

Maria Alejandra Pallares Vanegas

Mary Corregido.docx

No Se Encontraron Coincidencias.

Esta entrega no coincidió con ningún contenido de nuestras bases de datos.

Se excluyeron los depósitos de búsqueda:

- Ninguno

Excluido del Informe de Similitud:

- Bibliografía
- Citas textuales
- Citas
- Coincidencias menores (8 palabras o menos)

Se excluyeron las fuentes:

- Ninguno



PLAN DE NEGOCIO DEL PROYECTO HOTEL REHABILIPAR.

ESTUDIANTE

María Alejandra Pallares Vanegas

20211813132

DIRECTORA

SANDRA MILENA FORERO

UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO

PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

2021

TABLA DE CONTENIDO

1. Resumen ejecutivo de la propuesta.....	7
1.1. Abstract.....	8
2. Introducción.....	9
3. Justificación.....	10
4. Antecedentes.....	12
4.1. Planteamiento del problema.....	18
5. Objetivos.....	22
5.1. Objetivo general.....	22
5.2. Objetivos específicos.....	22
6. Metodología.....	23
7. Análisis del mercado y la competencia.....	24
7.1. Estudio de mercado.....	24
7.1.1. <i>Clientes</i>	26
7.1.2. Análisis de la competencia.....	27
7.2. Estrategia de comercialización.....	34
7.2.1. <i>Penetración de mercado</i>	35
8. Estudio técnico.....	36
8.1. Generalidades del hotel.....	38
8.1.1. <i>Distribución de las instalaciones</i>	39

8.2. Análisis de servicio.....	41
8.2.1. Servicio.....	41
8.2.2. Proceso de reserva.....	42
8.3. Análisis DOFA.....	43
8.4. Plan de compras.....	44
8.5. Inversión en Activos fijos.....	45
9. Estudio organizacional.....	48
9.1. Organigrama.....	48
9.2. Manual de cargos.....	49
9.3. Misión.....	56
9.4. Visión.....	56
9.5. Valores corporativos.....	56
10. Estudio ambiental.....	57
10.1. Responsabilidades.....	57
10.1.1. Responsabilidad con los recursos Naturales.....	57
10.1.2. Responsabilidad social.....	58
11. Análisis legal y tributario.....	59
11.1. Documentación para creación del proyecto Hotel Rehabilipar.....	59
11.2. Tipo de Sociedad.....	61
11.3. Impuestos que debe presentar el proyecto Rehabilipar.....	62

11.4.	Beneficios tributarios para el sector hotelero.	63
12.	Estudio financiero.	65
12.1	. Inversión inicial.	65
12.2.	Proyección de ventas.	66
12.3.	Financiamiento.	67
12.4.	Costos.	70
12.4.1.	<i>Mano de obra.</i>	72
12.5.	Estado de resultados.	74
12.6.	Flujo de caja.....	76
	Indicadores financieros.	78
12.6.1.	TIR.	78
12.6.2.	VAN.	79
13.	Conclusiones.....	80
14.	Referencias.....	83
	Referencias.....	83

LISTA DE FIGURAS

Figura N1. Logo del Hotel.....	38
Figura N2. Organigrama.....	48
Figura N3. Flujograma de formalización de empresa.....	61

LISTA DE TABALAS

TABLA N1. Competencia Internacional.....	27
TABLA N2. Competencia Nacional.....	29
TABLA N3. Estrategias de comercialización.....	35
TABLA N4. Análisis DOFA.....	43
TABLA N5. Inversión de activos fijos.....	46
TABLA N6. Manual de cargos.....	49
TABLA N7. Costos de inscripción y constitución legal.....	62
TABLA N8. Inversión de terreno y construcción.....	66
TABLA N9. Proyección de ventas en el primer año.....	67
TABLA N10. Proyección de venta de los próximos 5 años.....	68
TABLA N11. Comparación de tasas efectivas de los bancos.....	69
TABLA N12. Financiamiento del proyecto.....	69
TABLA N13. Amortización del préstamo.....	70
TABLA N14. Gastos administrativos.....	71
TABLA N15. Gastos operativos.....	72
TABLA N16. Costos de Nomina.....	73
TABLA N17. Gastos de personal.....	74
TABLA N18. Estado de Resultado.....	76
TABLA N19. Flujo de caja.....	78

1. Resumen ejecutivo de la propuesta.

El presente proyecto pretende la construcción del Hotel Rehabilipar en el sector de Palomino, Guajira, una zona que ha tomado una gran afluencia turística en los últimos años, el factor diferencial de este hotel pasa por ser un centro de integración para parejas heterosexuales o de la comunidad LGTBI, además se busca ser pioneros del Only adults en Santa Marta, una temática hotelera basada en la recepción de personas mayores de edad, cabe destacar que adicionalmente personas solteras tampoco podrán acudir al hotel.

Los potenciales clientes del hotel, serán parejas mayores de edad interesadas en rehabilitar su relación sentimental o fortalecerla, se ofrecerán diferentes planes, según la preferencia de los turistas, agregado a esto, dichos clientes también disfrutarán del ecoturismo y la cultura de un lugar como Palomino, Guajira.

Asimismo, es importante recalcar, las paradisíacas playas con las que cuenta esta zona y lo alejado que esta del ruido de la ciudad, esto sin dudas contribuirá a la tranquilidad y privacidad de los clientes que acudan al hotel en la búsqueda de la compenetración con la pareja.

Palabras claves: Hotel, parejas, planes, ecoturismo, turismo

1.1.Abstract.

This project aims to build the Hotel Rehabilipar in the Palomino sector, Guajira, an area that has taken on a large tourist influx in recent years, the differential factor of this hotel is that it is an integration center for heterosexual couples or couples. LGTBI community, also seeks to be pioneers of Only adults in Santa Marta, a hotel theme based on the reception of people of legal age, it should be noted that additionally single people will not be able to go to the hotel either.

The potential clients of the hotel will be couples of legal age interested in rehabilitating their sentimental relationship or strengthening it, different plans will be offered, according to the preference of tourists, in addition to this, these clients will also enjoy ecotourism and the culture of a place like Palomino, Guajira.

It is also important to emphasize, the paradisiacal beaches that this area has and how far it is from the noise of the city, this will undoubtedly contribute to the tranquility and privacy of the clients who come to the hotel in search of rapport with the couple.

Keywords: couples, plans, ecoturismo, tourism

2. Introducción.

Colombia es un país privilegiado, fue elegida como uno de los 20 países top en el mundo para hacer viajes, (Reportur.co, 2019). “Esta es una excelente noticia para el país. El mundo sigue reconociendo a Colombia como un destino turístico de alta calidad que cumple con las expectativas de los viajeros internacionales. Con este reconocimiento seguimos posicionándonos como un destino de talla mundial que ofrece variadas experiencias en productos como naturaleza, cultura o reuniones”, (Santoro, 2019)

El turismo es uno de los más grandes motores y dinamizadores de la economía en Colombia, el posicionamiento de grandes marcas hoteleras y los atractivos destinos turísticos del país, hacen de este un destino ideal para varias personas a nivel mundial. En Colombia el 4.1% del PIB del país lo mueve esta actividad que sin duda alguna se establece cada vez más en las entrañas financieras de la nación. (Téllez, 2018)

Palomino, Guajira es uno de los destinos turísticos cerca de Santa Marta que están marcando la tendencia, por una parte los planes de ecoturismo que ofrecen sus paisajes son atractivos para cierto nicho de turistas que buscan relacionarse permanentemente con la naturaleza, mientras que sus playas paradisíacas también representan un ítem diferenciador. Por lo anterior empresarios e inversionistas ven en este lugar una oportunidad para iniciar y emprender en la creación de nuevos productos turísticos, donde las personas disfruten de todos los recursos naturales y los atractivos turísticos del lugar.

En este trabajo se evaluará la viabilidad financiera de un establecimiento de alojamiento que ofrece servicios exclusivos para parejas, usando estudios de mercados, evaluación de la oferta y la demanda, estudio legal, tributario y financiero.

3. Justificación.

El hotel Rehabilipar surge a partir de la necesidad de crear un establecimiento de hospedaje con un factor diferencial basado en el recibimiento de solo parejas, esto en base a estudios de mercado que demuestran que en el sector hotelero de Palomino no cuenta con hoteles “Only Adults”, esto muestra la viabilidad y potencial de este proyecto.

Se pretende establecer ciertas bases, para acometer un modelo de negocio estable a corto y mediano plazo, donde la rentabilidad de la inversión sea segura, a través de la construcción de un centro y la operatividad que surge a partir del funcionamiento, para esto se han proyectado ciertas funciones y protocolos, tanto para los inversionistas, como para los trabajadores.

Asimismo, el proyecto intenta instaurar las bases y lineamientos financieros, para la construcción del hotel Rehabilipar, con base a estudios realizados que muestran la proyección de la zona donde se va a levantar la edificación y los diferentes planes que tendrá.

Además, busca crear las bases de una construcción hotelera con características particulares, como la entrada de solo parejas, para que este sea el factor diferencial frente a la competencia, para esto se busca establecer precios a la medida que sean atractivos y rentables para la compañía. La razón más importante para realizar el proyecto es que el hotel Rehabilipar, dentro de su plan estratégico presupuesta realizar una diversificación en su línea de negocio para potencializar sus activos.

No obstante, este hotel servirá como antecedente de un modelo de negocio que se pretende instaurar en la zona de Palomino, Guajira, y que será útil como un antecedente académico para otros investigadores que quieran buscar una guía para realizar construcciones de este tipo de proyectos.

Por otra parte, surge a partir de evidenciar la falencia de hoteles de este tipo en Palomino, Guajira, esto motivó a la creación de esta idea; que busca instaurar un modelo de negocio en una zona en pleno auge turístico, debido a que cada temporada de vacaciones, muchos turistas eligen esta opción para descansar.

Por último, el hotel se fundamenta como un modelo de negocios verde, que busca a través del reciclaje, ahorrar costos de producción en papelería y ser modelo en producción del fluido eléctrico por medio de paneles solares que alimenten todo el hotel.

Uno de los factores que determinan la realización del proyecto es su ubicación geográfica ya que Palomino cuenta con recursos naturales y un entorno tranquilo y paradisíaco, predilecto para la terapia de pareja el cual es el principal servicio que ofrece el Hotel Rehabilipar. Los recursos destinados para el desarrollo de este proyecto se obtendrán por intervención de los socios y un préstamo financiero en una entidad bancaria.

La esencia de Rehabilipar es recuperar relaciones donde los involucrados se ven envueltos en la monotonía y se ven obligados a buscar otras alternativa para que su relación perdure en el tiempo sanamente, la estrategia para atraer a estas personas al hotel es por medio de la intervención de reconocidos profesionales especializados en terapia para pareja que gracias a las instalaciones y diversos servicios ofrecidos por el hotel lo convierten en un potencial recurso para el desarrollo de los casos de sus clientes.

4. Antecedentes.

En este apartado del proyecto investigativo se darán a conocer, obras investigativas del mismo corte temático del trabajo en proceso, con el objetivo de tener antecedentes referenciales que justifiquen el propósito de la realización de esta investigación, estos antecedentes están organizados geográficamente.

El gran beneficio de la viabilidad económica es conseguir a través de proyecciones y datos, un retorno de la inversión en un tiempo prudente y, por lo tanto, decidir si las ideas son interesantes y si el proyecto debe continuar o no.

Por tal razón, hay varias etapas para realizar un estudio de viabilidad económica

Proyectos de inversión de corte hotelero en Colombia

El gremio hotelero y del hospedaje es multiverso, se pueden localizar lugares con varias temáticas y razón social a lo largo del mundo, en esta gran variedad se encuentra uno de los grandes atractivos de esta asociación de destinos para alojamiento. La significación de cada lugar va en concordancia con el factor diferencial que cada sitio quiere mostrar para atraer turistas a sus puertas, lo que de una u otra forma marca la pauta de cada paraje.

La primera investigación se titula “Plan de negocio para la construcción de un hotel flotante en El Peñol”, el cual se refiere a la ejecución de un proyecto turístico hotelero en el municipio de Guatapé, Antioquia, exponiendo diferentes investigaciones fundadas en la ingeniería administrativa, cuyo fin se basa en estudiar la viabilidad de la construcción y la operatividad de un hotel flotante en la represa de El Peñol, fundamentados en análisis que

determinaran si la zona, las actividades comerciales y los repatriaciones económicas son atractivas. (Lochmueller, Prieto Ocampo, & Andrés, 2018)

Hay ciertas características y planes que prefieren los clientes, dentro de estos podemos encontrar: una ubicación alejada de la civilización, rodeado de una reserva natural, además de tener un despertar con una vista al lago y el bosque desde la cama de la habitación . Por otra parte, se descubre el poco interés por la pesca recreativa en la represa. (Prieto, 2017, p.102)

Lo anterior da entrever, el análisis exhaustivo que se le hizo al cliente potencial que posiblemente pudiese llegar al hotel, tales resultados fueron arrojados de encuestas realizadas a turistas de los alrededores de El Peñol, Antioquia, además fue importante determinar las posibles actividades que realizarían los turistas dentro de las posibles instalaciones.

Asimismo, esta investigación determinó como el hotel recreativo que se construiría, serviría para potenciar aún más la zona turística de El Peñol, y la inversión sería retribuida a un mediano plazo, a través de los diferentes mecanismos dinamizadores de la economía.

Por otro lado, se encuentra la investigación llamada “Plan de negocios para la creación del Hotel Oikonatura” dicha idea se basa en la conceptualización de un lugar donde los turistas que lleguen a la ciudad de Bogotá puedan disfrutar de un ambiente totalmente ecológico dentro del ruido y la dinámica bogotana, esto implicaría crear un entorno donde la flora fuese el atractivo principal del proyecto. (Pico Paez & Rincon Aguirre, 2012)

El incremento de número de extranjeros que deciden visitar Colombia por motivos de negocios u ocio, la tendencia de conservar el medio ambiente y la necesidad de encontrar espacios para disminuir los niveles de estrés causadas por las actividades cotidianas muestra la necesidad de crear espacios y servicios que satisfagan estas necesidades. (Pico, Rincón, 2012, p.94)

En otras palabras, la idea del hotel es la de atraer potenciales clientes, bajo la premisa de vender un lugar que va en concordancia con medio ambiente y es sostenible ecológicamente, lo que al final terminara un espacio de contacto con la naturaleza entre la vorágine que es la dinámica de Bogotá.

Cabe destacar, que este proyecto también tiene como premisa ser pionero en su razón social, puesto que, en el centro de Bogotá, no hay un hotel que sea un espacio ecológico, la mayoría de ellos quedan lejos del ruido de la ciudad, por lo cual se le dificultaría a los turistas llegar hasta ellos.

El siguiente proyecto titulado “Plan de negocio para la creación del Hotel “Ebaque”, (Herrera, 2016) constituido en la ciudad de Bogotá, busca establecer una vía, tanto económica como operacional para poder construir un hotel cuya ubicación será la vereda Fistega del municipio de Ubaque (Cundinamarca).

Entre otras cosas, el proyecto pretende instaurar un modelo de negocio viable y lucrativo al mediano plazo, debido a que los objetivos primordiales pasan por potenciar el lugar y venderlo a los potenciales clientes, como un hotel ecológico con una vista natural.

El proyecto de Ubaque pretende mostrar a este como un municipio con atractivos turísticos, diversidad gastronómica, y demás distintivos. Esta investigación tuvo en cuenta la capacidad para el desarrollo de cada actividad los perfiles de los clientes. Una de las ventajas es que se cuenta con el predio y está asegurada parte de la financiación con el Banco Agrario de Colombia y parte con recursos propios de cada socio lo que asegura la viabilidad económica del proyecto. (Herrera, 2015 p.63)

El autor muestra la forma en como ejecuto el estudio de negocio y la viabilidad operacional y financiera del mismo, dado ese panorama es un proyecto cuya inversión es

sostenible en el tiempo, y busca establecer los potenciales clientes que llegarían a alojarse en dicha zona.

Dentro de la misma línea argumental, se encuentra el proyecto “El Eco-Hotel Hacienda Flor Amarillo: Plan de negocio para el desarrollo de infraestructura hotelera ecoturística en el municipio de Puerto López, Meta” el cual basa sus ideas en la construcción de un hotel netamente ecológico en una zona afligida históricamente por el conflicto armado colombiano.

Este proyecto también busca focalizar un grupo específico de clientes, interesados por las aventuras en la naturaleza, por disfrutar de la biodiversidad de un departamento como Meta y su riqueza en fauna y flora, además de las reservas y parques naturales que hay alrededor de la zona.

En poblaciones vecinas a Puerto López existen ofertas de servicio de otros hoteles que reúnen algunos elementos similares al evaluado en este estudio. Sin embargo, existen condiciones por medio de las cuales el Eco-Hotel se puede diferenciar sin necesidad de acudir a tarifas más bajas para posicionarse dentro del mercado objetivo, entre otras razones, por el énfasis en el avistamiento de aves y por los criterios de sostenibilidad con que se prevé el desarrollo del proyecto. (Pórtela, Guzmán, 2018, p.115)

En concordancia a esto, el factor diferencial del hotel, no es solamente su construcción eco-sostenible, sino también la observación de aves de varias especies, aprovechando que están en una zona biodiversa en fauna y flora, por otra parte, la construcción de este sitio de hospedaje también tiene la particularidad de estar ubicado en una zona donde anteriormente se alojaban grupos al margen de la ley, por ende este una zona potencial, no solo por las facultades dichas, sino también por su componente histórico.

