

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO: HOTEL EL TUCÁN DEL META



KAREN TATIANA BAQUERO PEÑA
MARIA FERNANDA CORONADO ÁVILA
KELLY ALEJANDRA PARRADO CASTELBLANCO



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2022

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO: HOTEL EL TUCÁN DEL META

KAREN TATIANA BAQUERO PEÑA
MARIA FERNANDA CORONADO ÁVILA
KELLY ALEJANDRA PARRADO CASTELBLANCO

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Profesional en Negocios
Internacionales

Asesor
MILTON HERNANDO TRIANA LOZANO
Contador público, maestrante en administración

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2023

Autoridades Académicas

Fray José Gabriel MESA ANGULO, O. P.

Rector General

P. Rodrigo GARCÍA JARA, O. P.

Vicerrector Académico General

P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O. P.

Rector Sede Villavicencio

P. Rodrigo GARCÍA JARA, O. P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Mg. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

ERNESTO JOSÉ CAMARGO HERNÁNDEZ

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Dedicatoria

Como equipo le dedicamos el resultado de este trabajo a Dios, nuestra familia, amigos y profesores que nos acompañaron durante este recorrido ayudándonos y guiándonos para cumplir con el objetivo de formarnos como profesionales y como personas íntegras.

Agradecimientos

A nuestro profesor de la facultad de Administración de Empresas Agropecuarias, el cual nos dictó la asignatura opción de grado II Javier Adolfo Gómez Arias y al profesor de la facultad de contaduría pública Milton Hernando Triana Lozano, agradecimientos por brindarnos apoyo y contribuir significativamente a nuestro aprendizaje y al desarrollo del proyecto, sin ustedes nada de esto sería posible.

Contenido	
Introducción	16
1 Módulo de Presentación	17
1.1 Definición del negocio	17
1.1.1 Actividad Código	17
1.1.2 Oportunidad de Negocio	17
1.2 Descripción del equipo emprendedor.....	18
1.2.1 Equipo	18
2 Módulo de mercadeo	19
2.1 Producto y/o servicios	19
2.1.1 Descripción del Servicio	19
2.1.2 Necesidades.....	19
2.1.3 Aspectos diferenciales	19
2.1.4 Nuevos productos y/o servicios	20
2.2 Mercado.....	20
2.2.1 Ámbito geográfico	20
2.2.2 Público objetivo	20
2.2.3 Cliente y consumidor	20
2.2.4 Situación del mercado.....	21
2.3 Competencia.....	21
2.3.1 Descripción de la competencia	21
2.3.2 Comparación con la competencia	22
2.4 Precio.....	22
2.4.1 Variables para la fijación de precios	22

2.4.2	Determinación del precio.....	22
2.5	Distribución.....	23
2.5.1	Canales de distribución	23
2.6	Promoción	24
2.6.1	Medios de publicidad.....	24
2.7	Proyección de ventas	24
2.7.1	. Proyecciones de ventas anuales	24
3	Módulo producción y calidad.....	26
3.1	Producción.....	26
3.1.1	Proceso de elaboración	26
3.1.2	Diagrama de Flujo.....	26
3.1.3	Tecnologías necesarias.....	27
3.1.4	Gestión de inventarios.....	27
3.2	Calidad	28
3.2.1	Control de calidad:	28
3.3	Equipos e Infraestructura Locativa	28
3.3.1	Equipos e infraestructura necesarios.....	28
3.4	Seguridad en el trabajo y medio ambiente	32
3.4.1	Normativa de prevención de riesgos.....	32
3.4.2	Normativa ambiental productos contaminantes.....	32
4	Módulo de Organización y gestión	33
4.1	Planificación y programación.....	33
4.1.1	Planificación de ventas	33
4.1.2	Planificación de producción (prestación de servicio)	33

