégicos. - Definición de Planes y Programas de Desarrollo Turístico, financiación de proyectos de acuerdo los mismos. - Asistencia técnica. - Control y vigilancia.
Departamental – Gobernación	- Definición de objetivos fundamentales, estrategia de posicionamiento y productos turísticos del departamento. - Financiación de proyectos, de acuerdo a prioridades de política y planificación.
Distrital – Alcaldía Distrital	- Ente articulador de los diferentes niveles de Gobierno. - Fortalecimiento de la Secretaría de Turismo Distrital con recursos económicos y técnicos. - Financiación de áreas misionales y proyectos de desarrollo turístico. - Control y vigilancia.

Local o comunitarios –Consejos Comunitarios y asociaciones locales de turismo	- Coordinación y Gestión del turismo comunitario - Nivel decisorio sobre proyectos turísticos con afectaciones sobre el territorio. - Gestión de recursos y proyectos. - Operación turística. - Fortalecimiento de Comités de Turismo en AIT, de grupos de turismo de los Consejos Comunitarios, Asociaciones con respaldo del Consejo. La Barra, Ladrilleros, Juanchaco, Chucheros, La Plata, Piangüita, La Bocana, San Cipriano-Bodegas, Sabaletas, Aguaclara, Llano Bajo, San Marcos, Bajo Calima, entre otras comunidades de la jurisdicción.

Fuente: Héctor E. López Bandera – Consultoría Turística

Para las etapas de implementación de Plan Maestro de Turismo; determina la realización de acciones en el corto, mediano y largo plazo.

Establecimiento del comité técnico supervisor:

El objetivo de este comité es supervisar y coordinar diferentes aspectos del proyecto, asegurando su implementación exitosa y la gestión eficiente de los recursos en el corto, mediano y largo plazo.

Consideraciones clave del comité:

- **Composición del Comité:** El comité generalmente está compuesto por representantes de diversas partes interesadas, como el gobierno local, prestadores de servicios turísticos, organizaciones comunitarias, expertos técnicos y otros actores relevantes.
- **Responsabilidades:** El comité tiene la responsabilidad de supervisar y coordinar diversas actividades relacionadas con el proyecto. Esto puede incluir la planificación, implementación y seguimiento de iniciativas turísticas, la gestión de recursos financieros, la toma de decisiones estratégicas y la resolución de problemas.

ENTIDAD PÚBLICO O PRIVADA ASIGNADA PARA LA GESTIÓN DEL PMT

Esta realizará las acciones pertinentes enmarcadas en la implementación del Plan Maestro de Turismo a través de la gestión articulada a nivel local, nacional e internacional; determinando sus actividades en el corto, mediano y largo plazo con el talento humano propuesto o de acuerdo a la estructura administrativa de la entidad designada; teniendo en cuenta su capacidad técnica.

Acciones a Corto Plazo

Planificación Estratégica: La entidad asignada se involucra en la planificación estratégica del proyecto, lo que implica definir los objetivos, establecer indicadores de rendimiento, asignar recursos y desarrollar un plan de acción detallado.

Coordinación Interinstitucional: Facilitar la coordinación entre diferentes instituciones público, privadas, agremiaciones y partes interesadas involucradas en el proyecto, asegurando una colaboración eficaz y evitando duplicaciones de esfuerzos.

Generación de alianzas para la implementación:

- Lograr ante concejos comunitarios la adjudicación de espacios (lotes) para la realización de estudios y diseños; que lleven consigo la construcción o adecuación de cada uno de los proyectos propuestos en PMT.
- Presentar los portafolios diseñados en la 2da Etapa del Plan Maestro de Turismo a entidades publicas o privadas de orden local, nacional e internacional, fondos de inversión o cooperantes de capital semilla para la consecución de recursos en proyectos de infraestructura establecidos en el PMT y de fortalecimiento para emprendedores de la jurisdicción.
- Realizar los trámites pertinentes en entidades de orden local o nacional para la adjudicación de permisos requeridos para la implementación del PMT.
- Realizar convenios interadministrativos con entidades de orden nacional cuando el proyecto PMT lo requiera.
- Establecer alianzas con entidades de formación para mejorar la cualificación del sector turismo.
- Mejorar la infraestructura turística, incluyendo aeropuertos, carreteras, hoteles, restaurantes y servicios de calidad de acuerdo a lo propuesto en el PMT.
- Apoyar las acciones que dinamicen la competitividad del territorio en materia de turismo a través de estrategias Clúster o Clubes de Producto.
- Solicitar apoyo a entidades de orden local, departamental o local para la financiación del talento humano especifico para actividades derivadas del PMT.

Desarrollo Sostenible: Implementar estrategias de turismo sostenible que protejan y conserven los recursos naturales y culturales de la región a largo plazo.

Monitoreo y Evaluación: Supervisar el progreso del proyecto, realizar seguimientos regulares y evaluar los resultados para asegurarse de que se cumplan los objetivos establecidos y de que se realicen ajustes si es necesario.

Acciones a Mediano Plazo

Identificación de los segmentos de mercado internacionales.

Determinar mediante investigaciones de mercado nacionales o internacionales las características relacionadas con la demanda y sus nuevas tendencias que permitan identificar las necesidades del cliente para ser tenidas en cuenta dentro del diseño de productos turísticos.

Desarrollo de Rutas Turísticas: Crear rutas turísticas diversificadas y articuladas que conecten los diferentes atractivos de la región, fomentando la exploración de áreas menos conocidas.

Acciones específicas de mejoras de la imagen y el posicionamiento deseado como destino turístico

Mejorar la imagen y el posicionamiento de Buenaventura como destino turístico implica una serie de acciones específicas que deben ser planificadas y ejecutadas de manera estratégica. Algunas acciones específicas que puedes considerar para alcanzar este objetivo:

- Crear una marca turística atractiva y memorable que refleje la identidad y los valores de Buenaventura como destino. Esto debe incluir un logotipo, lema, y una narrativa de destino sólida.
- Diseñar o mejorar sitios web atractivos y funcionales que ofrezca información detallada sobre las atracciones, actividades, alojamiento y opciones gastronómicas en Buenaventura a través de estrategias de SEO (optimización de motores de búsqueda) y SEM (Marketing de Motores de Búsqueda) para mejorar la visibilidad en línea.
- Crear y mantener una presencia activa en plataformas de redes sociales como Instagram, Facebook, Twitter y LinkedIn. Publica contenido visualmente atractivo y relevante para promover Buenaventura y atraer a una audiencia comprometida.
- Desarrollar una estrategia de marketing de contenidos que incluya blogs, videos, fotos y otros formatos de contenido que resalten las experiencias únicas de Buenaventura. Colabora con influencers y bloggers de viajes para promover el destino.
- Organizar eventos y festivales atractivos que atraigan a turistas y que se conviertan en parte integral de la imagen de Buenaventura.
- Realizar colaboración con agencias de viajes, líneas aéreas y otras empresas turísticas para crear paquetes de viaje y promociones especiales que incentiven a los turistas a visitar Buenaventura.
- Promover prácticas sostenibles para preservar los recursos naturales y culturales de la región. Esto puede incluir programas de conservación, educación ambiental y respeto por las comunidades locales.

Desarrollo Sostenible: Implementar estrategias de turismo sostenible que protejan y conserven los recursos naturales y culturales de la región a largo plazo.

Certificación: Dinamizar la certificación en Normas Técnicas Sectoriales para los prestadores de servicios establecidos dentro de la jurisdicción y al igual zonas con los criterios requeridos para la certificación.

Campañas de Relaciones Públicas: Lanzar campañas de relaciones públicas para atraer la atención de medios de comunicación, periodistas y blogueros de viajes. Las historias positivas en los medios pueden mejorar significativamente la imagen del destino.

Encuestas y Retroalimentación: Recopilar opiniones y comentarios de los visitantes y utiliza esta información para realizar mejoras continuas en la experiencia del turista.

Programas de Fidelización: Crear programas de fidelización que recompensen a los visitantes frecuentes y los motiven a regresar a Buenaventura en el futuro.

Medición de Resultados: Establecer indicadores clave de rendimiento (KPIs) para medir el impacto de las acciones de mejora de la imagen y el posicionamiento. Realiza análisis periódicos para evaluar el progreso.

Acciones a Largo Plazo

Valoración de Rutas Turísticas: evaluar la efectividad de rutas turísticas diversificadas y articuladas que midan criterios de sostenibilidad en cada una de las zonas determinadas en el proyecto PMT.

Monitoreo y Evaluación: verificar los sistemas de monitoreo y evaluación para medir el impacto del turismo en la región y realizar ajustes en la estrategia según sea necesario.

Acciones de mejoramiento: Determinar las acciones necesarias de mejoramiento que apunten al cumplimiento de cada de una de las metas establecidas en PMT.