Por último, el estudio realizado para identificar los potenciales clientes, marco la viabilidad del presente proyecto, puesto que en la actualidad el avistamiento de aves es una actividad mundial, que tiene adeptos alrededor del mundo, por ende, este es un atractivo primordial para la durabilidad y sostenimiento de este.

Asimismo, ya en la región caribe, se encuentra un proyecto ligado a Barranquilla, se trata de la investigación titulada “Diseño de un modelo de negocio para el montaje de un hotel en el municipio de Puerto Colombia, Atlántico” en principio tal trabajo busca generar un retorno económico a mediano plazo, por medio de la construcción de un hotel en un balneario. (Rueda Gonzalez & Ahumada Colley, 2015)

Tal investigación pretende aprovechar la visión de una Barranquilla que va en crecimiento en cuanto su proyección como ciudad empresarial y para la realización de negocios, asimismo este proyecto busca establecer un modelo de negocio rentable y sostenible, tanto al corto, como al mediano plazo, según las proyecciones estipuladas.

El modelo de negocios es una representación de la forma en que se “harían los negocios” con los clientes seleccionados de acuerdo con una propuesta de valor definida. En aras de aprovechar las condiciones favorables de inversión que ofrece el contexto estudiado y poder presentar este modelo a posibles inversionistas o llevar a cabo una actividad de emprendimiento. (Rueda y Ahumada, 2015 p.62)

La forma en cómo se plantea el proyecto, muestra una clara tendencia de los autores direccionada a la devolución de la inversión a corto o mediano plazo, puesto que pretende a

través de una evaluación económica y financiera, estudiar todos los pormenores que pudiesen derivar en un riesgo para los inversores.

No obstante, el proyecto está fundamentado en unas bases teóricas que pretende instaurar, no solo un modelo de negocio, sino también la forma en cómo estará configurado el hotel, puesto que el lugar escogido se ubica en una zona altamente competitiva en el mercado turístico, lo cual atraerá a clientes potenciales.

No existen unas reglas como tales para un estudio de viabilidad, pero se sugiere empezar primero con una proyección de ingresos. Estos plazos de proyecciones varían de acuerdo al proyecto que se pretende llevar a cabo y la expectativa que se tiene del retorno del dinero. Es decir, un negocio pequeño probablemente tarde en retornar de 2 a 5 años. Ya proyectos mayores como las construcciones, por lo general el plazo de retorno es mayor.

Lo importante es hacer aproximaciones del tamaño del público objetivo, con ideas basadas en datos históricos o comparativos del mercado. En caso que no sea posible, se debe empezar por los costos y los ingresos necesarios para obtener una tasa de retorno atractiva.

4.1. Planteamiento del problema.

Hoy en día se puede apreciar dependiendo de los años, como el estilo de vida de las personas ha cambiado de forma rápida, por lo tanto se presentan ciertos acontecimientos como problemas matrimoniales ya que estos van perdiendo la conexión y tradiciones que se tenían en tiempos anteriores, un claro ejemplo de este caso es la vida familiar en el cual muchas parejas no han tenido una excelente comunicación entre ellos, debido a esta problemática esto ha llevado a que muchas matrimonios terminen sin darse la oportunidad de reconstruir todo aquello que afecta la relación, es por esta razón que empresas internacionales han tomado la decisión de crear hoteles para la solución de problemas en las parejas, El Puripunn Baby Grand Boutique Hotel de Tailandia es uno de ellos en donde exclusivamente Chrissy Richman la counseler para parejas en crisis opera.

Por otro lado se encuentra Xinalani Retreat un hotel boutique ubicado en Puerto Vallarta en donde labora Kim Anami, Sex Relationship Coach de las más reconocidas del mundo, este es un sitio recomendado por esta verdadera gurú de la pasión para aquellas parejas que después de varios años juntos pueden llegar a experimentar una pérdida del deseo sexual lo cual genera ciertas diferencias en la relación, el escenario que propone el hotel para recrear la pasión es entre la selva y el mar, con yoga y sesiones de meditación que son las especialidades de la casa. “Para los más transgresores es la oportunidad perfecta para experimentar con diferentes juguetes sexuales o aprender sensuales masajes para "regalar" a la pareja, tal vez, junto con algunos de los mejores platos afrodisíacos gourmet de la carta” (andes, 2016).

Adicionalmente se conoce que el Hotel Romantischer Winkel – SPA & Wellness Resort situado en Alemania, además de pintoresco cuenta con el exclusivo programa “Enlace de Amor”

creado y testado por sus dueños cuando su propia relación se puso difícil. Hotel de lujo, combinado con acogedores espacios son el escenario ideal para realizar las diferentes actividades del programa, cuyo primer paso es entender y descubrir las diferentes maneras en las que se manifiesta el amor y como poder expresar los sentimientos. Este paso trascendental, de acuerdo con los expertos, es fundamental para evitar malos entendidos y volver a estar juntos.

Para el contexto nacional se puede decir que no se encuentra actualmente un hotel que brinde servicios similares, Por tal razón surgió la idea de negocio, observando la gran demanda de parejas independientemente del estrato socio-económico han pasado o pasan por diversos problemas “(diferencias entre ellos, discusiones, falta de comunicación, infidelidades y sobre todo la rutina son el principal motivo del deterioro de una pareja)” lo manifiesta el psicólogo (Bustos, 2014), situaciones que la mayoría de veces acaban con el amor de estas. Por tal motivo esta empresa desea brindar todos aquellos servicios que sean de gran ayuda para el fortalecimiento y el reconcilio de aquellos matrimonios que desean darse la oportunidad de volver a tener una excelente relación en pareja.

Como mencionaron en párrafos anteriores en el transcurrir de los años el estilo de vida de las personas cambia, igual pasa con las tendencias, en la actualidad los consumidores en su gran mayoría tienden a realizar: Viajes en parejas, una alternativa terapéutica donde estas tienen tiempo de vivir una escapada inspiradoras que les generen adrenalina, que los ayude a reencontrarse fuera del afán diario de la ciudad, por eso el proyecto se especializara en este tipo de terapias donde realicen actividades en parejas las cuales les recuerden todo aquello que los unió (Garcia Lopez, 2019).

Por otra parte sin estrés es una de las tendencias con más aplicabilidad en este ámbito, porque es ampliamente innovadora y se ajusta mucho a la demanda actual donde las personas lo

que buscan es conectarse con la naturaleza y encontrarse con ellos mismos y así hallar el equilibrio esperado. Slow Travel va muy de la mano con el anteriormente mencionado pero está más enfocada en utilizar al destino como fuente de inspiración. Fuera de los caminos más transitados es la tendencia que más impacto se espera que tenga el proyecto ya que para la terapia que se ofrecerá se necesita se esté alejado de la monotonía de la ciudad para reencontrarse con la pareja. Por último solteros es la tendencia del futuro, los jóvenes en su mayoría solo quieren vivir su vida sin compromisos, se enfocan más en realizarse profesionalmente y el tema del matrimonio no es su prioridad esto a largo plazo genera una desventaja a el proyecto. (Dinero, 2016).

Palomino es una de las zonas turísticas con más proyección de la región caribe, su crecimiento exponencial ha hecho que el municipio progrese tanto comercial, como económicamente, toda la oferta turística y hotelera que maneja está en auge y en desarrollo, puesto que busca posicionarse como un destino de peso, donde los inversionistas puedan depositar su confianza.

Por esta razón, Palomino es un excelente lugar para la construcción del Hotel Rehabilipar ya que el turismo es uno de los más grandes motores y dinamizadores de la economía en Colombia, el posicionamiento de grandes marcas hoteleras y los atractivos destinos turísticos del país, hacen de este un destino ideal para varias personas a nivel mundial. En Colombia el 4.1% del PIB del país lo mueve esta actividad que sin duda alguna se establece cada vez más en las entrañas financieras de la nación. (Research, 2018)

Palomino, a pesar de tener una gran amalgama de oferta hotelera, no tiene dentro de su carpeta, un hotel como Rehabilipar cuya razón social y factor diferencial se basa en la tendencia “Only Adults”, lo que significa que solo parejas de cualquier índole pueden hospedarse en ese

sitio, este modelo de negocio precisamente busca proyectar la construcción de este centro de parejas para ser los pioneros en dicha temática dentro del municipio guajiro.

Se pretende que con el estudio de mercado que se realice alrededor de este proyecto se conozca las fortalezas y debilidades de la competencia, estar al tanto de los diferentes costos que se manejan alrededor de estos planes, en aras de brindar al cliente una experiencia satisfactoria y distinta, que solo puede disfrutar en este recinto, además, esta evaluación financiera se perfila los potenciales clientes que pueden llegar al centro de parejas y, a través del estudio de mercado analizar el sector y la viabilidad del proyecto.

No obstante, este proyecto estudia las facultades de Palomino como destino turístico, por una parte, los planes de ecoturismo que ofrecen sus paisajes son atractivos para cierto nicho de turistas que buscan relacionarse permanentemente con la naturaleza. Por lo anterior empresarios e inversionistas ven en este lugar una oportunidad para iniciar y emprender en la creación de nuevos productos turísticos, donde las personas disfruten de todos los recursos naturales y los atractivos turísticos del lugar. ¿Es posible que un hotel enfocado en recibir parejas y fortalecer su relación contribuya en disminuir la tasa de divorcios o de separaciones?

5. Objetivos.

5.1. Objetivo general.

- Construir un plan de negocios a través del hotelería y el turismo en Palomino, Guájira.

5.2. Objetivos específicos.

- Hacer un estudio de mercado, que permita identificar las características del mercado Hotelero y del sector turístico en el corregimiento de Palomino, Guajira.
- Realizar un estudio técnico que permita conocer los insumos de dotación para la buena prestación de servicio del Hotel Rehabilipar.
- Establecer la política organizacional del proyecto Rehabilipar para establecer la identidad de la compañía.
- Realizar un estudio ambiental que permita contribuir con el medio ambiente y minimizar la contaminación con la utilización de material biodegradable.
- Elaborar un plan legal que permita mostrar los requerimientos legales y tributarios para la realización del plan de negocio.
- Diseñar un estudio financiero para poder analizar la factibilidad del plan de negocios y rendimiento del proyecto.

6. Metodología.

El presente proyecto es de corte mixto debido a la naturaleza de su creación, es por ello que se pretende un análisis generalizado en los diferentes estudios como los son: el estudio de mercado, técnico, económico y financiero.

Con el fin de recolectar la información necesaria de datos para su puesta en marcha. El proyecto no puede limitarse a una sola investigación, en el intervienen:

- Investigación exploratoria: que consiste en evaluar el tamaño y características del mercado.
- Investigación Descriptiva: describiendo la característica del diseño del producto.
- Retrospectivo: se realiza un estudio sobre los antecedentes históricos de los hoteles

Se tomaron los módulos relacionados en la guía de plan de negocios del Fondo emprender (Coordinación Nacional de Emprendimiento, Dirección de Empleo y Trabajo, & Dirección General, 2014) los cuales son:

- Datos generales
- ¿Quién es el protagonista?
- ¿Existe oportunidad en el mercado?
- ¿Cuál es mi solución?
- ¿Cómo desarrollo mi solución?
- ¿Cuál es el futuro de mi negocio?

- ¿Qué riesgo enfrento?
- Resumen ejecutivo.

7. Análisis del mercado y la competencia.

7.1. Estudio de mercado.

Lo que importa para el positivismo es la cuantificación, la medición. A través de cuantificar y medir una serie de repeticiones, es que se llega a formular las tendencias, a plantear nuevas hipótesis y a construir las teorías; todo - fundamentalmente - a través del conocimiento cuantitativo. Como no se llega a contar todo, se inventó la estadística, que es una manera de acercarse a la totalidad, pero a través de muestras. La estadística es una manera de poder cuantificar todo, sin tener que contar cada uno de los elementos que componen el todo: es la metodología más idónea y coherente de este paradigma positivista (1997, p. 31).

Esto implica que, en el presente proyecto, será importante la medición de las encuestas que se realicen entorno a la viabilidad del plan de negocios basándonos en los indicadores financieros y las estadísticas que deriven de dicho ejercicio, determinará el camino a seguir, en cuanto a la proyección del hotel Rehabilipar se refiere, puesto que se podrá verificar la sostenibilidad, rentabilidad y tiempo para la factibilidad financiera del proyecto.

La técnica de recolección de datos seleccionada para desarrollar el proyecto fue la encuesta, tales estarán direccionadas al público que frecuenta Palomino y lo escoge frecuentemente como destino, esto para determinar si un hotel con las características y particularidades del presente proyecto sería atractivo para ellos.

Es importante resaltar que, aunque los resultados arrojen que un proyecto sea factible, este no garantiza el éxito del mismo, ya que estas evaluaciones se basan en supuestos que aunque sean lo más parecido a la realidad no dejan de ser escenarios que pueden estar afectados por factores externos.

Los resultados que se recogen mediante entrevistas a personas se denominan encuestas. Y se llama muestreo a un significativo grupo de personas que representan la población. Los métodos de encuestas resultan útiles para estudiar cualquier acto o características que las personas estén dispuestas a informar.

Su utilización se puede asumir bajo distintos enfoques: investigaciones descriptivas; investigaciones comparativas y evaluativas complementadas con observaciones u otro tipo de medidas; estudios retrospectivos, exceptuando los estudios históricos, y experimental, aunque no es lo más indicado. (Monje, 2011 p.134).

Tal afirmación apunta a la naturaleza conceptual de la encuesta, puesto que se busca por medio de este método de recolección de datos, proyectar potenciales clientes, establecer lineamientos que determinen la viabilidad del negocio, las características y particularidades del hotel, debido a que pretende configurar un establecimiento que brinde una experiencia única al nicho de clientes que se manejará.

Un estudio de viabilidad permite conocer si un proyecto como lo es el hotel puede ser factible como un modelo comercial sostenible y rentable. Esto solo se obtiene considerando su factibilidad en relación con el mercado, la ubicación, los costos y el financiamiento. Un estudio de viabilidad muestra a los inversores cómo recibirán un rendimiento de su inversión (ROI). Por lo tanto, es desacertado proceder sin llevar a cabo esta etapa crucial de investigación e iluminación.

A medida que se realice el avance en el estudio de factibilidad del Hotel se realizarán los siguientes pasos:

- Análisis de ubicación
- Cálculo de los costos totales
- Investigación de oferta y demanda hotelera local

7.1.1. Clientes.

Nuestros posibles clientes potenciales son parejas a partir de los 18 años, ya sea del mismo sexo o parejas del LGTBI el cual estén pasando por situaciones, o ya sea porque desean disfrutar de un ambiente sano y variado.

La principal idea es ofrecer este servicio solo a personas adultas por lo tanto, no está permitido el ingreso de niños dentro de este establecimiento, para una mejor estadía, concentración y relajación. Otro requisito es que no se permitirán personas "SOLTERAS".

Solo personas con vínculos amorosos que estén pasando por problemas matrimoniales o necesiten estar lejos de la ciudad, el hotel donde se prestarán estos servicios será un hotel de lujo el cual necesitan consumidores con un rango intermedio-alto en ingresos, estas personas tienen la oportunidad de alojarse en este hotel con infraestructura moderna, romántica y llamativa y además ser tratados por profesionales.

7.1.2. Análisis de la competencia.

7.1.2.1. Identificación de la competencia directa e indirecta caracterización de los

competidores:

En la competencia indirecta se encontraron diferentes casas de alojamiento, hoteles y hostales que ofrecen en similitud parte de los servicios que se estarán ofreciendo, entre los cuales se identificaron:

Tabla 1: Competencia Internacional

COMPETENCIA INTERNACIONAL	
CENTRO DESEO RIVERA MAYA PEARL RESORT (MEXICO)	Hay desnudez, pero el ambiente es menos rudo y, a su vez, un poco más romántico. Pase el día en la playa nudista. (Trivago, 2018)

SLS SOUTH BEACH (MIAMI)	Las habitaciones del sexy y elegante SLS South Beach están diseñadas por Philippe Starck y tienen una decoración moderna y minimalista con un factor de torsión sutil. (Trivago, 2018)
CASA W DE BARCELONA	Disfrutar en pareja de unas vacaciones con las más espectaculares vistas al mar Mediterráneo es algo que nunca olvidarás. (Trivago, 2018).
POLE, POLE GLAMPING	Pole Pole Glamping es un lugar Mágico situado en el Caribe Colombiano. Estamos rodeados de naturaleza y tranquilidad. Puedes conocer desde aquí playas, ríos, montañas y la sierra. (Booking.com, 2019).