4.1.3	Planificación de personal	34
4.1.4	Planificación de inversiones	34
4.1.5	Sistema de evaluación de resultados.....	35
4.2	Organización	36
4.2.1	Equipo:.....	36
4.2.2	Organización del trabajo	36
4.3	Gestión de personal	37
4.3.1	Proceso de selección	37
4.3.2	Formación	37
4.3.3	Retribución del emprendedor.....	37
4.3.4	Sueldos.....	38
5	Módulo Jurídico- Tributario.....	39
5.1	Determinación de la forma jurídica.....	39
5.1.1	Determinación de la forma jurídica	39
5.1.2	Pasos para la tramitación de la forma jurídica	39
5.2	Aspectos laborales del emprendedor.....	39
5.2.1	Seguridad social del emprendedor	39
5.3	Aspectos laborales del trabajador.....	40
5.3.1	Modalidades contractuales.....	40
5.4	Obligaciones Tributarias	40
5.4.1	Impuestos	40
5.5	Permisos, Licencias y Documentación Oficial	40
5.5.1	Permisos y Licencias.....	40
5.5.2	Documentación Oficial	40

5.6	Cobertura de Responsabilidades	41
5.6.1	Seguros Indispensables	41
5.7	Patentes, Marcas y otros tipos de Registros	41
5.7.1	Protección legal.....	41
5.7.2	Registro de Dominio	41
6	Financiero	42
6.1	Plan Financiero.....	42
6.1.1	Inversión Total Inicial.....	42
6.1.2	Estructura de Financiamiento	42
6.1.3	Presupuesto de Ingresos	42
6.1.4	Costos Indirectos.....	43
6.1.5	Utilidades y política de su distribución.....	43
6.1.6	Impuestos:	43
6.2	Sistema de cobros y pagos	43
6.2.1	Sistema de cobros:	43
6.2.2	Sistema de pagos:.....	43
6.3	Resumen de los datos financieros más relevantes.....	44
6.3.1	Proyecciones contables	44
7	Módulo de Valoración.....	45
7.1	Análisis de puntos fuertes y débiles	45
7.1.1	Puntos fuertes.....	45
7.1.2	Puntos débiles:	45
7.1.3	Oportunidades	45
7.1.4	Amenazas	45

7.2	Estrategia de desarrollo del proyecto	45
7.3	Aspectos de sostenibilidad y Riesgos	46
8	Conclusiones	47
9	Referencias	48

Lista de Tablas

Tabla 1. <i>Puntos críticos</i>	27
Tabla 2. <i>Equipo Mobiliario</i>	29

Lista de figuras

Figura 1. <i>Análisis de competencia</i>	22
Figura 2. <i>Costos fijos</i>	23
Figura 3. <i>Costos Variables</i>	23
Figura 4. <i>Proyección de ventas primer año</i>	24
Figura 5. <i>Diagrama de servicio</i>	26
Figura 6. <i>Insumos</i>	28
Figura 7. <i>Inversión Total Inicial</i>	32
Figura 8. <i>Planificación de ventas</i>	33
Figura 9. <i>Planificación de producción</i>	33
Figura 10. <i>Presupuesto de Gastos Financieros</i>	34
Figura 11. <i>Tabla de Amortización</i>	35
Figura 12. <i>Cronograma de proyecto empresarial</i>	35
Figura 13. <i>Estructura organizacional</i>	36
Figura 14. <i>Presupuesto de flujo de caja proyectado</i>	42
Figura 15. <i>CIF</i>	43
Figura 16. <i>Flujo de Caja Operacional</i>	44

Resumen

El presente trabajo de grado tiene como propósito demostrar un amplio conocimiento de la compañía que se pretende poner en marcha y de la industria en la cual se encuentra posicionada.

Explicaremos qué es lo que queremos lograr, cuál es el mercado al que estaremos dirigidos y cuál es la situación de mercado en la que nos encontramos.

Para llevar a cabo el trabajo de una manera organizada este se dividió por módulos, cada módulo está dirigido a un aspecto de la empresa, como la introducción, el mercadeo, las finanzas, aspecto jurídico-tributario, producción y calidad y su respectiva valoración. Según lo anteriormente mencionado se demuestra en qué costos, gastos e inversión debe incurrir la empresa, cuál sería la gestión, organización y normativa del trabajo y que equipo e infraestructura necesita.

Por ende, se realizó un análisis con el fin de dar a conocer que tan rentable y que posibilidades podemos encontrar en el sector económico en el cual queremos incursionar.

Palabras Clave: Hotel, avistamiento, proyecto, negocio, naturaleza, ventas.

Abstract

The purpose of this degree project is to demonstrate a broad knowledge of the company we intend to start and the industry in which it is positioned.

We will explain what we want to achieve, what is the market we will be targeting and what is the market situation in which we find ourselves.