Para la gestión administrativa Plan Maestro de Turismo se propone la siguiente estructura, con cargos, roles y funciones específicas:

ESTRUCTURA

Líder del plan maestro: Quien es el encargado de dirigir toda la estrategia de desarrollo del plan maestro con los antecedentes, necesidades proyecciones y demás estudios para ser el instrumento con enfoque territorial de gestión y visión a futuro de los planes, programas y proyectos para el sector turismo.

Los demás profesionales para requerir en su desarrollo en general vienen de la mano de un **promotor en turismo** que en entienda las necesidades y desarrolle mesas de concertación en los diferentes territorios a desarrollar los programas.

Profesional financiero responsable de supervisar y gestionar todas las cuestiones financieras relacionadas con el plan maestro de turismo de Buenaventura. Este rol garantiza que las actividades turísticas se desarrollen de manera financiera y económicamente sostenible.

Un **profesional en sostenibilida**d ambiental el cual tenga claro las cualidades de desarrollo de la región a nivel ambiental y biodiverso y encuentre oportunidades de desarrollo turístico y soluciones basadas en la naturaleza.

Un **profesional en urbanismo** debido a que es importante conocer la interconectividad que maneja la región, sus nodos y medios de transporte para llegar a los diferentes lugares, lo cual nos genere oportunidades de mejora para el desarrollo de la región**.**

Coordinador de Relaciones con la Comunidad Para asegurar una relación positiva con la comunidad local, este coordinador se enfocaría en establecer vínculos con residentes locales, responder a inquietudes y trabajar en programas de turismo que beneficien a la comunidad, como oportunidades de empleo y desarrollo económico.

En cuanto a los plazos establecidos para profesionales a **corto, mediano y largo plazo** es preferible que se defina de acuerdo con las necesidades cambiantes de gobiernos y dando alcance a la realidad del contexto interno y externo; estas serán ajustadas y en todo momento bajo la premisa del respeto a la ley, decretos y demás documentos promulgados por la entidad correspondiente.

Teniendo en cuenta y de acuerdo al nivel de desempeño y el impacto de lo que este sucediendo se evalúan respecto a los objetivos estratégicos de la entidad y de país, lo que se está teniendo para ejecución puede ser reasignado directamente del cargo.

ROLES O CARGOS

Lo roles o cargos que debería considerar el manual de funciones dependerán de la escala, el alcance y las necesidades específicas. Sin embargo, a continuación, se proporciona una lista de roles comunes que podrían ser relevantes en un plan maestro de turismo:

IDENTIFICACIÓN DEL EMPLEO	
Denominación de empleo	Líder del plan maestro
Dependencia	Secretaria de turismo distrital
Cargo del jefe inmediato	Quien ejerza la supervisión directa

ÁREA FUNCIONAL -

PROPOSITO PRINCIPAL

Su propósito principal es garantizar que el plan se implemente de manera eficiente, sostenible y beneficiosa para la comunidad local y los visitantes.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES ESCENCIALES

1. Responsable de coordinar y dirigir todo el proceso de desarrollo turístico, desde la fase de planificación hasta la implementación y el seguimiento. Esto implica liderar un equipo interdisciplinario de profesionales, funcionarios gubernamentales y otras partes interesadas.
2. Establecer metas y objetivos claros que guíen el desarrollo turístico de manera sostenible.
3. Desarrollar estrategias y planes de acción detallados que ayuden a alcanzar la visión del destino turístico. Estas estrategias pueden incluir la identificación de segmentos de mercado objetivo, el desarrollo de productos turísticos, la promoción y marketing, la mejora de la infraestructura y la gestión de recursos naturales y culturales.
4. Fomentar la colaboración y la cooperación entre diversas partes interesadas, como el gobierno local, empresas turísticas, organizaciones comunitarias y la comunidad en general.
5. Velar por la sostenibilidad del desarrollo turístico, asegurando que se protejan y conserven los recursos naturales y culturales del destino a largo plazo.
6. Administrar los recursos financieros, humanos y técnicos disponibles para la implementación del plan maestro.
7. Tomar decisiones estratégicas basadas en datos, investigaciones y análisis. El líder del plan maestro debe estar informado y tener una visión clara de cómo el desarrollo turístico afectará a la comunidad y la economía local.
8. Comunicar de manera efectiva los beneficios del desarrollo turístico a la comunidad local y atraer a visitantes y turistas potenciales a través de campañas de promoción y marketing.
9. Supervisar el desarrollo de la infraestructura turística, incluyendo la mejora de carreteras, aeropuertos, alojamiento, restaurantes y atracciones.
10. Implementar sistemas de seguimiento y evaluación para medir el progreso del plan maestro y realizar ajustes cuando sea necesario. Esto implica recopilar datos y métricas para garantizar que se logren los objetivos establecidos.
11. Actuar como un líder en la comunidad local, fomentando la participación y el empoderamiento de los residentes locales en la toma de decisiones relacionadas con el desarrollo turístico.
12. Abordar desafíos y problemas que puedan surgir durante el proceso de implementación y tomar medidas para resolverlos de manera efectiva

CONOCIMIENTOS BÁSICOS O ESENCIALES

1. Planificación estratégica
2. Conocimientos del destino
3. Conocimientos en sostenibilidad
4. Análisis de mercado

5. Conocimiento en gestión de proyectos 6. Conocimientos financieros. 7. Políticas y regulaciones 8. Sistema de contratación 9. Conocimientos financieros	
REQUISITOS DE FORMACIÓN ACADÉMICA Y EXPERIENCIA	
FORMACIÓN ACADÉMICA	**EXPERIENCIA**
Título profesional en Administración de empresas, Administración de Empresas Turísticas, Administración de Hotelería y Turismo, Administración de Mercadeo, Mercadeo, Administración Pública, Sostenibilidad y turismo, relaciones públicas o comunicación, abogado. Título de postgrado.	Según necesidad del cargo

IDENTIFICACIÓN DEL EMPLEO	
Denominación de empleo	Profesional en Urbanismo
Dependencia	Planeación y ordenamiento para la sostenibilidad
Cargo del jefe inmediato	Quien ejerza la supervisión directa
ÁREA FUNCIONAL -	
PROPOSITO PRINCIPAL	
Crear entornos urbanos habitables, sostenibles y equitativos, teniendo en cuenta las necesidades de la comunidad y la preservación del entorno natural. Su objetivo es contribuir al desarrollo armonioso de las ciudades y comunidades para el beneficio de todos sus habitantes.	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES ESCENCIALES	
1. Desarrollar y supervisar el diseño de áreas urbanas, incluyendo la distribución de calles, edificios, espacios públicos y zonificación. Esto implica crear un plan para el uso eficiente del espacio y garantizar la funcionalidad de la infraestructura. 2. Realizar investigaciones y análisis detallados del entorno urbano y sus recursos naturales y culturales. 3. Evaluar los impactos potenciales del desarrollo turístico en el entorno, la economía local y la comunidad. Esto incluye identificar posibles efectos negativos y proponer medidas para mitigarlos. 4. Desarrollar planes de ordenamiento territorial que regulen el uso del suelo, la zonificación y la densidad de construcción en áreas específicas del destino turístico. 5. Diseñar y planificar la infraestructura necesaria para el desarrollo turístico, como carreteras, sistemas de transporte público, servicios de agua y saneamiento, energía y telecomunicaciones. 6. Definir estrategias para la gestión y mejora de espacios públicos, como parques, plazas y áreas recreativas, para que sean accesibles y atractivos para los visitantes y la comunidad local. 7. Identificar y desarrollar atracciones turísticas, actividades y experiencias que atraigan a los visitantes al destino turístico. 8. Coordinar el desarrollo de viviendas y alojamiento, asegurando la disponibilidad de opciones de alojamiento para turistas y residentes locales. 9. Planificar sistemas de movilidad y transporte público eficientes que faciliten la movilidad de los visitantes y minimicen la congestión del tráfico. 10. Integrar prácticas de sostenibilidad en la planificación urbana, incluyendo la gestión de residuos, la conservación de recursos naturales y la eficiencia energética. 11. Facilitar la participación activa de la comunidad local en la toma de decisiones y en la planificación urbana, asegurando que se escuchen sus preocupaciones y necesidades. 12. Desarrollar políticas y regulaciones urbanas que respalden el desarrollo turístico sostenible y la preservación del patrimonio. 13.Establecer sistemas de seguimiento y evaluación para medir el progreso del desarrollo turístico y ajustar las estrategias según sea necesario. 14. Trabajar en estrecha colaboración con otros profesionales, como arquitectos, ingenieros, sociólogos y economistas, para abordar de manera integral los desafíos urbanos. 15. Desarrollar planes de contingencia y respuesta para situaciones de crisis, como desastres naturales o emergencias de salud.	
CONOCIMIENTOS BÁSICOS O ESENCIALES	
1. Planificación urbana y regional	