Fuente: elaboración propia

Por otro lado se identificaron tres hoteles ubicados en Cartagena y dos en la zona de palomino, que se consideran parte de la competencia nacional:

1. Hotel Boutique LM (Cartagena)
2. Agua Marina Hotel Boutique (Cartagena)
3. Hotel Playa Mándala (PALOMINO)
4. Hotel Villa Edén (PALOMINO)
5. Estelar Playa Manzanillo (Cartagena)

Tabla 2: Competencia Nacional

COMPETENCIA NACIONAL			
NOMBRE DEL HOTEL	UBICACIÓN	TARIFA	DESCRIPCION
	Calle de la Mantilla 3-56 - 23214 Cartagena de Indias – Colombia	✓PLAN ANIVERSARIO \$2.499.800 3 NOCHES	DESCRIPCION: Este hotel Boutique LM Sólo para Adultos cuenta con una piscina en la azotea

1.HOTEL BOUTIQUE LM (CARTAGENA)		✓ PLAN ESCAPE 1 NOCHE \$2.146.000 ✓ PLAN NOCHE DE BODAS \$1.508.000 1 NOCHE	que a su vez es un mirador hacia toda la ciudad de Cartagena. Las siete habitaciones del hotel cuentan con una decoración muy elegante, con Wifi gratuito, televisión de pantalla plana, reproductor de DVD, baño privado y algunas incluso con balcón y bañera deluxe.
	Calle Santodomingo 33- 16 - Cartagena de Indias	✓PLAN ROMANTICO 1 NOCHE \$850.000. ✓ PLAN BASICO \$550.000	El Hotel Aguamarina, de tan solo 5 habitaciones, se encuentra delante de la iglesia de Santo Domingo de

2. AGUA MARINA HOTEL BOUTIQUE (CARTAGENA)			Cartagena. Sus habitaciones disponen de aire acondicionado, televisión, DVD, altavoces para el iPod y baño completo.
3. ESTELAR PLAYA MANZANILLO (CARTAGENA)	Anillo Vial Vía Manzanillo del Mar Km 4 No 9-85, Manzanillo, 130015 Cartagena de Indias,	✓ PLAN 1 NOCHE \$1.170.000 ✓ PLAN 2 NOCHES \$2.300.000	El Estelar Playa Manzanillo ofrece 3 piscinas, una zona de playa privada con servicio de bar y habitaciones con WiFi gratuita y vistas al jardín, además dispone de varios solárium elegantes con vistas panorámicas. El Estelar Playa

			<p>Manzanillo</p> <p>proporciona servicio de masajes y alberga, un gimnasio y un sauna, las habitaciones disponen de aire acondicionado, TV de pantalla plana vía satélite, minibar y suelo de baldosa de color siena tostada.</p>
	<p>Dirección Kilometro 72 Vía Santa Marta – Riohacha,, 446009 Palomino, Colombia</p>	<p>✓ \$205.000 P/N 2 PAX (VARIA SEGÚN EL TIPO DE HABITACION Y SU FECHA)</p>	<p>El Hotel Playa Mándala se encuentra en una zona privada de la playa en Palomino y ofrece bungalows de estilo rústico. Además, cuenta con restaurante,</p>

4. HOTEL PLAYA MANDALA (PALOMINO)			mostrador de información turística con descuentos especiales y conexión WiFi gratuita en el vestíbulo y el bar.
5. HOTEL VILLA EDEN PALOMINO (PALOMINO)	Carrera 6 #4-50, Palomino, Guajira, 446009.	✓ PLAN ROMANTICO 4 NOCHES \$1.000.000 ✓ PLAN 2 NOCHES \$550.000	La Villa Edén Palomino, situada en Palomino, a menos de 1 km de la playa de Palomino, tiene mostrador de información turística y WiFi gratuita en todo el establecimiento. Este establecimiento dispone de habitaciones familiares y piscina

			<p>exterior abierta todo el año. Las habitaciones están equipadas con patio.</p>
--	--	--	----------------------------------------------------------------------------------

Fuente: elaboración propia

Se puede apreciar que los tres que se encuentran ubicados en Cartagena son los principales que hacen parte de la competencia nacional ya que aparte de ser un alojamiento atractivo y llamativo, estos ofrecen el mismo servicio que se ofrecerá en el hotel para parejas Rehabilipar, además se puede evidenciar que estos dos hoteles han tenido una muy buena acogida tanto a nivel nacional como internacional, enfocándose en un parámetro de “ADULTS ONLY” el cual no aceptan menores de edad en su establecimiento.

7.2.Estrategia de comercialización.

Las estrategias de comercialización son diversas y se utilizan para poder ampliar los canales de comercialización y así poder llegar a los futuros clientes.

Son acciones estructuradas y completamente planeadas que se llevan a cabo para alcanzar determinados objetivos relacionados con la mercadotecnia, tales como dar a conocer un nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor participación en el mercado proyectos. (Vázquez, 2015). Una de ellas es:

7.2.1. Penetración de mercado.

La estrategia de penetración de mercado se compone de una serie de tácticas que debe ajustarse a las condiciones del mercado pero que resulten favorables para la empresa (Pulido, 2018).

Básicamente se busca ofrecer los diversos planes que tiene el proyecto Rehabilipar en diversos ámbitos geográficos a un precio cómodo mediante medios publicitario e incentivo para así cautivar a los futuros clientes. La idea es atraer nuevos clientes y lograr un nivel de satisfacción.

Tabla 3: Estrategias de Comercialización

ESTRATEGIA	DESARROLLO
Servicio	Realizar planes que vayan de acuerdo a las necesidades, gustos y preferencias que buscan los clientes
Promoción	Realizar folletos publicitarios que incluyan promociones.
Comunicación	Comunicación afectiva, escuchar las necesidades de los futuros clientes
Calidad	Brindar servicios de calidad que satisfagan las expectativas de los clientes.

Fuente: elaboración propia

8. Estudio técnico.

El hotel Rehabilipar es un establecimiento de hospedaje ubicado en Palomino, Guajira, el cual estará dedicado al concepto “Only Adults” por lo cual solo podrán entrar parejas adultas, a disfrutar de las experiencias y paisajes que ofrece dicho lugar.

Hotel Rehabilipar es una empresa que va dirigida a parejas heterosexuales y de la comunidad LGBTI, que quieran reconstruir o revivir el amor entre ellos, con un rango de edad, a partir de los 18 años hasta los 50 años con un estilo de vida tranquilo amantes del ecoturismo y la naturaleza, que estén buscando salir de la rutina y monotonía de la ciudad para así tener un momento íntimo con su pareja, con un estrato socio-económico intermedio-alto para que así tengan el alcance de solicitar los planes de alojamiento y servicios profesionales que la empresa brindara a las parejas.

Estará ubicada en Palomino uno de los cinco corregimientos del municipio de Dibulla, perteneciente a La Guajira, Colombia donde esperan recibir visitas de parejas principalmente de la región caribe y andina así como también turistas internacionales, por tal razón cuentan con personal bilingües terapeutas de pareja, psicólogos, masajistas y demás expertos para la realización de planes relajantes, actividades románticas o intervenciones terapéuticas que ayuden a las parejas que están presentando problemas en la relación y que desean reconectarse con la pareja y así salvar su matrimonio o relación.

Este proyecto contará con 410 metros cuadrados distribuidos entre parte administrativa y operativa del Hotel. Este establecimiento contará con 5 habitaciones para dos personas en cama matrimonial, ya que el público objetivo del proyecto es específicamente parejas.

Para calcular la capacidad instalada del Hotel se debe tener en cuenta que cada plan ofrecido consta de 3 noches de alojamiento por lo anterior se obtuvo como resultado que durante un año el máximo de producción es de 608 planes al año.

Dicho establecimiento contará con un restaurante con una capacidad de seis (6) mesas de dos (2) personas cada una, para una capacidad máxima de 18 comensales por servicio al día. Este restaurante se encargará de servir la alimentación de los huéspedes en los horarios respectivos de servicio. Cabe destacar que cada plan incluye el servicio de desayuno, almuerzo y cena para dos personas para un total de 6 platos por plan al ser la capacidad instalada 608 planes el total de platos incluidos en los planes es de 3.648, sin embargo, los clientes pueden solicitar servicios de alimentos y bebidas como cargos adicionales lo cual significa un ingreso adicional a la compañía.

Otro de las actividades ofrecidas en el Plan es el servicio de spa el cual contará con una capacidad de dos (2) personas por sesión de una hora y treinta minutos. Con una capacidad máxima por día de 5 sesiones para un total de 7 horas y treinta minutos. Sin embargo, cada plan incluye una sesión de masajes estándar para dos personales y como se relacionó anteriormente serían 608 sesiones de masajes en el año. Cabe resaltar que el spa ofrecerá servicios adicionales o servicios especiales no incluidos en el plan lo cual genera un ingreso adicional a la empresa.

Debido al tamaño del hotel el número de empleados estimado es suficiente para contrarrestar las necesidades y solicitudes de los clientes sin afectar la calidad del servicio, es decir el hotel en algún momento puede estar en un 100% de ocupación que no se necesitaría personal extra. Sin embargo, no se descarta la posibilidad de contratar personal adicional si en algún momento la gerencia lo considera necesario

8.1.Generalidades del hotel.

Hotel para parejas Rehabilitar es un establecimiento de alojamiento pensado para aquellas parejas que quieran descansar y reconfortar su relación, ya sea para tener una segunda luna de miel o brindar rehabilitación para parejas que estén presentando problemas.

Figura 1: Logo del Hotel



Fuente: elaboración propia

8.1.1. *Distribución de las instalaciones.*

El hotel cuenta con 5 habitaciones con un diseño moderno y llamativo, las cuales buscan brindar confort, privacidad y tranquilidad. Cada cabaña cuenta con un área total de 56 metros cuadrados y 35 metros cuadrados construidos, Jacuzzi dentro de la habitación, baño privado, red Wi-fi, televisión, aire acondicionado, terraza interna privada lo cual genera otro ambiente dentro su entorno exclusivo. Además de esto frente cada habitación se encuentra un espejo de agua de 60 centímetros el cual es exclusivo para cada pareja en el cual los huéspedes pueden disfrutar de alguna bebida mientras se refrescan los pies. A continuación, se relaciona la distribución y el diseño de las habitaciones del establecimiento.

Ilustración 1: Renders de la Cabaña.

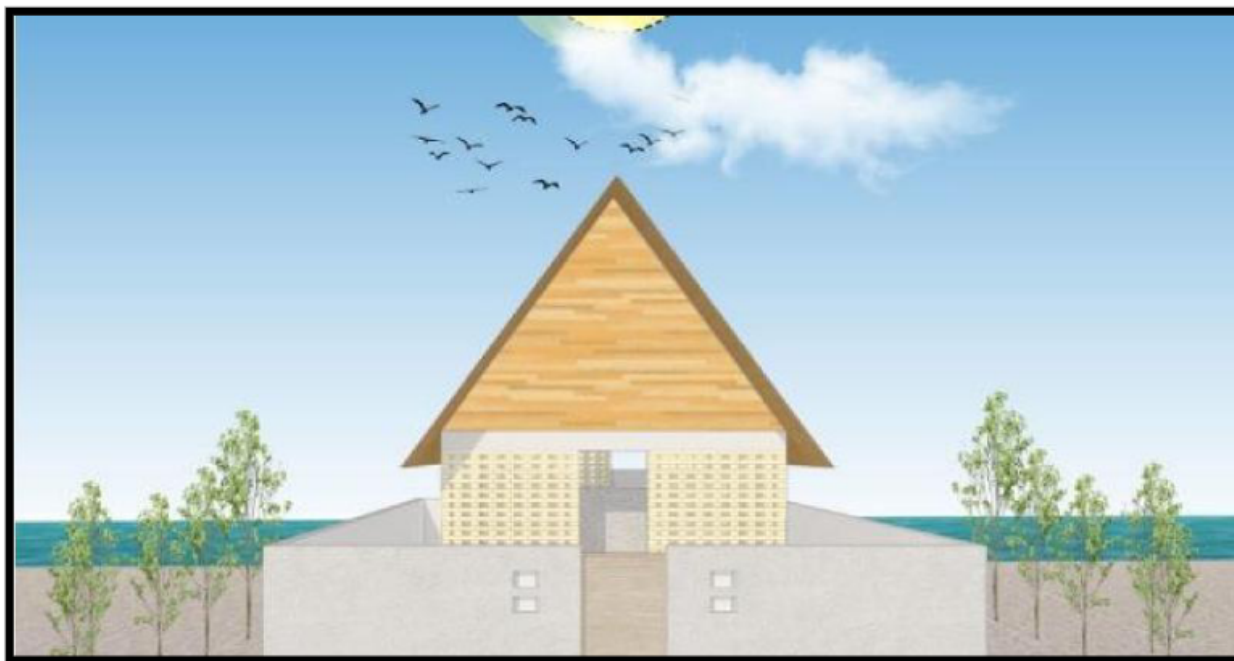
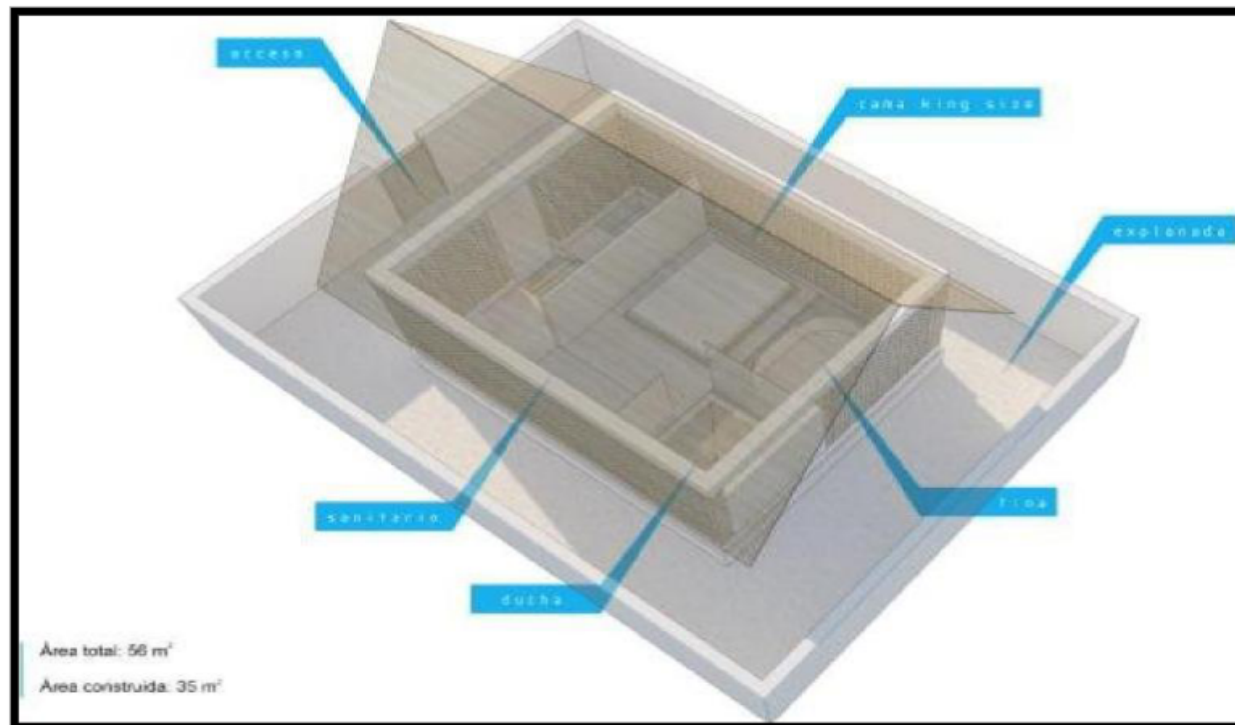
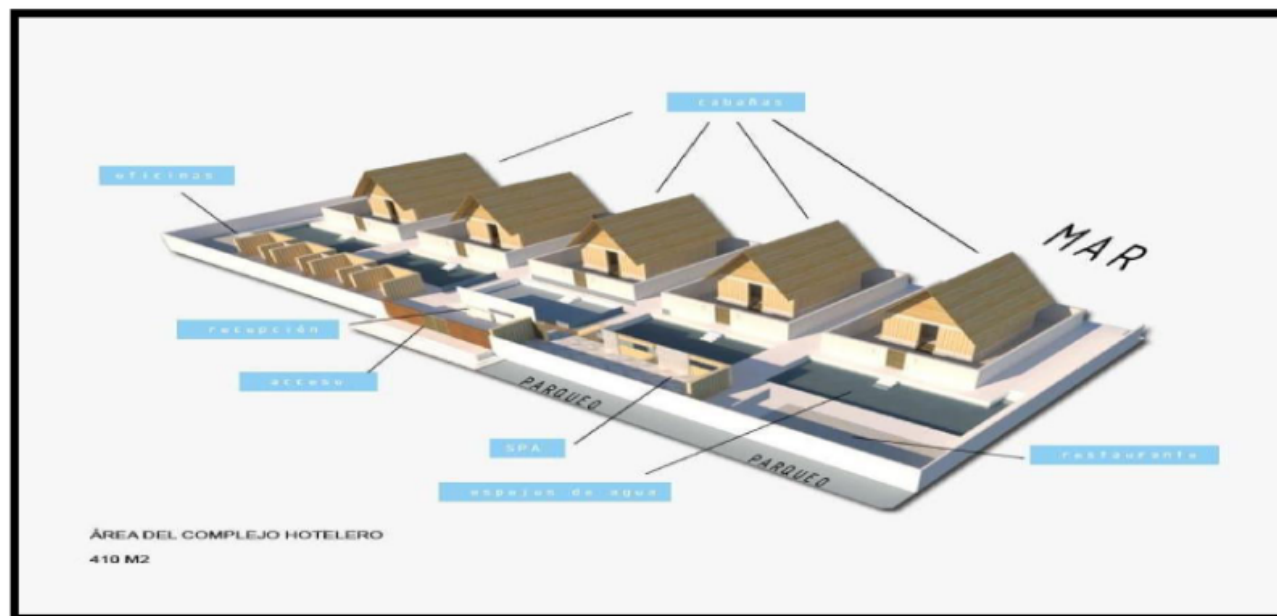