To carry out the work in an organized manner, it was divided into modules, each module is directed to an aspect of the company, such as the introduction, marketing, finances, legal-tax aspect, production and quality and its respective valuation. According to the aforementioned, it is shown what costs, expenses and investment the company should incur, what would be the management, organization and work regulations, and what equipment and infrastructure it needs.

Therefore, an analysis was made in order to show how profitable and what possibilities we can find in the economic sector in which we want to enter.

Key Word- Hotel, sighting, project, business, nature, sales.

Glosario

Avistamiento de Aves: Es la acción de observar distintas especies de aves.

Eco Friendly: Se trata de cuidar del medio ambiente, ser sostenibles con las acciones del día a día.

Mercado: Está relacionado con los diferentes clientes que se encuentran dentro de un interés en especial.

Proyecto: Es la idea que se busca materializar en un futuro, ya sea a corto o largo plazo.

Punto de Equilibrio: Es la rentabilidad de una empresa o negocio, sin necesidad de ganar o perder dinero.

Normativa: Es una ley o norma que se debe respetar, la cual rige las actividades a realizar.

TIR (Tasa Interna de Retorno): Es la rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. (Sevilla, 2022)

VPN (Valor Presente Neto): Es la suma del valor presente de los flujos de efectivo individuales. Traducido, ¿qué nos aporta? Es una herramienta que nos permite determinar la viabilidad de una inversión o de un proyecto. (*Maestrías, Masters, MBAs Y Posgrados Virtuales En Colombia*, 2018)

Inventarios: Un inventario es un documento donde se registran todos los bienes tangibles y en existencia de una empresa, que pueden utilizarse para su alquiler, uso, transformación, consumo o venta. (Gasbarrino, 2021)

Proyección: Es un pronóstico de diversas variables económicas que parten de un análisis macroeconómico en base a la información estadística del sector real, fiscal, balanza de pagos e internacional. (Ministerio de Economía y Finanzas de Perú, n.d.)

Competencia Directa: La competencia directa se produce cuando las empresas compiten dentro de un mismo mercado, esto quiere decir que tratan de vender sus productos a los mismos clientes. (Quiroa, 2020)

Competencia Indirecta: Competencia que ejerce una empresa o cadena comercial que ofrece un producto o servicio diferente pero sustitutivo del que comercializa otra empresa. (Expansión, n.d.)

Introducción

Se ha realizado una investigación acerca de la industria hotelera y el sector del turismo en Villavicencio donde se han encontrado oportunidades de negocio de acuerdo a las características propias de la ciudad, como lo es, la cercanía a la capital, su desarrollo económico, su gastronomía, cultura, fauna y flora. Por otro lado, se tuvo en cuenta que el aviturismo en el departamento del Meta se ha logrado posicionar como una de las actividades más destacadas en el paso por los llanos por lo que se vincula al turismo contribuyendo a la preservación del medio ambiente, y promoviendo la observación de aves en su hábitat natural, así que no hay lugar a duda de poder implementar la presente guía de negocios y materializarla.

1 Módulo de Presentación

1.1 Definición del negocio

1.1.1 Actividad Código

CIIU 5511: El hotel se define como el establecimiento en que se presta el servicio de alojamiento en habitaciones y otro tipo de unidades habitacionales en menor cantidad, privadas, en un edificio o parte independiente del mismo, constituyendo sus dependencias un todo homogéneo y con entrada de uso exclusivo. Además, dispone como mínimo del servicio de recepción y salón de estar para la permanencia de los huéspedes, sin perjuicio de proporcionar otros servicios complementarios.

Dentro de los elementos básicos de un cuarto de hotel se encuentran: una cama, un armario, una mesa pequeña, una silla y un cuarto de baño. Otras características pueden ser: un teléfono, un despertador, un televisor, y conexión a internet. Además, los minibares (que incluyen a menudo un refrigerador pequeño) pueden proveer de comidas y bebidas, y lo necesario para preparar té y café. Estos elementos básicos que un hotel debe tener pueden ser limitados (que tengan estas cosas solamente) o completos (que la habitación u hotel tengan más servicios que estas instalaciones básicas).

Ubicación: La empresa estará ubicada en la vereda la argentina kilómetro 10.