2. Conocimiento sobre ordenamiento territorial 3. Conocimiento movilidad y transporte 4. Conocimiento de atractivos y servicios turísticos de la ciudad. 5. Regulaciones y políticas turísticas 6. Infraestructura turística 7. Conocimiento en sostenibilidad

REQUISITOS DE FORMACIÓN ACADÉMICA Y EXPERIENCIA	
FORMACIÓN ACADÉMICA	**EXPERIENCIA**
Título profesional en Urbanismo o planificación urbana, Ingeniera civil, arquitecto en Ciencias Sociales y Humanas. Título de postgrado.	Según necesidad del cargo

IDENTIFICACIÓN DEL EMPLEO	
Denominación de empleo	Coordinador de relaciones con la comunidad
Dependencia	Planeación y ordenamiento para la sostenibilidad
Cargo del jefe inmediato	Quien ejerza la supervisión directa

ÁREA FUNCIONAL -
PROPOSITO PRINCIPAL
Actuar como un enlace entre una organización y la comunidad, trabajando para establecer una relación de confianza, promover el entendimiento mutuo y garantizar que las operaciones y proyectos de la organización sean beneficiosos y respetuosos con la comunidad en la que operan.
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES ESCENCIALES
1. Facilitar la comunicación y la colaboración entre la organización y la comunidad local. Esto implica establecer relaciones sólidas con líderes comunitarios, grupos de interés y residentes. 2. Estar atento a las inquietudes, necesidades y expectativas de la comunidad y abordarlas de manera adecuada. Esto puede incluir la resolución de conflictos y la búsqueda de soluciones a problemas locales. 3. Proporcionar información sobre las actividades de la organización, proyectos y programas, así como educar a la comunidad sobre temas relevantes. Esto puede incluir la divulgación de datos, la organización de talleres y la creación de materiales informativos. 4. Fomentar la transparencia en las operaciones de la organización, proporcionando información sobre decisiones, políticas y acciones que puedan afectar a la comunidad. 5. Colaborar con la comunidad para identificar y desarrollar programas y proyectos que beneficien a los residentes locales y mejoren la calidad de vida. 6. Facilitar la participación activa de los residentes locales en procesos de toma de decisiones y consultas públicas relacionadas con proyectos o políticas. 7. Promover prácticas y políticas que fomenten la sostenibilidad, la responsabilidad social y el respeto por el medio ambiente en las operaciones de la organización. **8.** Evaluar el impacto de las operaciones y proyectos de la organización en la comunidad y comunicar los resultados tanto a la organización como a la comunidad. **9.** Contribuir a la mejora de la percepción pública de la organización en la comunidad y construir una reputación positiva.

10. Comunicar los beneficios del desarrollo turístico a la comunidad y promover una comprensión compartida de cómo el turismo puede contribuir al crecimiento económico y al bienestar local
CONOCIMIENTOS BÁSICOS O ESENCIALES
1. Planificación turística 2. Gestión de proyectos 5. Desarrollo sostenible y responsabilidad social 6. Conocimiento comunitario 7. Participación ciudadana 8. Conocimiento del destino 9. Estrategias de promoción y sensibilización
REQUISITOS DE FORMACIÓN ACADÉMICA Y EXPERIENCIA

FORMACIÓN ACADÉMICA	EXPERIENCIA
Título profesional en Administración de empresas, Administración de Empresas Turísticas, Administración de Hotelería y Turismo, Administración de Mercadeo, Mercadeo, Administración Pública, Sostenibilidad y turismo, relaciones públicas o comunicación.	Según necesidad del cargo

IDENTIFICACIÓN DEL EMPLEO	
Denominación de empleo	Profesional en sostenibilidad
Dependencia	Planeación y ordenamiento para la sostenibilidad
Cargo del jefe inmediato	Quien ejerza la supervisión directa

ÁREA FUNCIONAL -

PROPOSITO PRINCIPAL

Impulsar un enfoque más responsable y equilibrado para abordar los desafíos globales y locales, incluyendo el cambio climático, la conservación de recursos naturales y la mejora del bienestar social. Su labor contribuye a crear un futuro más sostenible y resiliente para las generaciones actuales y futuras.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES ESCENCIALES

1. Fomentar prácticas y políticas que minimicen el impacto negativo en el medio ambiente, incluyendo la conservación de recursos naturales, la reducción de la huella de carbono y la gestión de residuos.
2. Ayudar a las organizaciones a identificar oportunidades para el crecimiento económico sostenible, la eficiencia operativa y la generación de valor a largo plazo.
3. Abogar por la equidad y la inclusión en las decisiones y acciones relacionadas con la sostenibilidad, asegurando que los beneficios y las cargas se distribuyan de manera justa en la sociedad.
4. Colaborar en la creación de políticas y estrategias que promuevan la sostenibilidad a nivel organizacional, comunitario y gubernamental.
5. Educar a las partes interesadas y a la comunidad sobre los principios de sostenibilidad y la importancia de las prácticas sostenibles.
6. Identificar y gestionar riesgos relacionados con la sostenibilidad, como riesgos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG), que pueden afectar la reputación y la estabilidad de una organización.
7. Realizar investigaciones y evaluaciones para medir el impacto de las acciones y políticas en la sostenibilidad y proponer mejoras.
8. Trabajar en colaboración con otras organizaciones, gobiernos y partes interesadas para abordar desafíos globales y locales de sostenibilidad.
9. Desarrollar e implementar programas y proyectos que promuevan la sostenibilidad dentro de una organización o comunidad.
10. Monitorear y comunicar el progreso hacia los objetivos de sostenibilidad, incluyendo la divulgación de informes de sostenibilidad.
11. Asegurar que las operaciones cumplan con las regulaciones y normativas relacionadas con la sostenibilidad y la responsabilidad social.
12. Fomentar la innovación en procesos y prácticas que conduzcan a un enfoque más sostenible y buscar oportunidades para la mejora continua.

CONOCIMIENTOS BÁSICOS O ESENCIALES

1.Sostenibilidad ambiental
3. Responsabilidad Social Corporativa
4. Evaluación de impacto ambiental
5. Gestión de destinos turísticos

6. Conciencia cultural 7. Conservación del patrimonio 8. Medición y reporte de sostenibilidad 9. Políticas y regulaciones turísticas

REQUISITOS DE FORMACIÓN ACADÉMICA Y EXPERIENCIA	
FORMACIÓN ACADÉMICA	**EXPERIENCIA**
Ingeniería Ambiental, Relaciones Internacionales, Ciencias Políticas, comercio Internacional, Mercadeo, Trabajo Social, Ciencia Política y Relaciones Internacionales Sociología, Ingeniería y afines. Título de postgrado.	Según necesidad del cargo

IDENTIFICACIÓN DEL EMPLEO	
Denominación de empleo	Profesional financiero
Dependencia	Fomento empresarial, calidad turística y formación
Cargo del jefe inmediato	Quien ejerza la supervisión directa
ÁREA FUNCIONAL -	
PROPOSITO PRINCIPAL	
Garantizar que los recursos financieros se utilicen de manera responsable y estratégica para lograr los objetivos del Plan Maestro de Turismo. Su trabajo contribuye a la viabilidad a largo plazo del desarrollo turístico en Buenaventura y a la creación de un destino turístico económicamente sostenible.	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES ESCENCIALES	
1. Desarrollar un plan financiero integral que aborde los costos y fuentes de financiamiento para la implementación del Plan Maestro de Turismo. 2. Elaborar presupuestos detallados que asignen recursos financieros a proyectos y programas específicos dentro del plan. 3. Realizar análisis de viabilidad económica para evaluar la capacidad del plan para generar ingresos y beneficios económicos, así como su sostenibilidad financiera a largo plazo. 4. Administrar y supervisar los fondos asignados para el plan, asegurando que se utilicen de manera eficiente y que se cumplan los plazos y los objetivos financieros. 5. Identificar y buscar fuentes de financiamiento, que pueden incluir inversiones públicas, privadas, donaciones, subvenciones y otras formas de recaudación de fondos. 6. Colaborar con socios financieros, entidades gubernamentales, inversores y otras partes interesadas para garantizar la financiación adecuada del plan. 7. Evaluar los riesgos financieros asociados con la implementación del plan y proponer estrategias para mitigarlos. 8. Generar informes financieros periódicos para informar a las partes interesadas sobre el estado financiero del plan y su progreso. 9. Asegurar que todas las actividades financieras relacionadas con el plan cumplan con las regulaciones y normativas locales y nacionales.	