Ilustración 2: Renders, distribución de los espacios



El establecimiento cuenta con dos oficinas administrativas y una zona de empleados para la toma de su almuerzo y el descanso. De igual manera en uno de los módulos se encuentra el consultorio acondicionado para realizar las sesiones de terapia de parejas. También un restaurante al aire libre dispuesto para los huéspedes del hotel, y un parqueadero para 6 vehículos ubicados en la entrada principal. En la siguiente representación se relaciona la distribución de los espacios:

Ilustración 3: Renders - Área del complejo Hotelero



8.2. Análisis de servicio.

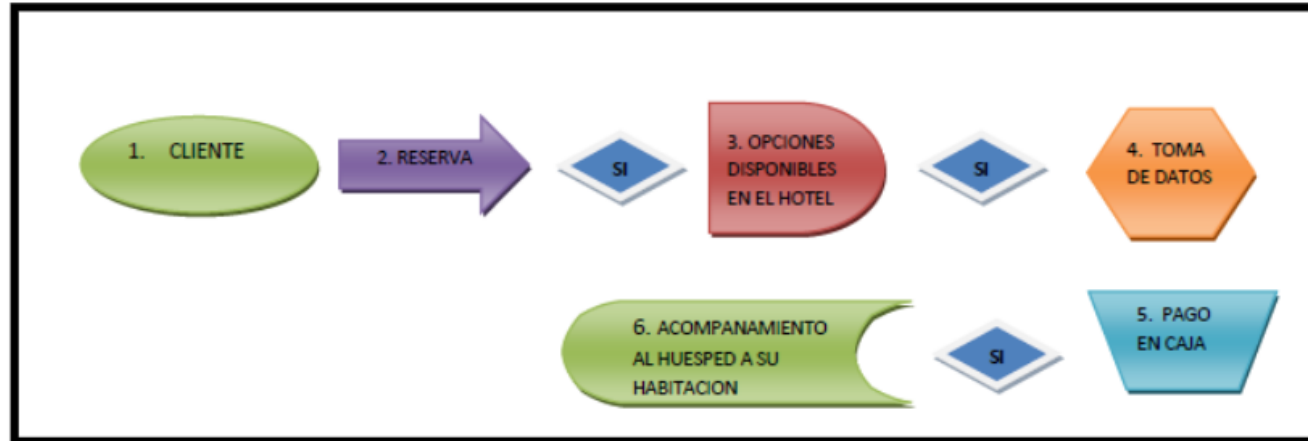
8.2.1. Servicio.

HOTEL Rehabilipar pretende ofrecer un servicio de alojamiento para huéspedes interesados en darle un plus a su relación. La tarifa del hotel incluye: alojamiento, servicio comedor y demás servicios terapéuticos.

El hotel cuenta con 5 habitaciones con un diseño único. Cada habitación cuenta con un sistema de teléfono, alarma contra incendio, aire acondicionado y un sistema de WIFI. El Hotel contará con una iluminación natural producto de grandes paneles solares y pasillos que permiten al huésped sentirse como en casa.

8.2.2. Proceso de reserva.

Ilustración 4: Diagrama de flujo de reserva



Fuente: elaboración propia

8.3. Análisis DOFA.

Tabla 4: Análisis DOFA

ANALISIS INTERNO	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
Ser un negocio innovador, al brindar al cliente variedad de actividades.	Ser un negocio nuevo en el mercado.
Excelente colocación	Significativa inversión para la construcción del hotel.
Ofrecer servicios adicionales a los que ofrece la competencia.	
Personal capacitado en el campo.	
Promover condiciones para mejorar la calidad de vida de los clientes.	

ANALISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Pertenecer a una cadena hotelera o grupo reconocido.	Nuevos competidores en el sector.
Ambiente favorable.	Servicios sustitutos.
El crecimiento del número de turistas	Competencia desleal

Fuente: elaboración propia

8.4. Plan de compras.

En el HOTEL Rehabilipar, las compras tienen un proceso, que va más allá de la negociación y el trámite que corresponde. El Hotel contará con una gestión y dirección del proceso de compras, para ahorrar costos, satisfacer al cliente en tiempo y cantidad, y obtener beneficios empresariales.

El contador es el encargado de llevar el proceso de compra que se detallara a continuación:

- Primeramente se realiza un estudio anticipado de las necesidades
- El departamento de contabilidad recepcionará las solicitudes y analizará la prioridad de cada una de ellas.
- Solicitud de presupuesto. Es un punto importante para evitar decisiones que puedan afectar la economía de la empresa.
- Evaluación de ofertas: una vez recibidas se deben estudiar y comparar.
- Selección del proveedor: para este ítem se tiene en cuenta mucho la selección del precio, y las garantías que ofrezca el proveedor sobre el producto a comprar.
- Negociación de las condiciones: Durante esta fase se comentarán y especificarán algunos puntos de la oferta que pueden ser negociables.
- Solicitud del pedido. Cuando el comprador y el vendedor llegan a un acuerdo deben formalizar un documento que comprometa a ambas partes (contrato de compraventa o pedido en firme).

8.5. Inversión en Activos fijos

Tabla 5: Inversión en Activos Fijos

INVERSIÓN INICIAL			
ARTICULOS	CANTIDAD	COSTOS UNITARIOS	COSTOS TOTALES
ADMINISTRATIVA	3	\$ 1.644.900	\$ 2.744.800
Computadores	2	\$ 1.099.900	\$ 2.199.800
Impresora	1	\$ 545.000	\$ 545.000
MOBILIARIO	2	\$ 3.760.000	\$ 4.660.000
Escritorio	1	\$ 600.000	\$ 600.000
Silla de escritorio	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Ambientación (Aires acondicionados, ventiladores, iluminación, etc.)	2	\$ 900.000	\$ 1.800.000
Adquisición e implementación del software de la Compañía	1	\$ 1.760.000	\$ 1.760.000
OPERATIVA	235	\$ 24.114.700,00	\$ 76.363.000,00
Camas dobles	5	\$ 4.999.900,00	\$ 24.999.500,00
Bifet Fraktal	5	\$ 369.900,00	\$ 1.849.500,00
Almohadas	15	\$ 76.900,00	\$ 1.153.500,00
Televisores	5	\$ 839.900,00	\$ 4.199.500,00
Toallas	15	\$ 29.900,00	\$ 448.500,00
Juego de sábanas	15	\$ 126.000,00	\$ 1.890.000,00
Lavadoras	2	\$ 4.409.900,00	\$ 8.819.800,00
Nevera	1	\$ 800.000,00	\$ 800.000,00
Horno	1	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
Cristalería	30	\$ 50.000,00	\$ 1.500.000,00
lamparas	5	\$ 80.000,00	\$ 400.000,00
Decoracion	10	\$ 90.000,00	\$ 900.000,00
Mesas	6	\$ 394.500,00	\$ 2.367.000,00
Sillas	12	\$ 145.000,00	\$ 1.740.000,00
Aires Acondicionados	5	\$ 900.000,00	\$ 4.500.000,00
Ventiladores	2	\$ 250.000,00	\$ 500.000,00
Computadores	2	\$ 1.099.900,00	\$ 2.199.800,00
Impresora	1	\$ 545.000,00	\$ 545.000,00
Amenities	50	\$ 30.000,00	\$ 1.500.000,00
Utensilios de cocina	1	\$ 234.900,00	\$ 234.900,00
Utensilios de cocina ollas	2	\$ 200.000,00	\$ 400.000,00
Camillas Spa	2	\$ 700.000,00	\$ 1.400.000,00
Productos Spa	1	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00
Sábanas de Spa	15	\$ 150.000,00	\$ 2.250.000,00
Maquinas de Spa	1	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00
Sillas piscina	10	\$ 300.000,00	\$ 3.000.000,00
flotador piscina	10	\$ 10.000,00	\$ 100.000,00
Escritorio consultorio	2	\$ 600.000,00	\$ 1.200.000,00
Silla consultorio	2	\$ 500.000,00	\$ 1.000.000,00
Datafono	2	\$ 283.000,00	\$ 566.000,00
LOTE Y CONSTRUCCION			\$ 1.500.000.000,00
Terreno			\$ 700.000.000,00
Construccion			\$ 800.000.000,00
Pre apertura			\$ 47.073.222,00
Honorarios del equipo formulador			\$ 20.000.000
Costos legales de constitución			\$ 2.924.971,00
Contratación del personal previo al inicio de operaciones			\$ 20.664.266,00
Costo de prueba de equipos previo al inicio de operaciones (combustible, repuestos, etc.)			\$ 3.483.985,00
TOTAL			\$ 1.630.841.022,00

Fuente: elaboración propia

La inversión inicial del HOTEL Rehabilipar será distribuida de tal manera que cubra las adecuaciones del Hotel, como lo son:

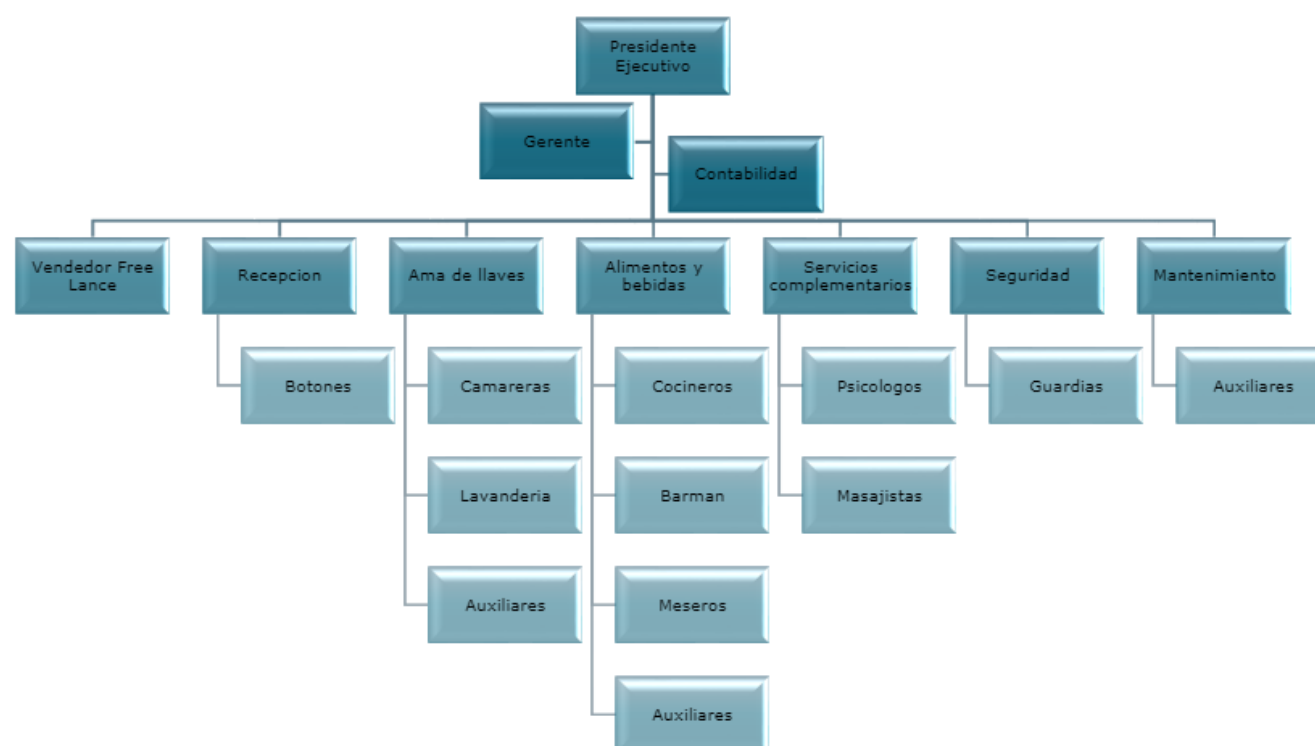
1. Habitaciones: la cial contara con la dotación necesaria para su buen funcionamiento.
2. Hotel en general: dotación de la recepción, spa, sistema de comunicación, etc.
3. Restaurante: insumos necesarios para la prestación del servicio
4. Lote y Construcción.

9. Estudio organizacional.

este estudio busca determinar la capacidad operativa óptima para el buen funcionamiento del Hotel, además de los planes de trabajo con la que se pretende operar el proyecto una vez este puesto en marcha.

9.1. Organigrama.

Figura 2: Organigrama



Fuente: elaboración propia

9.2. Manual de cargos.

Inicialmente el proyecto contará con poco capital humano puesto que es un proyecto que apenas comienza y su estabilidad financiera no permite contratar demasiado personal. A medida que el proyecto avance se irá incorporando personal proporcional al crecimiento del negocio, mientras tanto los pertenecientes al proyecto deberán cubrir varias áreas y realizar diferentes funciones.

Tabla 6: Manual de cargos

Manual de cargos		
Cargos	Requisitos	Funciones
Recepcionista	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor de 18 años. • Experiencia mínima de 1 año en recepción o atención al cliente. • Habilidades comunicativas y expresión oral. • Amable y cordial tanto con los clientes como con los compañeros de labor • Formación tecnológica o profesional en hotelería y turismo o carreras a fines 	Organizar check in y check out, atender solicitudes, recibir correspondencia, recibir llamadas internas y externas para reservas o información del hotel, realizar cierre de caja menor de recepción.

	<ul style="list-style-type: none"> • Ingles avanzado • Manejo y custodia de dinero • Capacidad de solución de problemas • Proactividad • Responsabilidad y sentido de pertenencia • Trabajo en equipo • 	
Ama de Llaves	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en el cargo superior a 1 año • Liderazgo y manejo de grupo • Sentido de pertenencia, responsabilidad, observación y objetividad. • Formación tecnológica y profesional en Hotelería y Turismo o carreras relacionadas. 	Limpieza y mantenimiento de las áreas y habitaciones, organizar y asignar trabajo al personal a su mando, asignación de las habitaciones, custodia de los objetos olvidados y por ultimo manejar los insumos de limpieza optimizando su uso.
	<ul style="list-style-type: none"> • Al menos un año de experiencia en el cargo 	Limpieza de las habitaciones, manejo

Camareras	<ul style="list-style-type: none"> • Bachiller o técnico en Alojamiento y Camarería • Gusto personal por la limpieza y el orden • Contar con una buena presentación personal, sentido de pertenencia, responsabilidad y honradez. 	<p>óptimo y correcto de los insumos de limpieza, responder a las solicitudes de los huéspedes cuando sea necesario, cumplir con las tareas asignadas en el día.</p>
Auxiliar de Lavandería	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia mínima de 6 meses en el cargo o labores a fines. • Bachiller o técnico en alojamiento y camarería. • Manejo correcto de Lavadoras y secadoras • Sentido de pertenencia y responsabilidad 	<p>Lavar toda la lencería disponible del hotel, lavado y planchado de los huéspedes si estos utilizan este servicio especial y por último suplir en caso de alguna contingencia o alta ocupación a la camarera.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo 	
Auxiliar de Mantenimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Carrera técnica en Mantenimiento de maquinaria y equipos • Experiencia mínima de un año en puestos similares • Proactividad, responsabilidad y sentido de pertenencia 	<p>responder a la solicitudes de los huéspedes en caso de alguna falla de los equipos, control de los servicios públicos de energía y agua, realizar una supervisión constante de todos los equipos como aires acondicionado, televisores, instalaciones eléctricas y tuberías de agua con el fin de minimizar las fallas.</p>
Botones	<ul style="list-style-type: none"> • Bachiller o técnico en servicios hoteleros • Servicio al cliente, expresión oral • Mínimo seis meses de experiencia • Liderazgo, empatía, carisma, 	<p>se encarga de llevar el huésped a la habitación y hacer entrega de esta, así mismo realizar la explicación de los servicios ofrecidos en las habitaciones; debe</p>

	responsabilidad, sentido de pertenencia.	responder a las solicitudes de los clientes cuando sea necesario; debe apoyar al personal de mantenimiento cuando se requiera y mantener el lobby del hotel limpio y ordenado.
Seguridad	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia de 3 años en seguridad • Técnico o tecnólogo en seguridad privada • Responsabilidad, sentido de pertenencia y lealtad • Manejo de cámaras de seguridad • Manejo de información confidencial 	esta persona será responsable de la seguridad del hotel el cual realizará rondas en todas las áreas del hotel durante el turno, a su vez tendrá el manejo de las cámaras de vigilancia; debe velar por la ubicación de los vehículos en los espacios determinados; además debe realizar la requisa de la entrada y salida de los empleados y proveedores.