1.1.2 Oportunidad de Negocio

En primera instancia el turismo en la región del Meta se ha duplicado en los últimos años, pues las características propias de la región como la cercanía con la capital del país, su desarrollo económico, su gastronomía, cultura y clima hacen que el departamento sea un destino apetecido, pero su flora y fauna no se quedan atrás, pues el aviturismo está tomando revuelo en el departamento, quedando en el segundo lugar a nivel nacional con 520 especies observadas en seguida de Antioquia que quedó en el primer lugar con 550 especies observadas en el ranking del Global Big Day para el año 2021 según Cormacarena.

Según lo anteriormente mencionado nosotros como empresa queremos apoyar, fortalecer y demostrar que el turismo en el Meta es el “nuevo petróleo” y se quiere brindar espacios de encuentro para los amantes de las aves y de la naturaleza.

1.2 Descripción del equipo emprendedor

1.2.1 Equipo

Antecedentes y experiencia empresarial: Ningún miembro del equipo tiene experiencia empresarial. Sin embargo, cada uno cuenta con conocimientos relacionados a la empresa adquiridos a lo largo del pregrado de Negocios Internacionales.

Participación de los emprendedores: Cada uno de los emprendedores aportaría al proyecto trabajo y capital.

2 Módulo de mercadeo

2.1 Producto y/o servicios

2.1.1 Descripción del Servicio

Hotel El Tucán del Meta

Es un hotel 4 estrellas que está diseñado bajo la temática del hermoso departamento del Meta destacando las diversas especies de aves que se pueden encontrar en el sector como el tucán, el perico, el pájaro carpintero, entre otros. Cuenta con diferentes instalaciones como piscina para adultos, para niños, restaurante bar, zonas verdes y BBQ representativo del llano.

El hotel ofrecerá servicios de tour avistamiento de aves, donde se le ofrece al cliente transporte hotel- zona de avistamiento, zona de avistamiento-hotel, senderismo por la vereda la bendición, y guía experto en aves. Cada una de las habitaciones cuenta con internet inalámbrico, nevera, Tv, aire acondicionado, servicio a la habitación.

Alojarse en este hotel es adentrarse a la cultura llanera y a lo que conserva, conectar con el entorno natural, descanso y vivir una experiencia única.

2.1.2 Necesidades

- Alojamiento para personas apasionadas en el tema ecológico
- Lugar seguro y acogedor para compartir en familia
- Habitaciones cómodas y confortables
- Vivir una experiencia completa, desde la Información y adquisición del servicio hasta el checkout.

2.1.3 Aspectos diferenciales

- El hotel cuenta con temática de aves
- Servicio de Avistamiento de Aves.
- Se brinda un completo servicio de transporte (recogida en el hotel y regresarlos nuevamente al hotel)

- Tienda de accesorios (binoculares, camuflaje, gorro, libretas, guías).
- Precios accesibles.

2.1.4 Nuevos productos y/o servicios

Cabalgata ecológica: Recorrido a caballo más visita a cascadas para aquellos que quieran tener una experiencia distinta, espacios que cautivan a más clientes potenciales para que se conviertan en clientes reales.

2.2 Mercado

2.2.1 Ámbito geográfico

- País: Colombia
- Departamento: Meta
- Municipio: Villavicencio
- Ubicación: Vereda la Argentina
- Población: 552.010 habitantes
- Clima: Cálido

2.2.2 Público objetivo

- Edad: 10 a 65 años
- Género: Masculino y femenino
- Tamaño de la familia: 1,2,3,4,5
- Ciclo de vida familiar: Joven, soltero, casado, con hijos, sin hijos
- Generación: Baby Boomers, Generación X, Millenials, Centennials.

2.2.3 Cliente y consumidor

Personas interesadas en el medio ambiente (Eco friendly), les gusta compartir en familia, profesionales apasionados por viajar, conocer nuevos lugares y aves.

- Comprador: Cabeza de familia, padre de familia.

- Consumidor: La familia
- Influencers: Hijos y personas integrantes de la familia interesadas en el medio ambiente (Eco friendly), profesionales apasionados por viajar, conocer nuevos lugares y aves.

2.2.4 Situación del mercado

Tendencia del mercado: Mercado estable con oportunidad de crecimiento debido a las tendencias de consumo, el desarrollo económico de la región y al precio que es equilibrado en cuanto a la experiencia ofrecida, el avistamiento de aves y sus derivados.