10. Buscar oportunidades para maximizar la eficiencia financiera y el rendimiento de la inversión en proyectos turísticos. **11.** Medir y evaluar el ROI de proyectos y programas turísticos para determinar su eficacia y rentabilidad.
CONOCIMIENTOS BÁSICOS O ESENCIALES
1. Finanzas personales 2. Contabilidad 3. Evaluación de inversiones. 5. Gestión de presupuestos 6. Análisis de riesgos 7. Fuentes de financiación 8. Legislación y regulaciones financieras 9. Evaluación de impactos económico 10.Evaluación de inversiones
REQUISITOS DE FORMACIÓN ACADÉMICA Y EXPERIENCIA

FORMACIÓN ACADÉMICA	EXPERIENCIA
Contador, administrador de empresas, ingeniero industrial, economista, finanzas y afines. Titulo de posgrado	Según necesidad del cargo

IDENTIFICACIÓN DEL EMPLEO	
Denominación de empleo	Promotor en turismo
Dependencia	Promoción y mercadeo
Cargo del jefe inmediato	Quien ejerza la supervisión directa
ÁREA FUNCIONAL -	
PROPOSITO PRINCIPAL	
Convertir las estrategias en acciones concretas que atraen a visitantes, generan ingresos y benefician a la comunidad. Su objetivo es desarrollar un destino turístico próspero y sostenible, al tiempo que promueve la identidad y los valores locales.	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES ESCENCIALES	
1. Diseñar y ejecutar estrategias de marketing y promoción para atraer a visitantes al destino turístico. Esto implica la creación de campañas publicitarias, presencia en medios digitales, ferias turísticas y otros esfuerzos de promoción. 2. Colaborar con los actores locales para desarrollar nuevos productos turísticos y experiencias que atraigan a diferentes segmentos de viajeros. 3. Relaciones con la Industria: Establecer relaciones con empresas turísticas, hoteles, agencias de viajes y otros actores de la industria para fomentar la colaboración y la inversión en el destino. 4. Promover prácticas turísticas sostenibles y responsables, asegurando que el crecimiento turístico sea compatible con la protección del medio ambiente y el bienestar de la comunidad local.	

5. Destacar la riqueza cultural y patrimonial del destino y promover actividades que resalten la identidad local. 6. Involucrar a la comunidad local en la planificación y desarrollo de proyectos turísticos, asegurando que se beneficien de manera equitativa del turismo. 7. Contribuir al crecimiento económico del destino mediante la generación de ingresos y empleo a través de actividades turísticas. 8. Evaluar el impacto del turismo en el destino y en la comunidad, tanto en términos económicos como sociales, y utilizar esta información para la toma de decisiones. 9. Trabajar en estrecha colaboración con las autoridades locales, gobiernos, empresas privadas y otras organizaciones para garantizar el desarrollo y la promoción exitosos del turismo. **10.** Proporcionar capacitación y orientación a los actores locales en la industria turística para mejorar la calidad de los servicios y la experiencia del visitante.
CONOCIMIENTOS BÁSICOS O ESENCIALES
1. Planificación turística 2. Conocimiento del destino 3. Segmentación del mercado 5. Marketing turístico 6. Promoción en línea 7. Comunicación efectiva 8. Habilidades de organización 9. Análisis de datos 10.Legislación turística
REQUISITOS DE FORMACIÓN ACADÉMICA Y EXPERIENCIA

FORMACIÓN ACADÉMICA	EXPERIENCIA
Título profesional en Administración de empresas, Administración de Empresas Turísticas, Administración de Hotelería y Turismo, Administración de Mercadeo, Mercadeo, Administración Pública, Sostenibilidad y turismo, relaciones públicas o comunicación, abogado.	Según necesidad del cargo

CONTRATO No DDT- 2022 -0209 FORMULACIÓN SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA

Informe socialización

Las entregas y socialización como parte del compromiso a todos los emprendimientos seleccionados en cada uno de los sectores determinados en el desarrollo de la segunda fase del plan maestro, acompañados por un representante de la Secretaria de Turismo del distrito y una representante de la mesa del paro civico.

Agenda de socialización

En el periodo comprendido del 11 al 19 de Noviembre del presente año, mediante comunicación telefonica con los articuladores relacionados al proyecto se construye la agenda de socilaización en cada uno de las areas del proyecto. De tal forma en la Zona urbana Yolima Advincula Sinisterra, Corregimiento Hernan Zuñiga, Cabal Pombo Alba Mendez Carretera, Cordiba San Cipriano Yamy Medina Cordobá. Bazan Bocana Zoraima Zamara Betancourt. Bahia Malaga Jhon Conrado Juanchaco.

Productos socializados :

1. Plan de negocios
2. Modelos Financieros
3. Portafolios de productos (este fue el que no se pudo socializar).
4. Fuentes de financiación

Se entrega de manera física el plan de negocios y los demas documentos son enviados de manera digital a cada uno de los emprendedores y/o representantes de las organizaciones.

CRONOGRAMA

SOCIALIZACIÓN	MARTES/21 de Noviembre	MIERCOLES/22 de Noviembre	JUEVES /23 de Noviembre	VIERNES/24 de Noviembre
7:00 -8:00	Llegada al distrito	Bazan Bocana	Arribo al distrito	Zona urbana
8:00-9:00				
9:00-10:00			Arribo al distrito	
10:00 -11:00			Aguas claras	
11:00-12:00			Aguas claras	
13:00 -14:00			San marcos	
14:000-15:00	Cabal-pombo/san Cipriano	Desplazamiento a Juanchaco	San marcos	
15:00-16:00	Cabal-pombo/san Cipriano	La Barra	Zabaleta	
17:00-18:00	Cabal-pombo/san Cipriano	Ladrilleros		
18:00- 19:00	Cabal-pombo/san Cipriano	Juanchaco	Zona urbana	

A continuación se relacionan imágenes de los listados de las entregas y productos, se resalta ademas los enders de los proyectos jalonadores impresos en conjunto con las cartillas, que muestran algunos de los atributos mas hermosos de las distinas áreas, así como una copia de estos a la secretaria de turismo y a la mesa del paro cívico.

CÓRDOBA- SAN CIPRIANO

EMPRENDEDORES PRIORIZADOS

Asociación De Mujeres Prestadoras De Servicios Turísticos Y Ambientales De San Cipriano ASOMUTUAM
Fundación San Cipriano
Mama yeya raíces
Cooperativa de brujitas
Agencia de viajes Andrés Vente
El Rincón de Cuca
Tienda y Hotel San Cipriano
Hotel y Restaurante Ivankar
Casa Hospedaje Mayesty
Restaurante y Cabañas los Ángeles

La Socialización en la zona 2(Córdoba y San Cipriano) se realizó en el centro de educación ambiental ubicado en la Reserva Forestal San Cipriano.

Entrega de planes de negocios.

UNIVERSIDAD EL BOSQUE
FACULTAD DE CIENCIAS
Programa de Biología

ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA

LISTADO DE ASISTENCIA

CONTRATO	Contrato NO. DTT-2022-0209 FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA
CONCEPTO	Socialización Plan de negocios
FECHA:	21 de Noviembre de 2023

NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA DE CIUDADANÍA	CONSEJO COMUNITARIO AL QUE PERTENECE	UNIDAD DE NEGOCIO	FIRMA ASISTENCIA
Yadinson Sinisie	14475615	Corysan	coomotransur	Yadinson S.U
Gloria rivas	66740599	no	el rincon de cuca	Gloria
Lida Ricardo	29234176	FSC	FSC	[illegible]
Eulalia S.S.	66748840	Nº	asociación de mujeres	Eulalia
Nestor Medina	94515015	Corrysan	Tienda y hotel	Mestorpm
Orlando valencia	6166695	Coriy san	IVANKAR	[illegible]
Eldin Martinez	66738786	presidenta	RENTIR	[illegible]
Amalia carabal	68987286	corisan	mamayeya	Amalia carabal
Bartola Hurtado	31378755	asomutuan	casa Maytie	Bartola H
Gloria rivas	66740599	No	andrevente	[illegible]
Andres F. Anaya	94.444.802	Secretario Turismo	Profesional	[illegible]
[illegible]	52430755	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Powered by CamScanner

UNIVERSIDAD EL BOSQUE
FACULTAD DE CIENCIAS
Programa de Biología

ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA

ENTREGA DE PRODUCTOS

En el marco del **Contrato NO. DTT-2022-0209 FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA**, el contratista UNIVERSIDAD EL BOSQUE, se permite hacer entrega formal de los productos relacionados a continuación:

• Plan de negocios	•
•	•
•	•
FECHA DE ENTREGA	21/11/2023

Firmo en total consentimiento de recibir formalmente lo anteriormente enunciado:

NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA DE CIUDADANÍA	CONSEJO COMUNITARIO AL QUE PERTENECE	UNIDAD DE NEGOCIO	FIRMA DE RECEPCIÓN
Yadinson Sinisterra Urrutia	14475615	Corysan	Coomotranstor	Yadinson S.U
Gloria Rivas	66740599	no	el rincon de cuca	Gloria
Lida Riasco	29234126	Fundación San Cipriano	FSC.	[signature]
Eulalia Suarez Sinisterra	66748840	NO	asociación de mujeres	Eulalia
Nestor Medina	94515015	Corrysan	Frenda y hotel San Cipriano	Nestor M
Orlando Valencia C	6166695	Corry San.	IVAKAR	[signature]
Eblin Martinez	66738786	Presidenta	R. Ender	Eblin
Amalia Carabali	66987286	Corrsan	Mamayeya Raises	Amalia Carabali

Powered by CamScanner

UNIVERSIDAD EL BOSQUE
FACULTAD DE CIENCIAS
Programa de Biología

ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA

ENTREGA DE PRODUCTOS

Bartola Hurtado	31378755	Asomutuan	Casa Mayesty hospedaje	Bartola Hurtado
Gloria Rivas	66740599	NO	andresvente	[signature]
Andres Felipe Arroyo	94444802	Secretario Turismo	Profesional Universitario	[signature]
[signature]	52930155	[signature]	[signature]	[signature]

BAHÍA MÁLAGA

EMPRENDIMIENTOS PRIORIZADOS

Fundación Cultura Ancestral De Juanchaco
Agencia de viajes La Barra
Asociación Comunitaria De Bahía Málaga
Asociación Ambiental Econatal
Asociación De Mujeres Ebano Ladrilleros
Emprendimiento Olber Grueso Hostal estilo libre house surf
Agencia Ladrilleros
Hotel Zully Paola
Grupo folclórico Raíces del manglar
Hotel coral resort (conocido antes como Ecotour agua clara)

SOCIALIZACIÓN EN LA ZONA 6

La Socialización en la zona 6 (Consejos comunitarios de la cuenca Bahía Málaga, Juanchaco, Ladrilleros, La Barra, Chucheros y La Plata) se en la sede de la Fundación Cultura Ancestral de Juanchaco, la cual está ubicada en la parte alta del consejo comunitario de la comunidad negra de Juanchaco al lado de la Institución Educativa Juanchaco.

Entregga de planes de negocio a los emprendimientos priorizados.

UNIVERSIDAD EL BOSQUE
FACULTAD DE CIENCIAS
Programa de Biología

ENTREGA DE PRODUCTOS

En el marco del **Contrato NO. DTT-2022-0209 FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA**, el contratista UNIVERSIDAD EL BOSQUE, se permite hacer entrega formal de los productos relacionados a continuación:

• Plan de Negocio	•
•	•
•	•
FECHA DE ENTREGA	22/11/2023

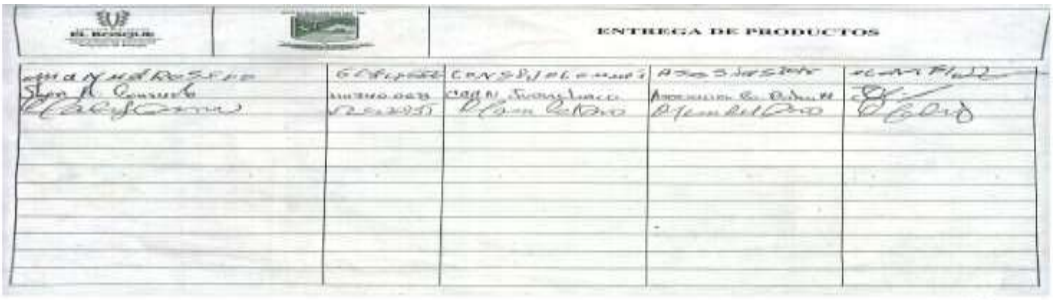
Firmo en total consentimiento de recibir formalmente lo anteriormente enunciado:

NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA DE CIUDADANÍA	CONSEJO COMUNITARIO AL QUE PERTENECE	UNIDAD DE NEGOCIO	FIRMA DE RECEPCIÓN
DARLINS Benitez	[illegible]	[illegible]	[illegible]	DARLINS
Manuel Teodo Valencia	1114186526	La Barra	La Barra	[illegible]
ZURLY Pedroza Murillo	31384128	Ladrillero	Hotel Zurly Pedroza	YAZMIN RAMIREZ
JIBER GRUESO	1111785142	Ladrilleros	Estilo libre surf	[illegible]
manuel lopez	3122230915	Ladrilleros	Mujeres Ebano	[illegible]
Jottan Riascos Torres	3136100470	Juanchaco	Raices del mangle	Jottan
LENY BETTY LOPEZ PIEDRA	1028180641	Ladrilleros	agencia Ladrilleros A.	Leny Lopez
Andres Felipe Arroyo	94.444802	Secretaria Turismo	Profesional Universitario	[illegible]

UNIVERSIDAD EL BOSQUE

ENTREGA DE PRODUCTOS

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]



UNIVERSIDAD EL BOSQUE FACULTAD DE CIENCIAS Programa de Biología	ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA	ACTA DE ENTREGA

CONTRATO:	Contrato NO. DTT-2022-0209 FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA
CONTRATANTE:	ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA
CONTRATISTA:	UNIVERSIDAD EL BOSQUE
OBJETO CONTRATO:	FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA.
VALOR:	$ 438.000.000
FECHA DE ENTREGA:	22 / 11 / 2023

De la manera más atenta y en el marco del contrato relacionado, el **contratista Universidad El Bosque** hace entrega formal de los materiales relacionados a continuación:

ITEM	ENTREGABLE	CANTIDAD	OBSERVACIÓN
	Plan de negocio 2	2	[illegible]
	Plan de negocio	1	Jazmin Ramirez
	Plan de negocio	1	[illegible]
	Plan de negocio	1	[illegible]
	Plan de negocio	1	Lenny Lopez
	Plan de negocio	1	[illegible]
	Plan de negocio	1	[illegible]
	Cartilla producto turistico	1	[illegible]

Se firma a satisfacción en el municipio de Ladrilleros y Juanchaco a los 22 días de Nov 2023.

NOMBRE Y APELLIDO	CARGO	ENTIDAD	FIRMA
	Presidente	Junta de Acción Comunal	

Powered by CamScanner

BAZAN- BOCANA

PUNTA SOLDADO

EMPRENDIMIENTOS PRIORIZADOS

Agencia de viajes bocana
Agencia De Viajes Operadora Punta Soldado
Chalet Nelly
Hotel pachita
Cabañas dejavu
Hotel flor maría
Billares santos
Corporación Asolan Bocana
Hotel Tatiana
Turismo tours

La socialización en los territorios de Bazán Bocana se realizó en presencia del consejo comunitario , con los distintos emprendimientos, además de eso de realizo otra en el salón comunal del consejo comunitario del Punta soldado.

Actividad de socialización Bazan Bocana, salón comunitario

Entrega de planes de negocios

Actividad de socialización Caseta comunitaria del consejo comunitario de Punta Soldado,

UNIVERSIDAD EL BOSQUE
FACULTAD DE CIENCIAS
Programa de Biología

ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA

ACTA DE ENTREGA

CONTRATO:	Contrato NO. DTT-2022-0209 FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA
CONTRATANTE:	ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA
CONTRATISTA:	UNIVERSIDAD EL BOSQUE
OBJETO CONTRATO:	FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA.
VALOR:	$ 438.000.000
FECHA DE ENTREGA:	22 Nov 2023

De la manera más atenta y en el marco del contrato relacionado, el **contratista Universidad El Bosque** hace entrega formal de los materiales relacionados a continuación:

ITEM	ENTREGABLE	CANTIDAD	OBSERVACIÓN
	Nubia Otero Tello	1	plan de Negocio
	[illegible] Castillo	1	plan de negocio
	MANUEL PRETEL S.	1	PLAN de negocio
	Ruben DARIO Gomez	1	plan de negocio
	Yolanda Valencia R-	1	Plan de negocio
	Yeison Valencia	1	plan de negocio
	Doris Palacios		plan de negocio
	[illegible]	1	Plan de negocio

Se firma a satisfacción en el municipio de Bazan Bocana a los 22 días de Nov 2023.