Masajistas	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia de mínimo un año en el cargo • Técnico esteticista o carreras a fines • Responsabilidad, confidencialidad, respeto y lealtad 	<p>suplirán las necesidades, requerimientos y solicitudes que tengan los clientes en el spa; debe velar por el disfrute y la relajación de los mismos.</p>
Gerente general	<ul style="list-style-type: none"> • Formación profesional en Administración Hotelera y Turística o carreras a fines • Experiencia mínima de 3 años en establecimientos hoteleros • Responsabilidad, sentido de pertenencia y respeto. • Capacidad de liderazgo y manejo de grupo • Pro actividad y capacidad de solución de problemas • Conocimientos en planeación estratégica y prospectiva • Capacidad de análisis • Alto nivel de inglés. 	<p>tendrá bajo su responsabilidad el manejo de los recursos de la compañía, el direccionamiento de las estrategias de ventas y velará por el cumplimiento de las metas establecidas; debe coordinar los horarios de trabajo del departamento de recepción y mantenimiento además se encargará de liderar los procesos operativos</p>

		normales de la empresa delegando funciones y responsabilidades a cada departamento.
Contador	<ul style="list-style-type: none"> • Formación profesional en Contabilidad y Finanzas. • Experiencia mínima de 3 años en el cargo o cargos similares • Experiencia mínima de 1 año en contabilidad Hotelera. • Manejo de información confidencial • Alto sentido de pertenencia, respeto y amabilidad • Alto conocimiento en manejo de Excel y software contables. 	se ocupa del registro y manejo de los movimientos contables y financieros, control de costo, auditoría de ingresos y egresos y compra, pago y liquidación de nómina y los compromisos tributarios.

9.3. Misión.

Hotel Rehabilipar S.A.S es una empresa de alojamiento en el sector de Palomino, enfocada en el fortalecimiento de las relaciones de parejas a nivel nacional e internacional ofreciendo actividades recreativas en el hotel y terapias con profesionales en el área.

9.4. Visión.

El hotel Rehabilipar S.A.S se proyecta para el año 2035 ser un Hotel con alto reconocimiento a nivel nacional como internacional, por su excelente calidad y compromiso en la prestación de servicios.

9.5. Valores corporativos.

- Privacidad y Prudencia: Hace referencia al buen funcionamiento y control de información y datos de los huéspedes.
- Cumplimiento: Cumplir con las inquietudes, dudas y necesidades de nuestros visitantes.
- Respeto: Hace referencia al respeto entre las diferentes culturas o elecciones entre huéspedes y empleados.
- Responsabilidad: buen desarrollo de las actividades y funcionamiento de forma sostenible.
- Calidad y servicio: buena atención, presentación y servicio cumpliendo con las expectativas de los huéspedes.

10. Estudio ambiental.

El cambio climático y el aumento de la contaminación del planeta, ha llevado a que los entes gubernamentales tomen acciones preventivas para minimizar actividades que empeoren la situación. Todas las empresas generan de una u otra forma un impacto al ecosistema, es por esto que se ha optado por motivar a los corporativos a incluir dentro sus acciones la conservación de su entorno, el aprovechamiento óptimo de los recursos naturales y el manejo de sus desechos, este proceso hace más atractivo ante los clientes y posibles inversionistas en especial extranjeros ya que el cuidado del medio ambiente es para estas personas un aspectos muy importante; el hotel Rehabilipar busca la certificación por la norma ISO 14001, cumpliendo los tres requisitos iniciales para esto: Cumplimiento de la legislación vigente, implementar un proceso de política medioambiental y asumir un proceso de mejora continua. (Norma ISO 14001 "El impacto ambiental")

10.1.Responsabilidades

10.1.1. *Responsabilidad con los recursos Naturales*

Esta clase de responsabilidad se relaciona generalmente con el daño causado a la naturaleza y todo lo que le rodea por los actos y no actos de otro individuo o grupo

El Hotel tiene como deber con el medio natural y el entorno que le rodea disminuir el impacto ambiental que pueda genera la actividad que se pretende realizar. Esto se puede lograr con acciones tales como:

- ✓ Ahorrando Energía: utilizar equipos de nueva generación
- ✓ Usar productos de limpieza ecológicos que sean poco dañinos con el medio ambiente

- ✓ reciclar productos y materiales tales como él (papel, vidrio, cartón, etc.). además de gestionar adecuadamente los insumos requeridos por el hotel tratando de usar la mayor cantidad de envases duraderos para el proceso de producción de comida.

10.1.2. Responsabilidad social

La responsabilidad social es el compromiso con el mejoramiento social, ambiental y económico por parte de las empresas, que buscan mejorar su situación competitiva y su valor añadido.

Clientes: se busca tener una comunicación asertiva, pudiendo así dar a conocer las actividades de la organización, además de poder recolectar las necesidades de nuestros futuros clientes.

Empleados: valorar al trabajador realizando capacitaciones para su mejora continua, mejorando así la calidad de vida del empleado. Por otro lado el hotel debe contar con un ambiente laboral confortable que fomente la comunicación, la igualdad e integridad del personal.

Sociedad: llegar a las comunidades mediante programas sociales.

11. Análisis legal y tributario.

11.1.Documentación para creación del proyecto Hotel Rehabilipar.

El proceso de constitución de una SAS, requiere de diversos pasos ante las autoridades competentes, así como los documentos jurídicos e indispensables para la correcta operación y existencia de la misma.

A continuación, se presenta de una manera detallada los pasos para constituir el HOTEL Rehabilipar según los requisitos obligatorios en el decreto 1879 de 2008.

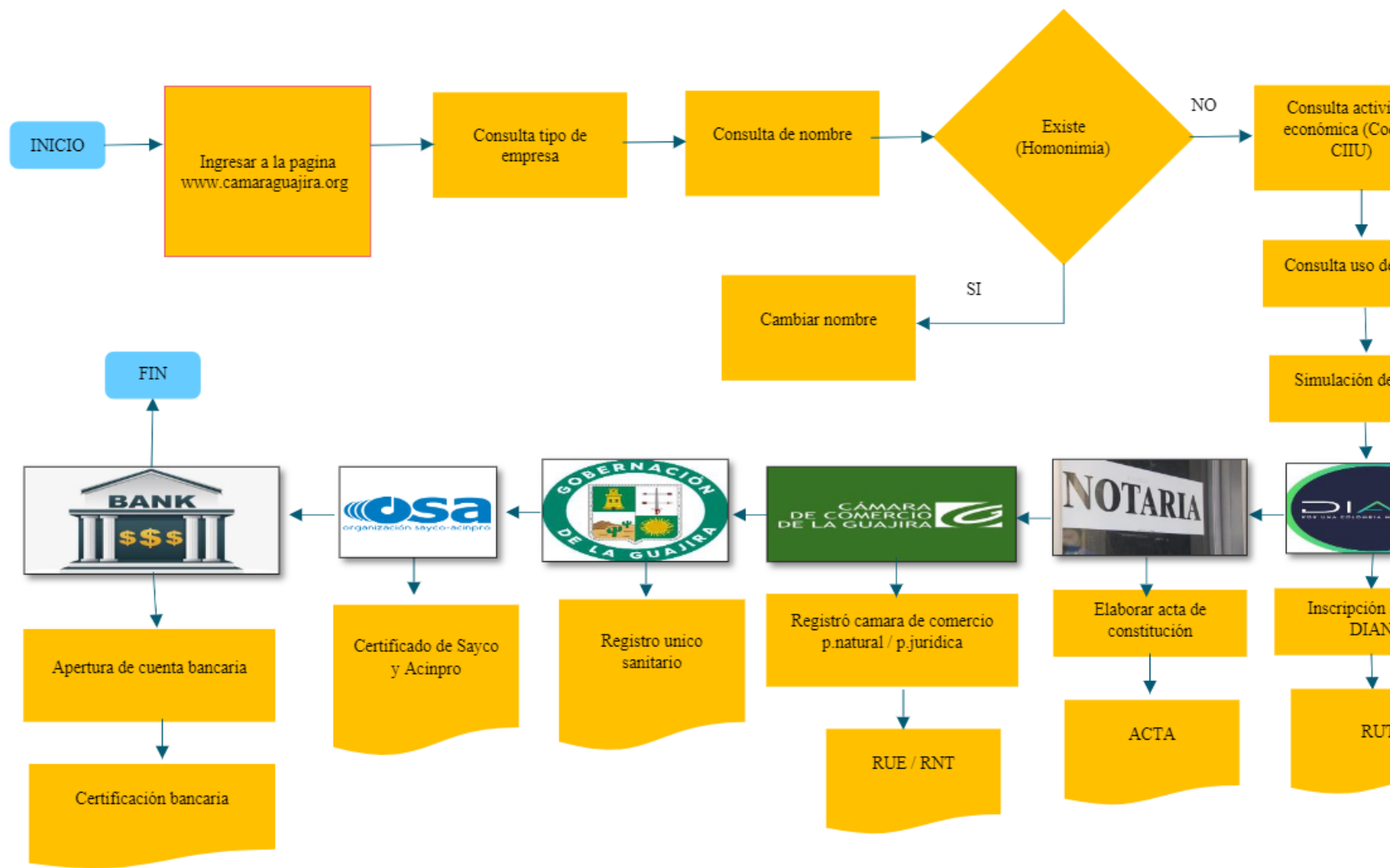


Figura 3: Flujograma de formalización de empresa

Fuente: elaboración propia

Tabla 7: Costos de inscripción y Constitución Legal

CONCEPTO	COSTO
Matricula Mercantil	\$700.000
Registro Nacional de Turismo	\$0
Certificado por Concepto Sanitario	\$0
Uso de Suelo	\$0
Certificado SAYCO Y ACINPRO	\$2.746.900
TOTAL	\$3.446.900

Fuente: elaboración propia

11.2. Tipo de Sociedad

En el caso del Hotel Rehabilipar, se considera que el tipo societario que resulta mejor para sus intereses, es la denominada SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA. (Ley 1258 de 2008).

Este tipo de sociedad, posee los beneficios que se relacionan a continuación:

- ✓ Se constituyen mediante documento privado.
- ✓ No exige un número de accionistas determinado.
- ✓ Las reformas de la sociedad no se hacen por escritura pública sino por documento privado, lo cual hace el trámite menos costoso (se ahorran gastos de escrituración).

- ✓ Autonomía para estipular libremente las normas que más se ajusten al negocio.
- ✓ Estructura flexible de capital: la SAS se puede constituir sin necesidad de pagar ninguna suma en el momento de crearla. El capital pagado puede ser cero, a diferencia de las otras sociedades que exigen un monto mínimo.
- ✓ Eliminación del requisito que exige un mínimo de dos personas para conformar una sociedad: dentro del contexto de sociedad, no cabía que una sociedad pudiera ser constituida por una sola persona, pero con la ley 1258 de 2008, esto fue posible.

11.3. Impuestos que debe presentar el proyecto Rehabilipar.

Los impuestos son la principal forma de recaudar del estado, es decir, es la forma en la que se obtiene la mayoría de los ingresos públicos que sirven para pagar administración, infraestructuras o prestación de servicios, entre otros (Gonzalez, Polette, Vargas, & Lina, 2019)

- IVA por alojamiento 19%, sin embargo, para el 2021 esta tarifa es del 0%
- Impuesto sobre la Renta 9%
- Impuesto Industria y comercio 13.8% sobre los ingresos
- Impuesto predial
- Sayco y Acinpro.

11.4. Beneficios tributarios para el sector hotelero.

Las empresas dedicadas a ofrecer servicios Hoteleros en Colombia gozan de beneficios tributarios con el propósito de incentivar la inversión en nuevos proyectos relacionados a esta actividad. (Ley 2068 del 2020 ‘‘Nueva ley del turismo’’, 2020)

- Renovación del Registro Nacional de Turismo sin sanción por extemporaneidad hasta marzo de 2021.
- Descuento en renta del 25% para quienes inviertan en proyectos de conservación y protección del medioambiente asociado con planes turísticos.
- Es importante señalar que el parágrafo 5° del artículo 240 del Estatuto tributario establece la tarifa del 9% en el impuesto sobre la renta y complementarios para el sector hotelero, siempre que se cumplan las condiciones allí descritas.
- Excluye de manera transitoria, hasta el 31 de diciembre de 2021, el IVA a la prestación de servicios de hotelería y turismo.
- Hasta el 2021 impuesto nacional al consumo (INC) con tarifa 0% para bares y restaurantes.
- Una de las medidas importantes que se aprobó en la Ley de Turismo es la excepción del IVA durante todo el 2021 para los servicios de hotelería y turismo, esto significa que un turista que quiera ir a un hotel por una o dos noches, no va a pagar el impuesto del 19% del IVA.
- ‘‘Los servicios que se presten en nuevos hoteles, siempre y cuando se construyan en municipios de hasta 200.000 habitantes, y dentro de los diez años siguientes, es decir, hasta 2026. La tarifa del 9 % la podrán aplicar por un término de 20 años.

- Es importante señalar que el párrafo 5° del artículo 240 del Estatuto tributario establece la tarifa del 9% en el impuesto sobre la renta y complementarios para el sector hotelero, siempre que se cumplan las condiciones allí descritas.

12. Estudio financiero.

12.1. Inversión inicial.

El análisis económico realizado para este proyecto determina los costos de los recursos y de la ejecución total de la operación, que abarca desde funcionamientos de producción, administración y venta. Generalmente se integran los presupuestos de ingresos y gastos para posteriormente determinar las fuentes de financiamiento que se puede requerir para lograr viabilidad del proyecto Rehabilipar en la Guajira, Dibulla.

La tabla 4 muestra que la mayor parte de la inversión inicial se invierte en el terreno y la remodelación del hotel, para una cantidad total de \$1.500.000.000 de pesos.

Tabla 8: Inversión en Terreno y Construcción

INVERSION EN TERRENO Y CONSTRUCCION			
COMPRA	LOTE	PRECIO x MT2	TOTAL
	410 mt2	\$ 1.707.317	\$ 700.000.000
CONSTRUCCION	LOTE	PRECIO x MT2	TOTAL
	410 mt2	\$ 1.951.220	\$ 800.000.000

Fuente: elaboración propia

12.2. Proyección de ventas.

La proyección de ventas de Hotel Rehabilipar, corresponde a la tarifa de cada habitación por las unidades vendidas durante el primer año, además de las ganancias que se logren obtener por los servicios tercerizados y seguro hotelero.

Tabla 9: Proyección de Ventas en el Primer Año

UNIDADES VENDIDAS

UNIDADES A VENDER	AÑO 1					
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Plan Escapada Romantica	\$ 22.274.982,00	\$ 24.749.980,00	\$ 49.499.960,00	\$ 37.124.970,00	\$ 37.124.970,00	\$ 43.312.465,00
Plan Luna De Miel	\$ 20.493.000,00	\$ 11.385.000,00	\$ 9.108.000,00	\$ 5.692.500,00	\$ 10.246.500,00	\$ 9.108.000,00
Plan Love	\$ 12.243.000,00	\$ 17.490.000,00	\$ 1.749.000,00	\$ 2.623.500,00	\$ 4.372.500,00	\$ 4.372.500,00
Ingresos del spa	\$ 200.000,00	\$ 250.000,00	\$ 150.000,00	\$ 200.000,00	\$ 350.000,00	\$ 350.000,00
Ganancias por terceros	\$ 1.677.000,00	\$ 2.871.800,00	\$ 1.622.000,00	\$ 1.441.400,00	\$ 1.436.000,00	\$ 1.829.000,00
Seguro Hotelero	\$ 645.408,00	\$ 1.129.464,00	\$ 645.408,00	\$ 685.746,00	\$ 806.760,00	\$ 927.774,00
Ventas totales	\$ 57.533.390,00	\$ 57.876.244,00	\$ 62.774.368,00	\$ 47.768.116,00	\$ 54.336.730,00	\$ 59.899.739,00

Fuente: elaboración propia

	AÑO 1						
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
\$	30.937.475,00	30.937.475,00	32.174.974,00	34.649.972,00	37.124.970,00	43.312.465,00	423.224.658,00
\$	11.385.000,00	11.385.000,00	5.692.500,00	5.692.500,00	7.969.500,00	3.415.500,00	111.573.000,00
\$	8.745.000,00	5.247.000,00	6.121.500,00	4.372.500,00	6.996.000,00	6.996.000,00	81.328.500,00
\$	300.000,00	250.000,00	350.000,00	150.000,00	350.000,00	350.000,00	3.250.000,00
\$	1.388.400,00	1.659.400,00	3.069.800,00	1.414.400,00	2.371.800,00	2.243.800,00	23.024.800,00
\$	847.098,00	766.422,00	806.760,00	726.084,00	968.112,00	726.084,00	9.681.120,00
\$	53.602.973,00	50.245.297,00	48.215.534,00	47.005.456,00	55.780.382,00	57.043.849,00	652.082.078,00

Fuente: elaboración propia

Tabla 10: Proyección de Ventas de los próximos 5 años

UNIDADES A VENDER	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Plan Escapada Romantica	\$ 423.224.658,00	\$ 520.566.329,34	\$ 640.296.585,09	\$ 787.564.799,66	\$ 968.704.703,58
Plan Luna De Miel	\$ 111.573.000,00	\$ 137.234.790,00	\$ 168.798.791,70	\$ 207.622.513,79	\$ 255.375.691,96
Plan Love	\$ 81.328.500,00	\$ 100.034.055,00	\$ 123.041.887,65	\$ 151.341.521,81	\$ 186.150.071,83
Ganancias por terceros	\$ 23.024.800,00	\$ 28.320.504,00	\$ 34.834.219,92	\$ 42.846.090,50	\$ 52.700.691,32
Ingresos del spa	\$ 3.250.000,00	\$ 3.997.500,00	\$ 4.916.925,00	\$ 6.047.817,75	\$ 7.438.815,83
Seguro Hotelero	\$ 9.681.120,00	\$ 11.907.777,60	\$ 14.646.566,45	\$ 18.015.276,73	\$ 22.158.790,38
Ventas totales	\$ 652.082.078,00	\$ 802.060.955,94	\$ 986.534.975,81	\$ 1.213.438.020,24	\$ 1.492.528.764,90

Fuente: elaboración propia

Con la anterior tabla se puede visualizar las proyecciones de ventas del Hotel HABILIPAR de los próximos cinco años.