Volumen del mercado: Un estudio realizado por varias organizaciones internacionales definió que el avistamiento de aves en Colombia puede convertirse en una de las actividades turísticas más rentables del país.

Anualmente el turismo de aves podría generar 9 millones de dólares y atraer a más de 15.000 observadores, por lo que tiende a ir en crecimiento.

2.3 Competencia

2.3.1 Descripción de la competencia

Competidores directos:

- The birder Glamping
- Merecure parque agroecológico

Competidores indirectos:

- Hotel vanguardia natural
- Hotel boutique Duranta
- Hotel campestre el campanario
- Complejo turístico Navar city
- Zielo Natural Glamping
- Tiuna park

2.3.2 Comparación con la competencia

Figura 1. Análisis de competencia

	Hotel El Tucán del Meta	The birder glamping	Merecure parque Agroecológico
CLIENTE OBJETIVO	Personas interesadas en el medio ambiente (Eco friendly), les gusta compartir en familia, profesionales apasionados por viajar, conocer nuevos lugares y aves.		
PERSONALIDAD DE MARCA	FAMILIAR	JUVENIL	FAMILIAR
SERVICIO	Alojamiento y tour avistamiento de aves		
FORTALEZAS	Precio más bajo, Hotel temático, cercanía a la ciudad, uso de tecnologías, sostenible, privacidad	Buena publicidad, Privacidad, variedad de servicios, buenas instalaciones	Variedad de servicios, Instalaciones amplias
AMENAZAS	Accesibilidad a villavicencio, cambios en los gustos de los consumidores, aumento de precios de la gasolina, entrada de nuevos competidores.		
DEBILIDADES	Nuevos en el mercado, amplia competencia, pocos servicios comparados a la competencia	Ubicación, dirigido solo a un nicho de mercado, precios altos	Es bastante retirado de la ciudad, promoción
OPORTUNIDADES	Ubicación privilegiada, calidad de servicio, inversionistas, creación de experiencia más innovadora, tendencia a la sostenibilidad	Posibilidad de colaboración con competencia, tendencia de viajes en pareja	Dimensiones de las instalaciones, Experiencia en el sector, Confianza del consumidor

Nota. Esta figura identifica los principales elementos internos y externos, que se están trabajando y los que se deben tener en cuenta a futuro.

2.4 Precio

2.4.1 Variables para la fijación de precios

Competencia directa:

- The birder glamping: (\$210.000 x persona)

Tour avistamiento \$400.000 x pareja

- Merecure: \$135.000 alojamiento por noche

Competencia indirecta:

- Complejo turístico Navar city: \$240.000 x persona
- Hotel campestre Campanario: \$325.000 x persona
- Hotel vanguardia Natural: \$210.000 x persona
- Zielo glamping: 120.000 x persona

Capacidad adquisitiva del cliente: Desde \$100.000-Hasta \$200.000

2.4.2 Determinación del precio

Estrategia de precios: en relación con la competencia; el precio se centra en la atención a la competencia.

Costos:

Figura 2. *Costos fijos*

Arrendamientos	12.000.000
Seguros	9.800.000
Servicios públicos	10.800.000
Gtos constitución	1.300.000
Gtos legales	900.000
Mantenimientos	1.800.000
Diversos de administración	1.820.000

NOTA. Esta tabla muestra la estructura de los costos fijos que tiene el hotel mensualmente.

Figura 3. *Costos Variables*

Publicidad y propaganda	12.600.000
Gastos de viaje	3.450.000

NOTA: Esta tabla demuestra la estructura de costos variables que tiene el hotel mensualmente

PRECIO X HABITACIÓN + DESAYUNO INCLUIDO:

4 Habitaciones Tipo Doble (Pareja): \$220.000 COP

2 Habitaciones tipo Triple (capacidad 3 personas): \$290.000 COP

2 Habitaciones tipo cuádruple (capacidad 4 personas): \$320.000 COP

Capacidad máxima de personas = 22

2.5 Distribución

2.5.1 Canales de distribución

El canal de distribución para prestar el servicio es directo, ya que el hotel brinda la experiencia a los clientes o consumidores finales sin el uso de intermediarios. Este proceso se daría en forma física, ya que somos responsables de ofrecer el servicio y digital porque por medio de página web pueden acceder y reservar.