NOMBRE Y APELLIDO	CARGO	ENTIDAD	FIRMA
	Presidente	Junta de Acción Comunal	

Powered by CamScanner

UNIVERSIDAD EL BOSQUE
FACULTAD DE CIENCIAS
Programa de Biología

ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA

ENTREGA DE PRODUCTOS

En el marco del **Contrato NO. DTT-2022-0209 FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA**, el contratista UNIVERSIDAD EL BOSQUE, se permite hacer entrega formal de los productos relacionados a continuación:

• Plan de Negocios	•
•	•
•	•
FECHA DE ENTREGA	22/11/23

Firmo en total consentimiento de recibir formalmente lo anteriormente enunciado:

NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA DE CIUDADANÍA	CONSEJO COMUNITARIO AL QUE PERTENECE	UNIDAD DE NEGOCIO	FIRMA DE RECEPCIÓN
Nubia Otero tello	31833992	Bazan Bocana	Hotel tatiana	[illegible]
Nancy Castillo	3104502832	Bazan Bocana	Villares Dos Santos	[illegible]
Manuel Pretel S.	76504079	Bazn Bocana	Motorita	Manuel Pretel
Ruben Dario Gomez.	4467.062	Bazan Bocana	Hotel Rancho Dario	[illegible]
[illegible]	38465134		Hotel Djabú	[illegible]
Yeison Valencia	73.195.769		Hotel pachita	Yeison
Doris Palacios	31387005	Chalet Nelly	Chalet Nelly	Doris Palacios
[illegible]	1006188097	Bazan Bocana	Agencia de Viajes	[illegible]

Powered by CamScanner

UNIVERSIDAD EL BOSQUE
FACULTAD DE CIENCIAS
Programa de Biología

ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA

ENTREGA DE PRODUCTOS

Andres Felipe Arroyo	94.444.802	Secretario Turismo	Profesional Universitario	[illegible]
[illegible]	52[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

ZONA URBANA

EMPRENDIMIENTOS PRIORIZADOS

Fundación Social Para La Productividad
Semillas De Vida & Asociados S.A.S.
Fundación Social Artística Y Cultural Palenque El Primo Hermano
Agencia De Viaje Y Turismo Asoparupa
Asociación De Sabedora De La Gastronomía Tradicional Del Pacifico
Yolima Advincula Sinisterra
Corporación Agroindustrial Social Del Pacifico
Agencia de Viajes Faro Azul Tours
Muelle Turístico Buenaventura (Embarcadero turístico de Buenaventura)
Agencia de Viajes Y Turismo con Cache
Fundación Folclórica Son Cultura

La socialización para la zona 1 (Cisneros, La Delfina, Los Tubos, Villa Popamba, El Salto, Venado Verde, Citronela y La Esperanza), zona 3 (corregimiento No 8: Zacarías, Sabaletas, San Marcos, Llano Bajo y Agua Clara) y ZONA 4 (ISLA CASCAJAL Y SECTOR URBANO) se realizó en el auditorio del hotel cordillera, ubicado en el centro de la ciudad dada la facilidad de llegar hasta este lugar desde las zonas 1, 3 y 4.

FUNDAPRODU

UNIVERSIDAD EL BOSQUE FACULTAD DE CIENCIAS Programa de Biología	ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA	ACTA DE ENTREGA

CONTRATO:	Contrato NO. DTT-2022-0209 FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA
CONTRATANTE:	ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA
CONTRATISTA:	UNIVERSIDAD EL BOSQUE
OBJETO CONTRATO:	FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA.
VALOR:	$ 438.000.000
FECHA DE ENTREGA:	24 Noviembre 2023

De la manera más atenta y en el marco del contrato relacionado, el **contratista Universidad El Bosque** hace entrega formal de los materiales relacionados a continuación:

ITEM	ENTREGABLE	CANTIDAD	OBSERVACIÓN
	Lucía Solís	un portafolio	[signature]
	Alexander Castro Riascos	una	[signature]
	Jary Alberto Aragón G.	uno	[signature]
	Lina Marcela Parra García	una	[signature]
	Maribel Renteria R.	uno	Maribel
	[signature]	[signature]	[signature]

Se firma a satisfacción en el municipio de Buenaventura a los 24 días de Nov 2023.

NOMBRE Y APELLIDO	CARGO	ENTIDAD	FIRMA
	Presidente	Junta de Acción Comunal	

Powered by CamScanner

UNIVERSIDAD EL BOSQUE
FACULTAD DE CIENCIAS
Programa de Biología

ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA

ENTREGA DE PRODUCTOS

En el marco del **Contrato NO. DTT-2022-0209 FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA**, el contratista UNIVERSIDAD EL BOSQUE, se permite hacer entrega formal de los productos relacionados a continuación:

· Plan de Negocios	·
·	·
·	·
FECHA DE ENTREGA	24 / 11 / 2023

Firmo en total consentimiento de recibir formalmente lo anteriormente enunciado:

NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA DE CIUDADANÍA	CONSEJO COMUNITARIO AL QUE PERTENECE	UNIDAD DE NEGOCIO	FIRMA DE RECEPCIÓN
Alexander Castro R.	16.514348	Zona Urbana.	Cultural	[signature]
Jary Alberto Aragón G.	16'495.003	Zona Urbana	Cultural	[signature]
Ana Marcela Parra Garcia	1111804089	Zona Urbana	Turismo Cultural	[signature]
Maribel Rentería	38471357	Plaza	cocina	Maribel R.
Andres Felipe Arroyo	94444802	Secretaria Turismo	Profesional Universitario	[signature]
[signature]	52930195	[signature]	[signature]	[signature]

Powered by CamScanner

CORREGIMIENTO 8

EMPRENDIMIENTOS PRIORIZADOS

Avismoar
Arakatanga transformadores de frutos del pacifico
Operadora San Marcos SAS
Cooperativa de guías agua clara
Empresa Limones
Asociación de Agricultores de Guaimia (ASOGUAI)
Grupo Ecológico
Agencia de Viajes Operadora Agua Clara
Cooperativa El Guardián
Hotel Restaurante Zabaletas

MAKE
SHOW
WELL

UNIVERSIDAD EL BOSQUE
FACULTAD DE CIENCIAS
Programa de Biología

ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA

LISTADO DE ASISTENCIA

CONTRATO	Contrato NO. DTT-2022-0209 FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA.
CONCEPTO	Socialización y entrega productos - Plan de Negocios
FECHA:	23 de Nov 2023

NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA DE CIUDADANÍA	CONSEJO COMUNITARIO AL QUE PERTENECE	UNIDAD DE NEGOCIO	FIRMA ASISTENCIA
Nathalia Vergara	1144184976	Aguaclara	Coperactiva de guia	[illegible]
" "	" "	" "	operadora Aguaclara	[illegible]
" "	" "	" "	Coperactiva Guardian	[illegible]
DAVID CP	6.162.781	CC. SAN MARCO	AVISMOAR	DAVID
DAVID CP	6.162.781	CC. SAN MARCOS	VIDA VERDE	DAVID
Angel Maria	4704164	CC CNB	ASOGAR	[illegible]
Angie Bentancur	1006232247	CC Limones	Agro P.C.	Angie
David Valles	16496376	Sabaletas	Arrachatanga	David Valles
JESUS RIESCO	94444016	Sabaleta	grupo ecologico	JESUS RIESCOS
Henry Estrella	10385.920	Zabaletas	Hotel restaurante	Henry E. R
Sandra Fernandez	66.741802	Fundaprodu [illegible]	Artesania	[illegible]
Yolima Adarrel		Fundaprodu [illegible]	[illegible]	Yolima Ad. [illegible]
Lucia Solis	66744501	SONOI urbano	Semillas de Vida	[illegible]
Andres F. Arroyo	94.444802	Secretaria Turismo Profesional		[illegible]

UNIVERSIDAD EL BOSQUE FACULTAD DE CIENCIAS Programa de Biología	ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA	ACTA DE ENTREGA

CONTRATO:	Contrato NO. DTT-2022-0209 FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA
CONTRATANTE:	ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA
CONTRATISTA:	UNIVERSIDAD EL BOSQUE
OBJETO CONTRATO:	FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA.
VALOR:	$ 438.000.000
FECHA DE ENTREGA:	23 Noviembre 2023

De la manera más atenta y en el marco del contrato relacionado, el **contratista Universidad El Bosque** hace entrega formal de los materiales relacionados a continuación:

ITEM	ENTREGABLE	CANTIDAD	OBSERVACIÓN
	[illegible]	un portapaz	[illegible]
	Alexander Castro Riascos	una	[illegible]
	Jary Alberto Aragón G.	uno	[illegible]
	Lina Marcela Pana García	una	[illegible]
	Maribel Renteria R.	uno	Maribel
	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Se firma a satisfacción en el municipio de Buenaventura a los 23 días de Nov 2023.