Teniendo un monto de \$652.082.078 para el primer año, \$802.060.955,94 para el segundo año, \$986.534.975,81 para el tercer año, \$1.213.438.020,24 para el cuarto año y \$1.492.528.764,90 para el quinto año.

12.3.Financiamiento.

El financiamiento es necesario para que el proyecto Rehabilipar en el corregimiento de Palomino pueda funcionar adecuadamente. Este financiamiento se va realizar por medio de dos fuentes: solicitud de crédito a una entidad bancaria en la ciudad de Santa Marta, en este caso el proyecto y aportes de socios. El crédito tendrá un plazo de 5 años, con el Banco Bogotá el cual cuanta con una tasa de 26.02% EA. La cantidad que se va a requerir a la entidad bancaria es de \$1.165.200.601.18 de pesos en moneda colombiana que constituye el 70% de la inversión y este crédito cubre la mayor parte de los gastos. A continuación, un cuadro donde muestra detalladamente la financiación.

Tabla 11: Comparación de Tasas Efectivas de los Bancos

BANCOS	INTERESES		PLAZOS
BANCOLOMBIA	27,18%	EA	48-84 MESES TASA FIJA
BANCO DAVIVIENDA	26,31%	EA	37-60 MESES
BANCO BOGOTA	26,02%	EA	24-72 MESES
BANCO AV VILLAS	33,50%	EA	37-60 MESES

Fuente: elaboración propia

Tabla 12: Financiación del Proyecto

CREDITO	VALOR	PORCENTAJE
Credito	\$ 1.165.200.601,18	70%
Aporte de Socio	\$ 465.640.420,82	30%
TOTAL	\$ 1.630.841.022,00	100%

Fuente: elaboración propia

Tabla 13: Amortización del Préstamo

AMORTIZACION DEL PRESTAMOS					
CAPITAL	\$ 1.165.200.601,18				
INTERES	1,95%				
TIEMPO	5 AÑOS				
PAGO MENSUAL	\$ 20.397.879,37				
PERIODO	SALDO INICIAL	CUOTA FIJA	INTERESES	ABONO A CAPITAL	NUEVO SALDO
0					\$ 1.165.200.601,18
1	\$1.165.200.601,18	\$20.397.879,37	\$1.893.450,98	\$18.504.428,39	\$1.146.696.172,79
2	\$1.146.696.172,79	\$20.397.879,37	\$1.863.381,28	\$18.534.498,09	\$1.128.161.674,70
3	\$1.128.161.674,70	\$20.397.879,37	\$1.833.262,72	\$18.564.616,65	\$1.109.597.058,05
4	\$1.109.597.058,05	\$20.397.879,37	\$1.803.095,22	\$18.594.784,15	\$1.091.002.273,91
5	\$1.091.002.273,91	\$20.397.879,37	\$1.772.878,70	\$18.625.000,67	\$1.072.377.273,23
6	\$1.072.377.273,23	\$20.397.879,37	\$1.742.613,07	\$18.655.266,30	\$1.053.722.006,93
7	\$1.053.722.006,93	\$20.397.879,37	\$1.712.298,26	\$18.685.581,11	\$1.035.036.425,83
8	\$1.035.036.425,83	\$20.397.879,37	\$1.681.934,19	\$18.715.945,18	\$1.016.320.480,65
9	\$1.016.320.480,65	\$20.397.879,37	\$1.651.520,78	\$18.746.358,59	\$997.574.122,06
10	\$997.574.122,06	\$20.397.879,37	\$1.621.057,95	\$18.776.821,42	\$978.797.300,64
11	\$978.797.300,64	\$20.397.879,37	\$1.590.545,61	\$18.807.333,75	\$959.989.966,89
12	\$959.989.966,89	\$20.397.879,37	\$1.559.983,70	\$18.837.895,67	\$941.152.071,21
13	\$941.152.071,21	\$20.397.879,37	\$1.529.372,12	\$18.868.507,25	\$922.283.563,96
14	\$922.283.563,96	\$20.397.879,37	\$1.498.710,79	\$18.899.168,58	\$903.384.395,39
15	\$903.384.395,39	\$20.397.879,37	\$1.467.999,64	\$18.929.879,73	\$884.454.515,66
16	\$884.454.515,66	\$20.397.879,37	\$1.437.238,59	\$18.960.640,78	\$865.493.874,88
17	\$865.493.874,88	\$20.397.879,37	\$1.406.427,55	\$18.991.451,82	\$846.502.423,06
18	\$846.502.423,06	\$20.397.879,37	\$1.375.566,44	\$19.022.312,93	\$827.480.110,13
19	\$827.480.110,13	\$20.397.879,37	\$1.344.655,18	\$19.053.224,19	\$808.426.885,94
20	\$808.426.885,94	\$20.397.879,37	\$1.313.693,69	\$19.084.185,68	\$789.342.700,26
21	\$789.342.700,26	\$20.397.879,37	\$1.282.681,89	\$19.115.197,48	\$770.227.502,78
22	\$770.227.502,78	\$20.397.879,37	\$1.251.619,69	\$19.146.259,68	\$751.081.243,10
23	\$751.081.243,10	\$20.397.879,37	\$1.220.507,02	\$19.177.372,35	\$731.903.870,75
24	\$731.903.870,75	\$20.397.879,37	\$1.189.343,79	\$19.208.535,58	\$712.695.335,18
25	\$712.695.335,18	\$20.397.879,37	\$1.158.129,92	\$19.239.749,45	\$693.455.585,73
26	\$693.455.585,73	\$20.397.879,37	\$1.126.865,33	\$19.271.014,04	\$674.184.571,69
27	\$674.184.571,69	\$20.397.879,37	\$1.095.549,93	\$19.302.329,44	\$654.882.242,25
28	\$654.882.242,25	\$20.397.879,37	\$1.064.183,64	\$19.333.695,72	\$635.548.546,52
29	\$635.548.546,52	\$20.397.879,37	\$1.032.766,39	\$19.365.112,98	\$616.183.433,54
30	\$616.183.433,54	\$20.397.879,37	\$1.001.298,08	\$19.396.581,29	\$596.786.852,25
31	\$596.786.852,25	\$20.397.879,37	\$969.778,63	\$19.428.100,73	\$577.358.751,52
32	\$577.358.751,52	\$20.397.879,37	\$938.207,97	\$19.459.671,40	\$557.899.080,12
33	\$557.899.080,12	\$20.397.879,37	\$906.586,01	\$19.491.293,36	\$538.407.786,76
34	\$538.407.786,76	\$20.397.879,37	\$874.912,65	\$19.522.966,71	\$518.884.820,04
35	\$518.884.820,04	\$20.397.879,37	\$843.187,83	\$19.554.691,54	\$499.330.128,51
36	\$499.330.128,51	\$20.397.879,37	\$811.411,46	\$19.586.467,91	\$479.743.660,60
37	\$479.743.660,60	\$20.397.879,37	\$779.583,45	\$19.618.295,92	\$460.125.364,68
38	\$460.125.364,68	\$20.397.879,37	\$747.703,72	\$19.650.175,65	\$440.475.189,03
39	\$440.475.189,03	\$20.397.879,37	\$715.772,18	\$19.682.107,19	\$420.793.081,84
40	\$420.793.081,84	\$20.397.879,37	\$683.788,76	\$19.714.090,61	\$401.078.991,23
41	\$401.078.991,23	\$20.397.879,37	\$651.753,36	\$19.746.126,01	\$381.332.865,22
42	\$381.332.865,22	\$20.397.879,37	\$619.665,91	\$19.778.213,46	\$361.554.651,76
43	\$361.554.651,76	\$20.397.879,37	\$587.526,31	\$19.810.353,06	\$341.744.298,70
44	\$341.744.298,70	\$20.397.879,37	\$555.334,49	\$19.842.544,88	\$321.901.753,82
45	\$321.901.753,82	\$20.397.879,37	\$523.090,35	\$19.874.789,02	\$302.026.964,80
46	\$302.026.964,80	\$20.397.879,37	\$490.793,82	\$19.907.085,55	\$282.119.879,25
47	\$282.119.879,25	\$20.397.879,37	\$458.444,80	\$19.939.434,56	\$262.180.444,69
48	\$262.180.444,69	\$20.397.879,37	\$426.043,22	\$19.971.836,15	\$242.208.608,54
49	\$242.208.608,54	\$20.397.879,37	\$393.588,99	\$20.004.290,38	\$222.204.318,16
50	\$222.204.318,16	\$20.397.879,37	\$361.082,02	\$20.036.797,35	\$202.167.520,81
51	\$202.167.520,81	\$20.397.879,37	\$328.522,22	\$20.069.357,15	\$182.098.163,66
52	\$182.098.163,66	\$20.397.879,37	\$295.909,52	\$20.101.969,85	\$161.996.193,81
53	\$161.996.193,81	\$20.397.879,37	\$263.243,81	\$20.134.635,55	\$141.861.558,26
54	\$141.861.558,26	\$20.397.879,37	\$230.525,03	\$20.167.354,34	\$121.694.203,92
55	\$121.694.203,92	\$20.397.879,37	\$197.753,08	\$20.200.126,29	\$101.494.077,63
56	\$101.494.077,63	\$20.397.879,37	\$164.927,88	\$20.232.951,49	\$81.261.126,14
57	\$81.261.126,14	\$20.397.879,37	\$132.049,33	\$20.265.830,04	\$60.995.296,10
58	\$60.995.296,10	\$20.397.879,37	\$99.117,36	\$20.298.762,01	\$40.696.534,09
59	\$40.696.534,09	\$20.397.879,37	\$66.131,87	\$20.331.747,50	\$20.364.786,59
60	\$20.364.786,59	\$20.397.879,37	\$33.092,78	\$20.364.786,59	\$0,00

Fuente: elaboración propia

12.4. Costos.

Para calcular los costos del Hotel Rehabilipar, fue necesario desglosarlos en Costos Administrativos y Costos Operativos.

En cuanto a los costos Administrativos del hotel, se encuentra la nómina del personal administrativo, los servicios generales y los servicios de comercialización que necesitara el hotel para su operación diaria.

Por otro lado, tenemos los costos Operativos, en el podemos encontrar los insumos y materiales para la operación del Hotel, como lo son: la mano de obra directa, la papelería, etc. Insumos necesarios para la puesta en marcha del Hotel.

Tabla 14: Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Concepto	Mensual	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Administración						
Servicios Profesionales (Contador Público)	\$ 1.800.000	\$ 21.600.000	\$ 23.544.000	\$ 25.662.960	\$ 27.972.626	\$ 30.490.163
Servicios profesionales (Psicólogo)	\$ 3.200.000	\$ 38.400.000	\$ 41.856.000	\$ 45.623.040	\$ 49.729.114	\$ 54.204.734
Papelería administrativa	\$ 250.000	\$ 3.000.000	\$ 3.270.000	\$ 3.564.300	\$ 3.885.087	\$ 4.234.745
Sueldos Administración	\$ 6.871.765	\$ 82.461.180	\$ 89.882.686	\$ 97.972.128	\$ 106.789.619	\$ 116.400.685
Servicio de limpieza de oficina	\$ 191.667	\$ 2.300.004	\$ 2.507.004	\$ 2.732.635	\$ 2.978.572	\$ 3.246.643
Suministros de Limpieza Áreas Comunes	\$ 350.000	\$ 4.200.000	\$ 4.578.000	\$ 4.990.020	\$ 5.439.122	\$ 5.928.643
Capacitación del personal	\$ 500.000	\$ 6.000.000	\$ 6.540.000	\$ 7.128.600	\$ 7.770.174	\$ 8.469.490
Comercialización						
Folletería e Impresos	\$ 583.333	\$ 6.999.996	\$ 7.629.996	\$ 8.316.695	\$ 9.065.198	\$ 9.881.066
Costos intermediarios	\$ 720.000	\$ 8.640.000	\$ 9.417.600	\$ 10.265.184	\$ 11.189.051	\$ 12.196.065
Internet (página Web)	\$ 231.667	\$ 2.780.004	\$ 3.030.204	\$ 3.302.923	\$ 3.600.186	\$ 3.924.203
Servicios generales						
Agua corriente	\$ 500.000	\$ 6.000.000	\$ 6.540.000	\$ 7.128.600	\$ 7.770.174	\$ 8.469.490
Energía Eléctrica	\$ 500.000	\$ 6.000.000	\$ 6.540.000	\$ 7.128.600	\$ 7.770.174	\$ 8.469.490
Costo de llamadas, Internet (100 megas)	\$ 148.900	\$ 1.786.800	\$ 1.947.612	\$ 2.122.897	\$ 2.313.958	\$ 2.522.214
Totales	\$ 15.847.332	\$ 190.167.984	\$ 207.283.103	\$ 225.938.582	\$ 246.273.054	\$ 268.437.629

Fuente: elaboración propia

Tabla 15: Gastos Operativos

GASTOS OPERATIVOS						
Concepto	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia Prima Directa						
Suministro de Habitaciones	\$ 350.000	\$ 4.200.000,00	\$ 4.578.000,00	\$ 4.990.020,00	\$ 5.439.121,80	\$ 5.928.642,76
Amenities	\$ 450.000	\$ 5.400.000,00	\$ 5.886.000,00	\$ 6.415.740,00	\$ 6.993.156,60	\$ 7.622.540,69
Suministro de limpieza	\$ 300.000	\$ 3.600.000,00	\$ 3.924.000,00	\$ 4.277.160,00	\$ 4.662.104,40	\$ 5.081.693,80
desechables	\$ 150.000	\$ 1.800.000,00	\$ 1.962.000,00	\$ 2.138.580,00	\$ 2.331.052,20	\$ 2.540.846,90
Suministros de Spa	\$ 700.000	\$ 8.400.000,00	\$ 9.156.000,00	\$ 9.980.040,00	\$ 10.878.243,60	\$ 11.857.285,52
Mano de obra Directa						
Recepcionista	\$ 2.988.856	\$ 35.866.276	\$ 39.094.241	\$ 42.612.722	\$ 46.447.867	\$ 50.628.175
Ama de Llaves	\$ 1.769.299	\$ 21.231.585	\$ 23.142.428	\$ 25.225.246	\$ 27.495.518	\$ 29.970.115
Aux. Mantenimiento	\$ 1.326.486	\$ 15.917.836	\$ 17.350.441	\$ 18.911.981	\$ 20.614.059	\$ 22.469.325
Vigilante	\$ 5.633.761	\$ 67.605.132	\$ 73.689.594	\$ 80.321.658	\$ 87.550.607	\$ 95.430.162
Masajista	\$ 1.266.449	\$ 15.197.385	\$ 16.565.150	\$ 18.056.013	\$ 19.681.055	\$ 21.452.349
Costos Indirectos de Fabricacion						
Energia Electrica	\$ 2.500.000	\$ 30.000.000,00	\$ 32.700.000,00	\$ 35.643.000,00	\$ 38.850.870,00	\$ 42.347.448,30
Agua Corriente	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000,00	\$ 13.080.000,00	\$ 14.257.200,00	\$ 15.540.348,00	\$ 16.938.979,32
Llamadas /Internet 300 MEGAS	\$ 202.900	\$ 2.434.800,00	\$ 2.653.932,00	\$ 2.892.785,88	\$ 3.153.136,61	\$ 3.436.918,90
Seguro Hotelero	\$ 192.000	\$ 2.304.000,00	\$ 2.511.360,00	\$ 2.737.382,40	\$ 2.983.746,82	\$ 3.252.284,03
Totales	\$ 18.829.751	\$ 225.957.014	\$ 246.293.146	\$ 268.459.529	\$ 292.620.886	\$ 318.956.766