2.6 Promoción

2.6.1 Medios de publicidad

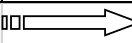
- Facebook
- Tik Tok
- Instagram
- Página web
- vallas publicitarias

Las redes sociales mencionadas anteriormente, promocionan nuestro servicio, llamando la atención de las personas visualmente.

2.7 Proyección de ventas

2.7.1 . Proyecciones de ventas anuales

Figura 4. Proyección de ventas primer año

AÑO 1	Unidades por vender		Precio	Ventas
SERVICIOS	<i>mensuales</i>	<i>anuales</i>	<i>unitario</i>	<i>estimadas</i>
Cabaña doble	0	960	220.000	211.200.000
Cabaña triple	0	480	290.000	139.200.000
Cabaña cuádruple	0	480	320.000	153.600.000
Avistamiento de aves	0	2.640	200.000	528.000.000
Kit de avistamiento	0	2.640	20.000	52.800.000
Niñera	0	1.056	42.000	44.352.000
Día restaurante	0	2.112	50.000	105.600.000
Minibar	0	1.056	20.000	21.120.000
Bar	0	1.584	40.000	63.360.000
0	0	0	0	0
Total				1.319.232.000

NOTA. Esta tabla demuestra la estructura de ventas con las que contará el hotel durante el primer año.

El Hotel “El Tucán del Meta” realizó una proyección de ventas anual por 9 años. Nos proyectamos para el año 2023 ocupar el 50% de las habitaciones y el 60% de tiempo utilizado, es

decir, mantener 4 habitaciones ocupadas, 20 días al mes. Además, se tuvo en cuenta el IPC proyectado por Bancolombia para el año 2024 de 3,7% y para el año 2025 del 3,1%, y un aumento de proyección de ventas del 5% en todos los años.

3 Módulo producción y calidad

3.1 Producción

3.1.1 Proceso de elaboración

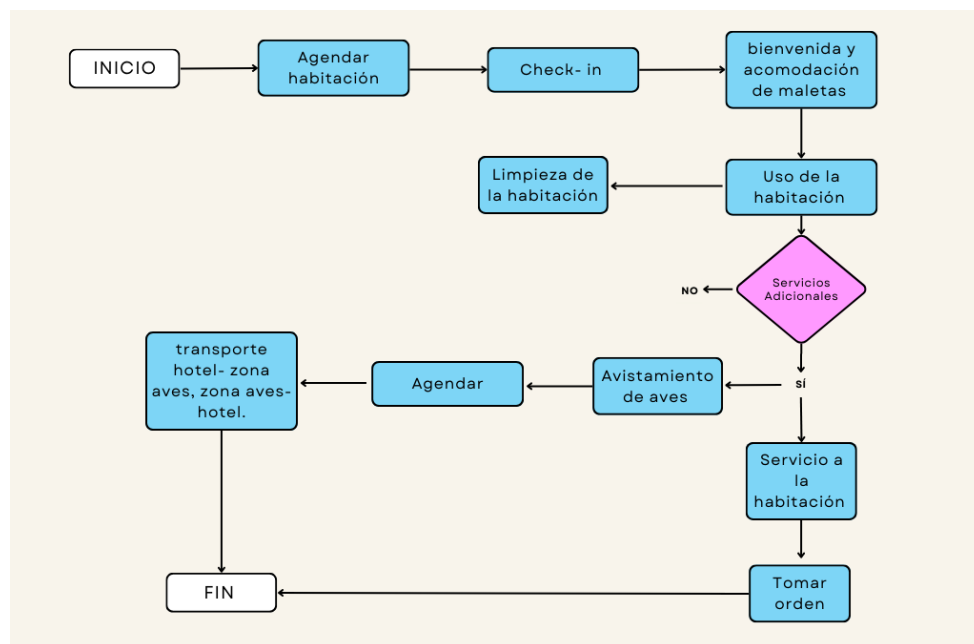
Adquisición de bien inmueble: Se comprará un predio y este se modificará con el fin de llevar a cabo la actividad económica anteriormente mencionada (hotel).

Adquisición de bienes muebles: Se cotiza y se compra en una comercializadora de equipo e infraestructura lo necesario según presupuesto.