NOMBRE Y APELLIDO	CARGO	ENTIDAD	FIRMA
	Presidente	Junta de Acción Comunal	

Powered by CamScanner

UNIVERSIDAD EL BOSQUE FACULTAD DE CIENCIAS Programa de Biología	ALCALDIA DISTRITAL DE BUENAVENTURA	ACTA DE ENTREGA

CONTRATO:	Contrato NO. DTT-2022-0209 FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA
CONTRATANTE:	ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA
CONTRATISTA:	UNIVERSIDAD EL BOSQUE
OBJETO CONTRATO:	FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA.
VALOR:	$ 438.000.000
FECHA DE ENTREGA:	23 de Noviembre 2023

De la manera más atenta y en el marco del contrato relacionado, el **contratista Universidad El Bosque** hace entrega formal de los materiales relacionados a continuación:

ITEM	ENTREGABLE	CANTIDAD	OBSERVACIÓN
	Plan de Negocios	3	[illegible]
	Plan de Negocios	2	DAVID
	Plan de Negocios	1	[illegible]
	plan de Negocio	1	Angie
	Plan de negocios	1	David Vallecilla
	Plan de negocio	1	JESUS RIOCOS
	Plan de Negocio	1	Henry E. Z
	Plan de Negocios	2	[illegible]

Se firma a satisfacción en el municipio de Corregimiento No. 8 a los 23 días de Nov 2023.

NOMBRE Y APELLIDO	CARGO	ENTIDAD	FIRMA
	Presidente	Junta de Acción Comunal	

Powered by CamScanner

CABAL POMBO

EMPREDEDORES PRIORIZADOS

Asociación Comunitaria Ecológica Venado Verde
Zaperoco bebidas Gustavo
Asociación De Artesanos De Santa Helena
Hotel el salto *revisar choco
Posada nativa villa popamba
COCOMAR
Cooperativa de transporte turístico a la reserva forestal del rio escalerete San Cipriano
Bebidas Doña Ceci
Turística de Citronela
La Delfina

Evidencias entrega plan de negocios con los beneficiarios

UNIVERSIDAD EL BOSQUE
FACULTAD DE CIENCIAS
Programa de Biología

ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA

LISTADO DE ASISTENCIA

CONTRATO	Contrato NO. DTT-2022-0209 FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA
CONCEPTO	Socialización y entrega Plan de Negocios
FECHA:	21 de Nov 2023

NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA DE CIUDADANÍA	CONSEJO COMUNITARIO AL QUE PERTENECE	UNIDAD DE NEGOCIO	FIRMA ASISTENCIA
Mauricio Quiñonez	1193317830	Cabal pombo	Cocoular	Mauricio
Gustavo A.B	1.143976.024	cabal pombo	Zapicoco	[illegible]
Reinaldo ibito	10633022	Resi Naso Kiwe	Balneario la Delfina	[illegible]
Ferney Lopez	94384168	cabal Pombo	estadero el salto	Ferney Lopez
Yanci Carcedo	1028160312	Cabal Pombo		Yanci Z CA
Manuel Rascos	6166712	Cabal Pombo	Representante legal consejo	M.E.R
Alba Ruth Mendez	1144138694	Cabal Pombo	Villa Popamba	Alba Mendez
[illegible]	29231213	CE AMDA	TURISTO TRANP.	[illegible]
Edinson Delgado	18513856	Cordoba	artesanias venado verde	Edinson Delgado
Andres F. Arroyo	94.444.802	Secretario Turismo	Profesional U.	[illegible]
[illegible]	1243015	[illegible]	[illegible]	[illegible]

UNIVERSIDAD EL BOSQUE
FACULTAD DE CIENCIAS
Programa de Biología

ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA

ENTREGA DE PRODUCTOS

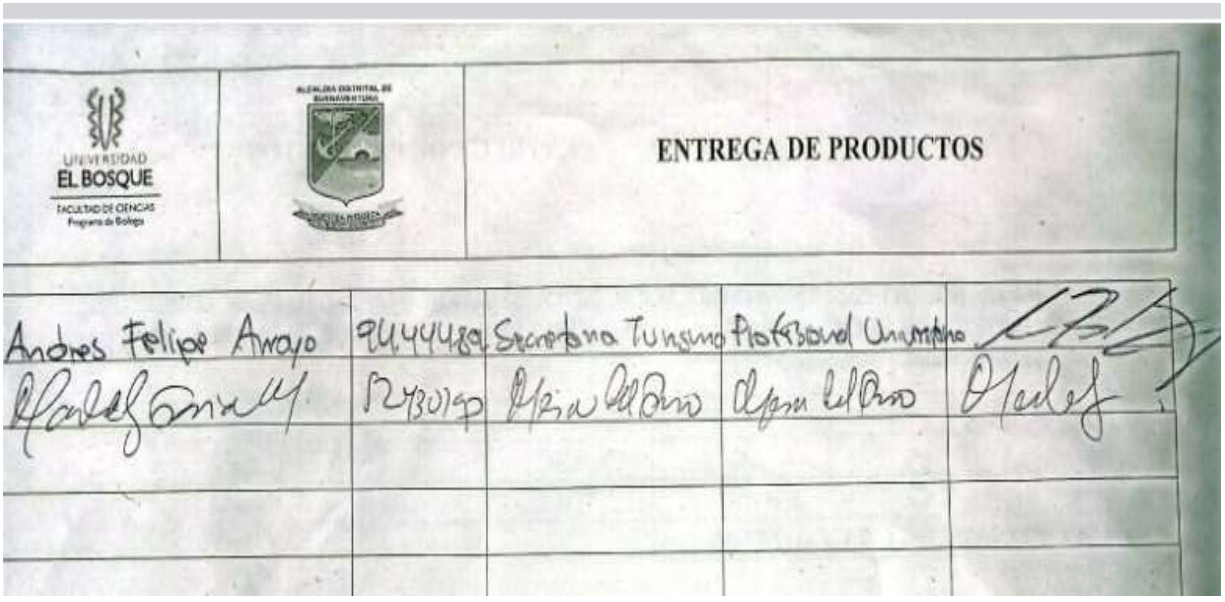
En el marco del **Contrato NO. DTT-2022-0209 FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA EL DISTRITO DE BUENAVENTURA**, el contratista UNIVERSIDAD EL BOSQUE, se permite hacer entrega formal de los productos relacionados a continuación:

· Plan de Negocios	·
·	·
·	·
FECHA DE ENTREGA	21/11/2023

Firmo en total consentimiento de recibir formalmente lo anteriormente enunciado:

NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA DE CIUDADANÍA	CONSEJO COMUNITARIO AL QUE PERTENECE	UNIDAD DE NEGOCIO	FIRMA DE RECEPCIÓN
Mauricio Quiñonez Murillo	1193527850	Cabal pombo	Coco Mar	
Gustavo Adolfo B	1143.134.804	cabal pombo	Zapallero	
Ferney López Ayala	94209165	cabal Pombo	estadero el salto	
Reinaldo ebito epia	10633022	Res: Nosca Kiwe	Balneario Delfina	
Manuel Riascos	6166712	Cabal Pombo	Conjelo	
Alba Ruth Mendez	1144 138 694	Cabal Pombo	Villa Papamba	
[illegible]	2473273	COCHDA	TRANSPORTADORA	
Edinson Delgado Angulo	1857338 56	cabal bebe, santa helena	artesania vereda verde	Edinson Delgado

Powered by CamScanner



UNIVERSIDAD EL BOSQUE
FACULTAD DE CIENCIAS
Programa de Biología

ALCALDÍA DISTRITAL DE BUENAVENTURA

ENTREGA DE PRODUCTOS

Andres Felipe Arroyo	94.444.38	Secretaria Turismo	Profesional Universitario	
[illegible]	52301.9	[illegible]	[illegible]	[illegible]

PERCEPCIONES

A continuación, se describen las percepciones recopiladas durante el proceso de socialización

1. De manera general la comunidad de Bazán Bocana y Punta soldado, bastante organizada recibió el 100% de personas con muy buena receptividad e interés de seguir conectados al proceso y participar activamente en las posibles oportunidades de crecimiento.

2. En el corregimiento 8 los emprendimientos de bebidas alcohólicas y lácteos fueron los mas interesados, ya que cuentan con trayectoria de haber participado en otros procesos de apalancamiento.

3. En el caso de San Cipriano y Cabal Pombo, los emprendimientos más interesados en los productos y posibles procesos de articulación, fueron los ligados al alojamiento. Es de resaltar que en el Caso de Cabal Pombo, las comunidades expreso deseo de apalancar el proyecto jalonador aportando el lugar para su desarrollo.

4. Para el caso del área de Juanchaco, Ladrilleros y la Barra, el mayor interés estuvo centrado en los alojamientos y emprendimientos culturales, particularmente en el caso de La Barra donde muchos de los emprendimientos son bastante incipientes; expresaron que los consideraban un instrumento valioso para socializarlo con la comunidad en general y participar en procesos de apalancamiento.