Fuente: elaboración propia

12.4.1. Mano de obra.

Tabla 16: Costos de Nomina

COSTOS NÓMINA (para la empresa)

CARGO		DIAS LABORADOS	SALARIO BASE	TOTAL SALARIOS	AUXILIO DE TRANSPORTE	RECARGO NOCTURNO	APORTES A SEGURIDAD SOCIAL			APORTES PARAFISCALES			CARGA PRESTACIONAL				TOTAL M
							SALUD	PENSION	ARL	CAJA COMP	ICBF	SENA	CESANTIAS	PRIMA LEGAL	VACACIONES	INTERESES	
Recepcionista	2	30	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000	\$ 205.708	N/A	N/A	\$ 240.000	\$ 10.440	\$ 80.000	N/A	N/A	\$ 183.735	\$ 183.735	\$ 83.400	\$ 1.837	\$ 2.9
Ama de Llaves	1	30	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 102.854	N/A	N/A	\$ 144.000	\$ 6.264	\$ 48.000	N/A	N/A	\$ 108.528	\$ 108.528	\$ 50.040	\$ 1.085	\$ 1.7
Aux. Mantenimiento	1	30	\$ 877.803	\$ 877.803	\$ 102.854	N/A	N/A	\$ 105.336	\$ 4.582	\$ 35.112	N/A	N/A	\$ 81.689	\$ 81.689	\$ 36.604	\$ 817	\$ 1.3
Vigilante	3	30	\$ 1.100.000	\$ 3.300.000	\$ 308.562	\$ 433.125	N/A	\$ 447.975	\$ 162.391	\$ 149.325	N/A	N/A	\$ 336.673	\$ 336.673	\$ 155.671	\$ 3.367	\$ 5.6
Presidente Ejecutivo	1	30	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	N/A	N/A	N/A	\$ 360.000	\$ 15.660	\$ 120.000	N/A	N/A	\$ 249.900	\$ 249.900	\$ 125.100	\$ 2.499	\$ 4.7
Gerente	1	30	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	N/A	N/A	N/A	\$ 240.000	\$ 10.440	\$ 80.000	N/A	N/A	\$ 166.600	\$ 166.600	\$ 83.400	\$ 1.666	\$ 2.7
Masajista	1	30	\$ 877.803	\$ 877.803	\$ 102.854	N/A	N/A	\$ 105.336	\$ 4.582	\$ 35.112	N/A	N/A	\$ 81.689	\$ 81.689	\$ 36.604	\$ 817	\$ 1.3
TOTAL EN \$COP	10		\$ 10.055.606	\$ 13.255.606	\$ 822.832	\$ 433.125	\$ -	\$ 1.642.648	\$ 214.359	\$ 547.549	\$ -	\$ -	\$ 1.208.813	\$ 1.208.813	\$ 570.820	\$ 12.088	\$ 19.9

Fuente: elaboración propia

Tabla 17: Gastos de Personal

GASTOS DE PERSONAL						
Personal Administrativo	Sueldo Mensual	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000	\$ 24.960.000	\$ 25.958.400	\$ 26.996.736	\$ 28.076.605
Presidente Ejecutivo	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000	\$ 37.440.000	\$ 38.937.600	\$ 40.495.104	\$ 42.114.908
Aportes ARP	\$ 600.000	\$ 7.200.000	\$ 7.488.000	\$ 7.787.520	\$ 8.099.021	\$ 8.422.982
Aportes ARL	\$ 26.100	\$ 313.200	\$ 325.728	\$ 338.757	\$ 352.307	\$ 366.400
Aportes Caja de Compensacion	\$ 200.000	\$ 2.400.000	\$ 2.496.000	\$ 2.595.840	\$ 2.699.674	\$ 2.807.661
Cesantias	\$ 416.500	\$ 4.998.000	\$ 5.197.920	\$ 5.405.837	\$ 5.622.070	\$ 5.846.953
Intereses de Cesantias	\$ 4.165	\$ 49.980	\$ 51.979	\$ 54.058	\$ 56.221	\$ 58.470
Primas Legales	\$ 416.500	\$ 4.998.000	\$ 5.197.920	\$ 5.405.837	\$ 5.622.070	\$ 5.846.953
Vacaciones	\$ 208.500	\$ 2.502.000	\$ 2.602.080	\$ 2.706.163	\$ 2.814.410	\$ 2.926.986
TOTAL	\$ 6.871.765	\$ 82.461.180	\$ 85.759.627	\$ 89.190.012	\$ 92.757.613	\$ 96.467.917
Personal Operativo	Sueldo Mensual	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Recepcionistas	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000	\$ 24.960.000	\$ 25.958.400	\$ 26.996.736	\$ 28.076.605
Camarera	\$ 877.803	\$ 10.533.636	\$ 10.954.981	\$ 11.393.181	\$ 11.848.908	\$ 12.322.864
Aux. Mantenimiento	\$ 877.803	\$ 10.533.636	\$ 10.954.981	\$ 11.393.181	\$ 11.848.908	\$ 12.322.864
Vigilantes	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000	\$ 24.960.000	\$ 25.958.400	\$ 26.996.736	\$ 28.076.605
Masajista	\$ 877.803	\$ 10.533.636	\$ 10.954.981	\$ 11.393.181	\$ 11.848.908	\$ 12.322.864
auxilio de transporte	\$ 822.832	\$ 9.873.984	\$ 10.268.943	\$ 10.679.701	\$ 11.106.889	\$ 11.551.165
recargo nocturno	\$ 433.125	\$ 5.197.500	\$ 5.405.400	\$ 5.621.616	\$ 5.846.481	\$ 6.080.340
Aportes ARP	\$ 1.042.648	\$ 12.511.773	\$ 13.012.244	\$ 13.532.733	\$ 14.074.043	\$ 14.637.004
Aportes ARL	\$ 188.259	\$ 2.259.110	\$ 2.349.475	\$ 2.443.454	\$ 2.541.192	\$ 2.642.840
Aportes Caja de Compensacion	\$ 312.437	\$ 3.749.245	\$ 3.899.215	\$ 4.055.184	\$ 4.217.391	\$ 4.386.087
Cesantias	\$ 792.313	\$ 9.507.758	\$ 9.888.069	\$ 10.283.591	\$ 10.694.935	\$ 11.122.733
Intereses de Cesantias	\$ 4.556	\$ 54.677	\$ 56.864	\$ 59.139	\$ 61.504	\$ 63.964
Primas Legales	\$ 622.241	\$ 7.466.888	\$ 7.765.564	\$ 8.076.186	\$ 8.399.234	\$ 8.735.203
Vacaciones	\$ 290.049	\$ 3.480.585	\$ 3.619.809	\$ 3.764.601	\$ 3.915.185	\$ 4.071.792
TOTAL	\$ 11.141.869	\$ 133.702.429	\$ 139.050.526	\$ 144.612.547	\$ 150.397.049	\$ 156.412.931

Fuente: elaboración propia

12.5.Estado de resultados.

Mediante el Estado de Resultado, se pueden mostrar las utilidades producidas por Hotel Habilpar, en cada año analizado, especificando los ingresos, costos, gastos financieros y valor de los impuestos. Se refleja un incremento en los ingresos del hotel, y en cuanto a los gastos administrativos y costos de ventas no se muestra la misma variación. Lo anterior, da como resultado un incremento en la Utilidad neta.

Tabla 18: Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS BRUTOS					
Plan Escapada Romantica	\$ 423.224.658,00	\$ 520.566.329,34	\$ 640.296.585,09	\$ 787.564.799,66	\$ 968.704.703,58
Plan Luna De Miel	\$ 111.573.000,00	\$ 137.234.790,00	\$ 168.798.791,70	\$ 207.622.513,79	\$ 255.375.691,96
Plan Love	\$ 81.328.500,00	\$ 100.034.055,00	\$ 123.041.887,65	\$ 151.341.521,81	\$ 186.150.071,83
Ganancias por terceros	\$ 23.024.800,00	\$ 28.320.504,00	\$ 34.834.219,92	\$ 42.846.090,50	\$ 52.700.691,32
Ingresos del Spa	\$ 3.250.000,00	\$ 3.997.500,00	\$ 4.916.925,00	\$ 6.047.817,75	\$ 7.438.815,83
Seguro Hotelero	\$ 9.681.120,00	\$ 11.907.777,60	\$ 14.646.566,45	\$ 18.015.276,73	\$ 22.158.790,38
TOTAL GENERAL DE INGRESOS	\$ 652.082.078,00	\$ 802.060.955,94	\$ 986.534.975,81	\$ 1.213.438.020,24	\$ 1.492.528.764,90
COSTOS					
Materia Prima Directa					
Suministro de Habitaciones	\$ 4.200.000,00	\$ 4.578.000,00	\$ 4.990.020,00	\$ 5.439.121,80	\$ 5.928.642,76
Amenities	\$ 5.400.000,00	\$ 5.886.000,00	\$ 6.415.740,00	\$ 6.993.156,60	\$ 7.622.540,69
Suministro de limpieza desechables	\$ 3.600.000,00	\$ 3.924.000,00	\$ 4.277.160,00	\$ 4.662.104,40	\$ 5.081.693,80
Suministros de Spa	\$ 1.800.000,00	\$ 1.962.000,00	\$ 2.138.580,00	\$ 2.331.052,20	\$ 2.540.846,90
Mano de obra Directa					
Recepcionista	\$ 8.400.000,00	\$ 9.156.000,00	\$ 9.980.040,00	\$ 10.878.243,60	\$ 11.857.285,52
Ama de Llaves	\$ 35.866.275,69	\$ 39.094.240,50	\$ 42.612.722,15	\$ 46.447.867,14	\$ 50.628.175,18
Aux. Mantenimiento	\$ 21.231.585,05	\$ 23.142.427,70	\$ 25.225.246,19	\$ 27.495.518,35	\$ 29.970.115,00
Vigilante	\$ 15.917.836,08	\$ 17.350.441,33	\$ 18.911.981,05	\$ 20.614.059,34	\$ 22.469.324,69
Masajista	\$ 67.605.132,35	\$ 73.689.594,27	\$ 80.321.657,75	\$ 87.550.606,95	\$ 95.430.161,57
Masajista	\$ 15.197.385,16	\$ 16.565.149,82	\$ 18.056.013,31	\$ 19.681.054,51	\$ 21.452.349,41
Costos Indirectos de Fabricacion					
Energia Electrica	\$ 30.000.000,00	\$ 32.700.000,00	\$ 35.643.000,00	\$ 38.850.870,00	\$ 42.347.448,30
Agua Corriente	\$ 12.000.000,00	\$ 13.080.000,00	\$ 14.257.200,00	\$ 15.540.348,00	\$ 16.938.979,32
Llamadas /Internet 300 MEGAS	\$ 2.434.800,00	\$ 2.653.932,00	\$ 2.892.785,88	\$ 3.153.136,61	\$ 3.436.918,90
Seguro Hotelero	\$ 2.304.000,00	\$ 2.511.360,00	\$ 2.737.382,40	\$ 2.983.746,82	\$ 3.252.284,03
TOTAL GENERAL DE COSTOS	\$ 228.987.014,33	\$ 246.293.146,62	\$ 268.469.628,73	\$ 292.620.886,31	\$ 318.956.766,08
UTILIDAD BRUTA	\$ 426.125.063,67	\$ 555.767.810,32	\$ 718.075.447,08	\$ 920.817.133,93	\$ 1.173.571.998,81
GASTOS					
Administrativos					
Servicios Profesionales (Contador Público)	\$ 21.600.000,00	\$ 23.544.000,00	\$ 25.662.960,00	\$ 27.972.626,40	\$ 30.490.162,78
Papelaria administrativa	\$ 3.000.000,00	\$ 3.270.000,00	\$ 3.564.300,00	\$ 3.885.087,00	\$ 4.234.744,83
Sueldos Administracion	\$ 82.461.180,00	\$ 89.882.686,20	\$ 97.972.127,96	\$ 106.789.619,47	\$ 116.400.685,23
Servicio de limpieza de oficina	\$ 2.300.004,00	\$ 2.507.004,36	\$ 2.732.634,75	\$ 2.978.571,88	\$ 3.246.643,35
Suministros de Limpieza Áreas Comunes	\$ 4.200.000,00	\$ 4.578.000,00	\$ 4.990.020,00	\$ 5.439.121,80	\$ 5.928.642,76
Capacitación del personal	\$ 6.000.000,00	\$ 6.540.000,00	\$ 7.128.600,00	\$ 7.770.174,00	\$ 8.469.489,66
Comercializacion					
Folleteria e Impresos	\$ 6.999.996,00	\$ 7.629.995,64	\$ 8.316.695,25	\$ 9.065.197,82	\$ 9.881.065,62
Costos intermediarios	\$ 8.640.000,00	\$ 9.417.600,00	\$ 10.265.184,00	\$ 11.189.050,56	\$ 12.196.065,11
Internet (página Web)	\$ 2.780.004,00	\$ 3.030.204,36	\$ 3.302.922,75	\$ 3.600.185,80	\$ 3.924.202,52
Servicios generales					
Agua corriente	\$ 6.000.000,00	\$ 6.540.000,00	\$ 7.128.600,00	\$ 7.770.174,00	\$ 8.469.489,66
Energia Eléctrica	\$ 6.000.000,00	\$ 6.540.000,00	\$ 7.128.600,00	\$ 7.770.174,00	\$ 8.469.489,66
Costo de llamadas, Internet (100 megas)	\$ 1.786.800,00	\$ 1.947.612,00	\$ 2.122.897,08	\$ 2.313.957,82	\$ 2.522.214,02
TOTAL GENERAL DE GASTOS	\$ 151.767.984,00	\$ 165.427.102,56	\$ 180.315.541,79	\$ 196.543.940,55	\$ 214.232.895,20
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 274.357.079,67	\$ 390.340.707,76	\$ 537.759.905,29	\$ 724.273.193,38	\$ 959.339.103,61
GASTOS NO OPERACIONALES					
Intereses	\$ 20.726.022,46	\$ 16.317.816,39	\$ 11.823.147,84	\$ 7.239.500,37	\$ 2.563.943,89
IMPUESTOS					
Impuesto a la renta (9%)	\$ 24.692.137,17	\$ 35.130.663,70	\$ 48.398.391,48	\$ 65.184.587,40	\$ 86.340.519,33
TOTAL GENERAL DE IMPUESTOS	\$ 24.692.137,17	\$ 35.130.663,70	\$ 48.398.391,48	\$ 65.184.587,40	\$ 86.340.519,33
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS	\$ 228.938.920,04	\$ 338.892.227,67	\$ 477.538.365,97	\$ 651.849.105,60	\$ 870.432.640,40
RESERVAS					
Reserva Legal (10%)	\$ 22.893.892,00	\$ 33.889.222,77	\$ 47.753.836,60	\$ 65.184.910,56	\$ 87.043.264,04
TOTAL RESERVAS	\$ 22.893.892,00	\$ 33.889.222,77	\$ 47.753.836,60	\$ 65.184.910,56	\$ 87.043.264,04
UTILIDAD NETA	\$ 206.045.028,03	\$ 305.003.004,90	\$ 429.784.529,37	\$ 586.664.195,04	\$ 783.389.376,36

Fuente: elaboración propia

12.6.Flujo de caja.

El flujo de caja se define como la herramienta de gestión que permite enlazar la actividad diaria con la realidad del resto de la empresa (Céspedes Pinche & Delgado Torres, 2019).

El flujo de caja permite presentar las entradas y salidas netas de un periodo determinado, además, evaluar la capacidad que tiene la empresa para cumplir con los compromisos y así poder planear las operaciones futuras de la compañía. (Economipedia, 2021).