5. En la zona urbana todos los emprendimientos seleccionados están bastante adelantados y consolidados en el territorio, un ejemplo fue Fundación Folclórica Son Cultura, cuyo represéntate comento que en la primera semana de diciembre el plan de negocios le permitirá participar en una convocatoria que está tramitando; por otro lado, las señoras de la Asociación De Sabedora de La Gastronomía Tradicional del Pacifico, expresan la urgencia de desarrollar un proceso de posicionamiento de la organización a nivel local, con el fin de entrar asertivamente en la cadena de valor el turismo.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO JALONADOR BAHIA MALAGA

BAHIA MALAGA" LA BIODIVERSIDAD HECHA MAGIA"

EL BOSQUE | GRIB GRUPO CONSULTOR

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO DTT-CM-2022-0089. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. DTT-2022-0209.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY PRIVAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

FONTUR COLOMBIA

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO JALONADOR BAZAN BOCANA

BAZAN BOCANA " EL MIRADOR DEL PACIFICO"

PLANTA GENERAL PROYECTO

CASETA RECIBIMIENTO TURISTICA

ESTACION PESCA ARTESANAL

ESTACION PESCA ARTESANAL

ESTACION MANGLAR PIANGUA

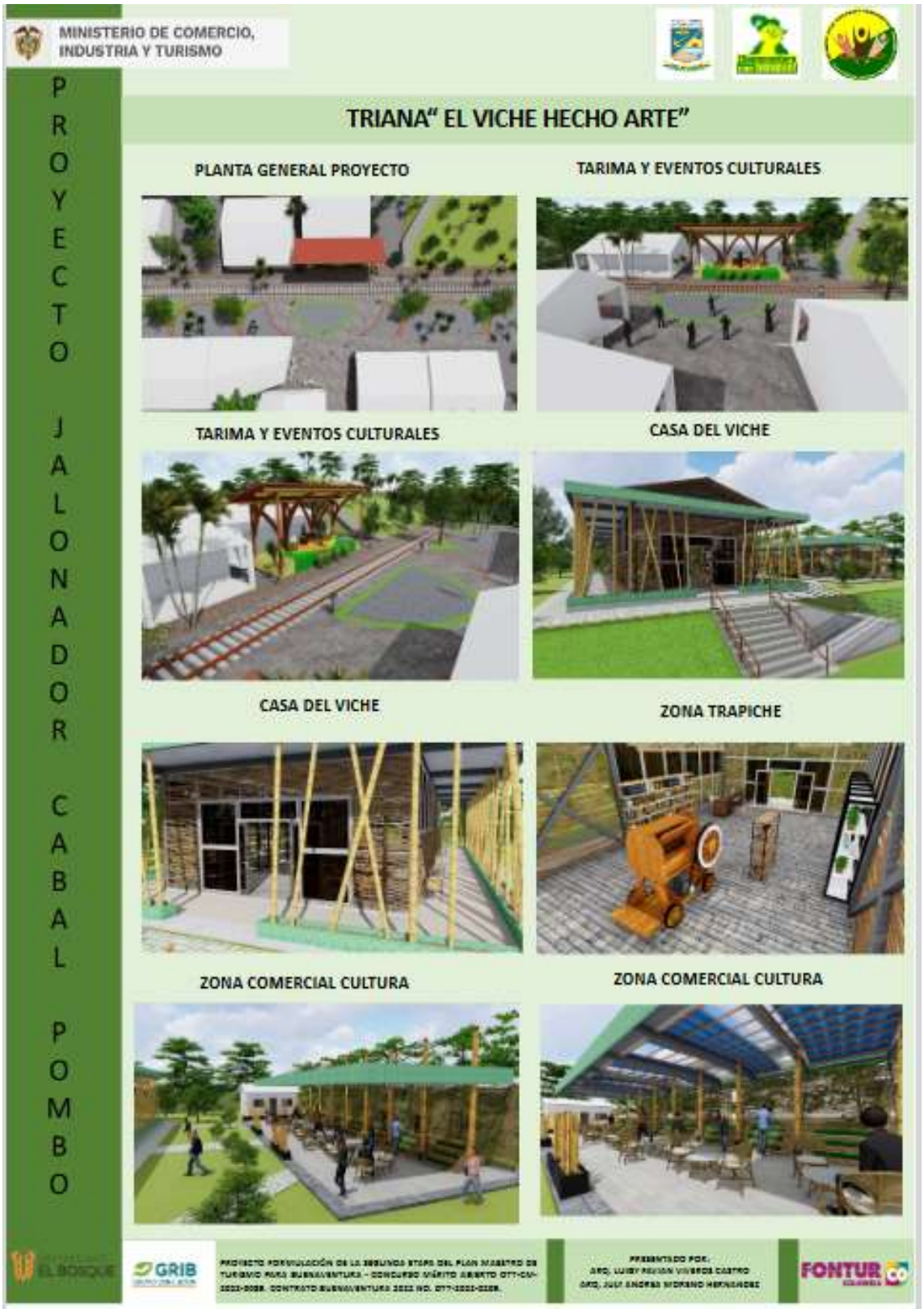
ESTACION MANGLAR PIANGUA

ESTACIÓN CULTURA AL FUEGO

PLAYA VISTA HERMOSA

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO OTT-CM-2022-0088. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. OTT-2022-0088

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIBY FAVIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ


MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
PROYECTO JALONADOR CABAL POMBO
TRIANA" EL VICHE HECHO ARTE"
PLANTA GENERAL PROYECTO
TARIMA Y EVENTOS CULTURALES
TARIMA Y EVENTOS CULTURALES
CASA DEL VICHE
CASA DEL VICHE
ZONA TRAPICHE
ZONA COMERCIAL CULTURA
ZONA COMERCIAL CULTURA
GRIB
FONTUR

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO JALONADOR CORDOBA SAN CIPRIANO

CORDOBA – SAN CIPRIANO" PARAISO TERRENAL"

PLANTA GENERAL PROYECTO

ESPACIO PUBLICO

ZONA DE INFORMACIÓN Y VENTA DE TICKETS

MODELO BRUJITA

DESEMBARQUE-MIRADOR

MARIPOSARIO

MARIPOSARIO

ZONA DE INFORMACION MARIPOSARIO

EL BOSQUE GRIB

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO OTT-CM-2022-0009. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. OTT-2022-0009.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIBY FAJIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

FONTUR COLOMBIA

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO JALONADOR CORREGIMIENTO NO8

CORREGIMIENTO NO. 8 " ACUARUTA DE LOS CRISTALINOS"

PLANTA ESPACIO PUBLICO RETEN

CENTRO DE ACOPIO Y MONUMENTO

PLANTA ESTACIÓN DE RIO

FACHADA ESTACIÓN DE RIO

ESPACIO PUBLICO

ESPACIO PUBLICO

ZONA COMERCIO CULTURAL

ZONA COMERCIO CULTURAL

PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA - CONCURSO MÉRITO ABIERTO CMA-2022-0288. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. 077-2022-0288.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIGY ADRIAN VIVEROS CASTRO
ARQ. JULY ANDREA MORENO HERNANDEZ

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO JALONADOR CABAL POMBO

VENADO VERDE" BOSQUES DE CRISTAL"

PLANTA GENERAL PROYECTO

PORTON ENTRADA VENADO VERDE

PUENTE

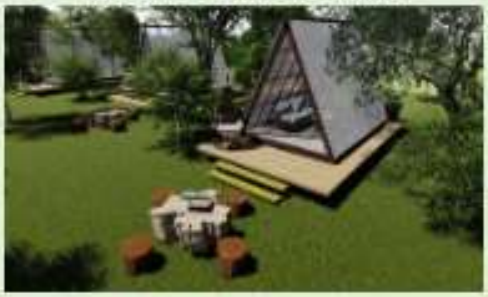
PROTOTIPO ZONA DE DESCANSO

PROTOTIPO CABAÑA

SALON SOCIAL

ZONA DE BAÑOS

PROTOTIPO GLAMPLING CRISTAL



PROYECTO FORMULACIÓN DE LA SEGUNDA ETAPA DEL PLAN MAESTRO DE TURISMO PARA BUENAVENTURA – CONCURSO MÉRITO ABIERTO CMA-2022-0008. CONTRATO BUENAVENTURA 2022 NO. 077-2022-0208.

PRESENTADO POR:
ARQ. LUIBY FELIPE VIVEROS CASTRO
ARQ. JUAN ANDRES BEDOYA HERNANDEZ

CARTILLAS

ZONA URBANA
UN REENCUENTRO CON LA MAGIA ANCESTRAL DEL PACIFICO

CORREGIMIENTO 8
DESTINO BIODIVERSO Y AGRO ECOTURÍSTICO LOS CRISTALINOS

CABAL POMBO:
"ENTRE LA NATURALEZA Y LA ANCESTRALIDAD"

BAZÁN BOCANA
PARAÍSO VERDE BAZÁN BOCANA

BAHÍA MÁLAGA
UN REENCUENTRO CON LA MAGIA ANCESTRAL DEL PACÍFICO

CÓRDOBA -SAN CIPRIANO
REVELACIÓN NATURAL - RIO, SOL Y LLUVIA