Tabla 19: Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Plan Escapada Romantica	\$ 423.224.658	\$ 520.566.329	\$ 640.296.585	\$ 787.564.800	\$ 968.704.704	
Plan Luna De Miel	\$ 111.573.000	\$ 137.234.790	\$ 168.798.792	\$ 207.622.514	\$ 255.375.692	
Plan Love	\$ 81.328.500	\$ 100.034.055	\$ 123.041.888	\$ 151.341.522	\$ 186.150.072	
Ganancias por terceros	\$ 23.024.800	\$ 28.320.504	\$ 34.834.220	\$ 42.846.091	\$ 52.700.691	
Ingresos del Spa	\$ 3.250.000	\$ 3.997.500	\$ 4.916.925	\$ 6.047.818	\$ 7.438.816	
Seguro Hotelero	\$ 9.681.120	\$ 11.907.778	\$ 14.646.566	\$ 18.015.277	\$ 22.158.790	
TOTAL GENERAL DE INGRESOS	\$ 652.082.078	\$ 802.060.966	\$ 986.534.976	\$ 1.213.438.020	\$ 1.492.528.765	
COSTO DE INVERSION	\$ 1.165.200.601					
APORTE DE SOCIOS	\$ 465.640.421					
EGRESOS						
COSTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Materia Prima Directa						
Suministro de Habitaciones	\$ 4.200.000,00	\$ 4.578.000,00	\$ 4.990.020,00	\$ 5.439.121,80	\$ 5.928.642,76	
Amenities	\$ 5.400.000,00	\$ 5.886.000,00	\$ 6.415.740,00	\$ 6.993.156,60	\$ 7.622.540,69	
Suministro de limpieza desechables	\$ 3.600.000,00	\$ 3.924.000,00	\$ 4.277.160,00	\$ 4.662.104,40	\$ 5.081.693,80	
Suministros de Spa	\$ 1.800.000,00	\$ 1.962.000,00	\$ 2.138.580,00	\$ 2.331.052,20	\$ 2.540.846,90	
Mano de obra Directa						
Recepcionista	\$ 35.866.275,69	\$ 39.094.240,50	\$ 42.612.722,15	\$ 46.447.867,14	\$ 50.628.175,18	
Amo de Llaves	\$ 21.231.585,05	\$ 23.142.427,70	\$ 25.225.246,19	\$ 27.495.518,35	\$ 29.970.115,00	
Aux. Mantenimiento	\$ 15.917.836,08	\$ 17.350.441,33	\$ 18.911.981,05	\$ 20.614.059,34	\$ 22.469.324,69	
Vigilante	\$ 67.605.132,35	\$ 73.689.594,27	\$ 80.321.657,75	\$ 87.550.606,95	\$ 95.430.161,57	
Masajista	\$ 15.197.385,16	\$ 16.565.149,82	\$ 18.056.013,31	\$ 19.681.054,51	\$ 21.452.349,41	
Costos Indirectos de Fabricacion						
Energia Electrica	\$ 30.000.000,00	\$ 32.700.000,00	\$ 35.643.000,00	\$ 38.850.870,00	\$ 42.347.448,30	
Agua Corriente	\$ 12.000.000,00	\$ 13.080.000,00	\$ 14.257.200,00	\$ 15.540.348,00	\$ 16.938.979,32	
Llamadas /Internet 300 MEGAS	\$ 2.434.800,00	\$ 2.653.932,00	\$ 2.892.785,88	\$ 3.153.136,61	\$ 3.436.918,90	
Seguro Hotelero	\$ 2.304.000,00	\$ 2.511.360,00	\$ 2.737.382,40	\$ 2.983.746,82	\$ 3.252.284,03	
TOTAL GENERAL DE COSTOS	\$ 225.957.014,33	\$ 246.293.145,62	\$ 268.459.528,73	\$ 292.620.886,31	\$ 318.956.766,08	
GASTOS						
Administrativos						
Servicios Profesionales (Contador Público)	\$ 21.600.000,00	\$ 23.544.000,00	\$ 25.662.960,00	\$ 27.972.626,40	\$ 30.490.162,78	
Papelaria administrativa	\$ 3.000.000,00	\$ 3.270.000,00	\$ 3.564.300,00	\$ 3.885.087,00	\$ 4.234.744,83	
Sueldos Administración	\$ 82.461.180,00	\$ 89.882.686,20	\$ 97.972.127,96	\$ 106.789.619,47	\$ 116.400.685,23	
Servicio de limpieza de oficina	\$ 2.300.004,00	\$ 2.507.004,36	\$ 2.732.634,75	\$ 2.978.571,88	\$ 3.246.643,35	
Suministros de Limpieza Areas Comunes	\$ 4.200.000,00	\$ 4.578.000,00	\$ 4.990.020,00	\$ 5.439.121,80	\$ 5.928.642,76	
Capacitación del personal	\$ 6.000.000,00	\$ 6.540.000,00	\$ 7.128.600,00	\$ 7.770.174,00	\$ 8.469.489,66	
Comercializacion						
Folleteria e Impresos	\$ 6.999.996,00	\$ 7.629.995,64	\$ 8.316.695,25	\$ 9.065.197,82	\$ 9.881.065,62	
Costos intermediarios	\$ 8.640.000,00	\$ 9.417.600,00	\$ 10.265.184,00	\$ 11.189.050,56	\$ 12.196.065,11	
Internet (página Web)	\$ 2.780.004,00	\$ 3.030.204,36	\$ 3.302.922,75	\$ 3.600.185,80	\$ 3.924.202,52	
Servicios generales						
Agua corriente	\$ 6.000.000,00	\$ 6.540.000,00	\$ 7.128.600,00	\$ 7.770.174,00	\$ 8.469.489,66	
Energia Eléctrica	\$ 6.000.000,00	\$ 6.540.000,00	\$ 7.128.600,00	\$ 7.770.174,00	\$ 8.469.489,66	
Costo de llamadas, Internet (100 megas)	\$ 1.786.800,00	\$ 1.947.612,00	\$ 2.122.897,08	\$ 2.313.957,82	\$ 2.522.214,02	
TOTAL GENERAL DE GASTOS	\$ 151.767.984,00	\$ 165.427.102,56	\$ 180.315.541,79	\$ 196.543.940,55	\$ 214.232.895,20	
GASTOS NO OPERACIONALES						
Intereses	\$ 20.726.022,46	\$ 16.317.816,39	\$ 11.823.147,84	\$ 7.239.500,37	\$ 2.565.943,89	
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 20.726.022,46	\$ 16.317.816,39	\$ 11.823.147,84	\$ 7.239.500,37	\$ 2.565.943,89	
IMPUESTOS						
Impuesto a la renta (9%)	\$ 24.918.985,17	\$ 36.125.120,22	\$ 50.401.395,49	\$ 68.498.288,85	\$ 91.342.879,20	
TOTAL GENERAL DE IMPUESTOS	\$ 24.918.985,17	\$ 36.125.120,22	\$ 50.401.395,49	\$ 68.498.288,85	\$ 91.342.879,20	
RESERVAS						
Reserva Legal(10%)	\$ 23.123.260,54	\$ 34.894.728,80	\$ 49.779.096,21	\$ 68.535.430,91	\$ 92.101.205,69	
TOTAL RESERVAS	\$ 23.123.260,54	\$ 34.894.728,80	\$ 49.779.096,21	\$ 68.535.430,91	\$ 92.101.205,69	
TOTAL DE EGRESOS	-\$ 1.165.200.601	\$ 446.493.266,51	\$ 482.740.097,21	\$ 548.955.562,21	\$ 626.198.546,62	\$ 716.633.746,18
FLUJO DE CAJA	-\$ 1.165.200.601	\$ 205.588.811,49	\$ 319.320.858,73	\$ 437.579.413,60	\$ 587.239.473,62	\$ 775.895.018,72
						\$ 1.160.422.975

Fuente: elaboración propia

Indicadores financieros.

Los indicadores financieros son herramientas que permiten a los dueños de una empresa cuantificar la estabilidad de su compañía, además medir su capacidad de endeudamiento, y la capacidad de generar liquidez, para así poder llevar un manejo adecuado de las finanzas.

Los indicadores financieros son elaborados en base a la información financiera que presenta la empresa o proyecto (ACTUALÍCESE, 2015).

12.6.1. TIR.

La tasa interna de retorno, es un indicador financiero que permite conocer la rentabilidad de un proyecto en base a una determinada cantidad de dinero invertido.

Este indicador es comparado con la TO (Tasa de oportunidad), la TIR únicamente, está influenciado por datos que brinde el proyecto, porque es el retorno que otorga el proyecto a la inversión inicial, en la mayoría de los casos el resultado de la TIR va de la mano con el resultado de la VPN.

Para determinar la TIR, en primer lugar se tiene una inversión en el año 0 (cero) en este caso de \$1.165.200.601, y unos ingresos futuros por lo menos de 5 años. La inversión se coloca en negativo, puesto que representa una erogación. Los ingresos de cada año se colocan positivos.

TIR (Tasa Interna de Retorno) (5 años)	22%
----------------------------------------	-----

12.6.2. VAN.

Es el valor presente de los flujos de caja futuros de un proyecto, este indicador se puede medir así: Si $VPN < 0$, el proyecto no es viable porque la inversión es mayor a los ingresos obtenidos en el mismo, si $VPN = 0$, el proyecto es indiferente porque la inversión es igual a los ingresos obtenidos en el proyecto, si $VPN > 0$, entonces el proyecto es viable, porque los ingresos son mayores a la inversión inicial. Este indicador es uno de los más usados al momento de analizar si un proyecto es rentable o no, todo esto por la fiabilidad que otorga el mismo.

El valor actual neto (VAN) es la diferencia entre el dinero que ingresa a una empresa y el monto que se invierte en un mismo proyecto; su objetivo es conocer si este proyecto da realmente beneficios (Conexionesan, 2019).

El valor actual neto de este proyecto permite determinar que este, en un periodo de 5 años permitirá recuperar la inversión inicial y además generar una rentabilidad de \$1.160.422.975

VPN (Valor Presente Neto) (5 años)	\$1.160.422.975
------------------------------------	-----------------

La Tasa Interna de Retorno es de 22% y el Valor Presente Neto es de \$1.160.422.975 pesos, indicadores atractivos para los inversionistas ya que durante los 5 próximos años el flujo de caja está siendo positivo por lo que a lo largo de x años habrá un punto en el que se recuperara la inversión inicial.

13. Conclusiones.

En esta parte del proyecto se desarrollarán las conclusiones de la investigación derivada del proyecto con los cuales podemos concluir que el Hotel Rehabilipar es un proyecto favorable para el corregimiento de Palomino, Guajira y muy atractivo para los socios, puesto que La inexistencia de un hotel, que cuente con las características propiamente señaladas del Hotel Rehabilipar, facilitarían la rápida acogida que tendrá el Hotel en el mercado de la ciudad.

La zona de Palomino, Guajira, está en pleno crecimiento turístico, por ende es un lugar ideal para posicionar un Centro de integración de parejas, puesto que es un lugar tranquilo con una población de 27.146, lo que quiere decir que la densidad de personas en el sitio no es alta, lo que contribuirá al sano esparcimiento de las parejas que buscan volver a compenetrarse entre sí.

Si la pareja en sus ejercicios como cónyuges quieren disfrutar de un paisaje exótico y cultural pueden ir a Santa Marta que se ubica a unos 20 minutos en carro, esta ciudad cuenta con restaurantes y zonas de esparcimiento de diferente índole para las parejas del centro de integración. Los potenciales clientes son parejas de cualquier edad, el factor diferencial, además de la razón social, también será el abarcamiento del mercado LGTB, ya que no se cuenta un amplio espectro de hoteles que ofrezcan paquetes exclusivos para dicha comunidad. La misión de este recinto es brindarle este servicio solo a adultos, por lo cual, no están permitidos los menores de edad dentro de este, para una mejor estadía, concentración y relajación. Otra exigencia fundamental es que no se permiten personas sin parejas.

Ser pioneros en Palomino en el oficio del hospedaje con temática de parejas, es un modelo de negocio atractivo para potenciales inversores, puesto que el lugar cuenta con el potencial suficiente para atraer a clientes con las necesidades anteriormente descritas. A pesar de que los hoteles de alrededor tienen “paquetes románticos” ninguno cuenta con la infraestructura

que se propone en el proyecto para albergar parejas y direccionarlas, ya sea al sano esparcimiento con planes específicos para eso o ya sea para recuperar su relación.

El proyecto contará con 410 metros cuadrados distribuidos entre parte administrativa y operativa del Hotel. El establecimiento contará con 5 habitaciones para dos personas en cama matrimonial, ya que el público objetivo del proyecto es específicamente parejas; para calcular la capacidad instalada del Hotel se debe tener en cuenta que cada plan ofrecido consta de 3 noches de alojamiento por lo anterior se obtuvo como resultado que durante un año el máximo de producción es de 608 planes al año.

En la encuesta realizada a potenciales clientes de este hotel, arrojó que 89,5% de las personas que realizó la encuesta estaría dispuesto a participar en una terapia de parejas, los métodos anteriormente mencionados hacen llegar a la conclusión que se podrían vender 150 unidades en promedio trimestralmente.

La viabilidad del proyecto es sostenible en el corto y mediano plazo, puesto que la investigación arrojó que el nicho de mercado es fácil de explotar.

Las tarifas que manejaría el Hotel Rehabilipar son altamente competitivas, puesto que los planes por pareja en los hoteles a los cuales se les hizo una comparativa de precios, exceden en demasía, los estipulados por el centro de integración de parejas.

El paquete insignia es el “Plan escapada romántica” que incluye alojamiento, alimentación, una cena romántica en donde se les hará una decoración acorde a la ocasión, spa y tendrá una duración de 3 noches 4 días.

El precio promedio de cada plan es de \$1.237.499 por plan, puesto que se tomó como referencia para establecer el costo de los productos prestados por este proyecto. Es necesario destacar que intrínsecamente en los precios de los paquetes por parte de la competencia no se

incluye que un servicio adicional, el cual son las sesiones de terapia de pareja guiadas por profesionales en el tema.

En una encuesta realizada a 19 parejas entre casados y de unión marital de hecho pertenecientes un estrato socioeconómico medio-alto, arrojó que éstas están dispuesta a pagar entre \$800.000 y \$1.200.000, por un plan romántico, lo cual es un valor similar al promedio calculado con los precios de los planes de la competencia.

Como una estrategia de posicionamiento se ofrecerán unas promociones de apertura de \$950.000 con el propósito de dar a conocer el proyecto en el mercado. De igual forma se harán alianzas comerciales con Terapeutas de Parejas, debido a que gracias a su campo de Acción podría ser beneficioso si estos profesionales recomiendan o incluyen dentro de su terapia la compra de nuestros servicios.

14. Referencias.

Referencias

- Coordinación Nacional de Emprendimiento, Dirección de Empleo y Trabajo, & Dirección General. (2014). Guía plan de negocios del Fondo Emprender. (13 de Diciembre de 2018). *Turismo podría representar 4,1% del PIB de Colombia, según BBVA*. Semana. Obtenido de <https://www.semana.com/ACTUALÍCESE>. (26 de Febrero de 2015). Obtenido de <https://actualicese.com/definicion-de-indicadores-financieros/>
- Andes, L. (2016). Hoteles anti crisis: 5 propuestas para recuperar la pareja. *Los andes*, p.6.
- Céspedes Pinche, D. A., & Delgado Torres, M. I. (2019). Lima, Peru. *Conexionesan*. (1 de Agosto de 2019). Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2019/08/van-y-tir-para-que-sirven-y-cuando-usarlos/>
- Dinero. (2016). *La nueva tendencia de los consumidores*. Obtenido de www.dinero.com
- Economipedia. (2021). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>
- García López, R. (15 de Enero de 2019). Tendencias en turismo para 2019.
- González, T., Polette, S., Vargas, J., & L. P. (14 de Enero de 2019). EL SRI Y SUS EFECTOS EN LA CULTURA TRIBUTARIA DEL CANTON MILAGRO, PERIODO 2007-2017. Herrera, J. (2016).
- Ley 1258 de 2008 . (s.f.). *Constitucion y prueba de la sociedad*.
- Ley 2068 del 2020 "Nueva ley del turismo". (2020).
- Lochmueller, Prieto Ocampo, C., & Andrés. (2018).
- Lochmueller, Prieto Ocampo, C., & Andrés. (2018).
- Norma ISO 14001 "El impacto ambiental". (s.f.).
- Pico Paez, s., & Rincon Aguirre, K. (2012). Bogota.
- Pulido, R. (7 de Agosto de 2018). Obtenido de <https://www.geoblink.com/>
- Quintero, R. (2008). *BENEFICIOS Y CAMBIOS SOCIEDADES ANÓNIMAS SIMPLIFICADAS (SAS)*. Obtenido de <https://es.calameo.com>
- Reportur.co. (17 de Octubre de 2019). *Colombia es uno de los 20 países top para los viajeros*.
- Research, B. (2018).
- Rueda González, J., & Ahumada Colley, M. (2015).
- Santoro, F. (17 de Octubre de 2019). *Colombia en el top de los 20 países para viajar según Condé Nast Traveler*.
- Semana. (13 de 12 de 2018). *Turismo podría representar 4,1% del PIB de Colombia, según BBVA*. Obtenido de <https://www.semana.com/>
- Téllez, J. (13 de Diciembre de 2018). *Semana*. Obtenido de <https://www.semana.com/>
- VARELA, R. (s.f.).
- VARELA, R. (2008).
- Vázquez, A. (2015). Estrategias de comercialización.



Plan Escapada Romántica

\$1.237.499

- Incluye 3 noches de alojamiento (hab. privada-baño privado con bañera)
- Alimentación completa (Desayuno-almuerzo-cena)
- Cena romántica (última noche en el hotel)
- Sesión de masaje y chocolaterapia en pareja
- Sesiones con profesionales especializados en recuperación de parejas durante su estadía.

Plan Luna de Miel

\$1.138.500

- Incluye 3 noches de alojamiento (hab. privada-baño privado con bañera)
- Alimentación tipo media pensión (Desayuno-almuerzo)
- Sesión de masaje y chocolaterapia en pareja
- Sesiones con profesionales especializados en recuperación de parejas durante su estadía.

AMOR



Plan Love

\$874.500

- Incluye 3 noches de alojamiento (hab. privada-baño privado con bañera)
- Desayuno
- Sesiones con profesionales especializados en recuperación de parejas durante su estadía.