Promoción: Por medio de redes sociales, voz a voz y medios de comunicación no verbales se promocionará el hotel.

3.1.2 Diagrama de Flujo

Figura 5. Diagrama de servicio



NOTA. Se puede observar los pasos a seguir para adquirir el servicio y tener una excelente experiencia desde la llegada hasta la finalización del servicio.

Tabla 1. *Puntos críticos*

Número	Punto Crítico	Causa	Acción propuesta	Método de verificación
1	Agendar habitación	Cancelación de la reserva, Agendar una habitación que no esté disponible, reacomodación de huéspedes, o no disponibilidad de agenda.	Exigir un importe, tener un sistema de reservación ordenado para evitar equivocaciones.	Registro y control de habitaciones donde se verifique la última actualización del sistema.
2	Agendar tour avistamiento de aves	No disponibilidad de agenda del guía intermediario en el horario y la fecha indicada por los huéspedes.	Dar la información con anticipación a los huéspedes para que no haya malentendidos	N/A

NOTA. Análisis de cómo se encuentra el hotel con respecto a dos situaciones.

Contratación de empleados: El área de recursos humanos se encargará de reclutar al equipo necesario para brindar un excelente servicio.

3.1.3 Tecnologías necesarias

Escala de modernidad tecnológica: Para la prestación de este servicio se utilizará Tecnología moderna ya que es todo lo relacionado con el después de la revolución industrial, es decir, en este caso la tecnología inalámbrica.

3.1.4 Gestión de inventarios

Consumo y manejo de materias primas e insumos:

Figura 6. Insumos

COMPRAS DE INSUMOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO			
UNIDADES	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
28	Jabón	1.000	\$ 28.000
20	Crema dental	2.000	\$ 40.000
20	shampoo	1.500	\$ 30.000
20	Acondicionador	1.700	\$ 34.000
50	Papel higienico	1.500	\$ 75.000
20	Gorros de baño	800	\$ 16.000
30	Paquete de Papas	1.400	\$ 42.000
28	Paquete de galletas	1.900	\$ 53.200
30	Gaseosa	2.500	\$ 75.000
35	Agua	2.300	\$ 80.500
28	Jugo	2.700	\$ 75.600
2	Pack cerveza x24	58.000	\$ 116.000
15	Salchichas	3.800	\$ 57.000
18	Snack de chocolates	3.500	\$ 63.000
3	Huevos cubeta	14.000	\$ 42.000
10	Fruta	3.000	\$ 30.000
7	Café	6.000	\$ 42.000
5	Chocolate	6.000	\$ 30.000
50	Pan	500	\$ 25.000
9	Galletas	5.000	\$ 45.000
30	Arepas	1.000	\$ 30.000
40	Juego de sabanas	30.000	\$ 1.200.000
45	Toallas	20.000	\$ 900.000
	Total		\$ 3.129.300

NOTA. Esta tabla demuestra todos los insumos (materia prima) con los que cuenta el hotel, para poder prestar el servicio.

3.2 Calidad

3.2.1 Control de calidad:

Se realizará por medio de encuestas online, para conocer qué tan satisfecho o no se encuentra el cliente respecto al servicio prestado.

3.3 Equipos e Infraestructura Locativa

3.3.1 Equipos e infraestructura necesarios

Necesidades de equipos mobiliarios:

- Habitaciones:

Cantidad de habitaciones: 8

Tabla 2. *Equipo Mobiliario*

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO ESTIMADO	PRECIO X HABITACIONES	IMAGEN DEL PRODUCTO
Aire acondicionado (Ahorrador de Energía)	8		1'400.000	11'200.000
Base cama sencilla+ colchón	2		400.000	800.000
Base cama doble+colchón	10		900.000	9'000.000
Cama plegable	1		400.000	400.000
Mini bar	8		400.000	32'000.000
Escritorio	8		200.000	1'600.000

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO ESTIMADO	PRECIO HABITACIONES	X	IMAGEN DEL PRODUCTO
Mesa de Noche	24		140.000		3'360.000
Sofá	4		900.000		3'600.000
Jacuzzi	2		5'000.000		10'000.000
Hamaca	4		150.000		600.000
Televisor	8		1'100.000		8'800.000
Área recepción:					
Mueble recepción	de 1		3'400.000		3'400.000
<i>Área de restaurante:</i>					
Mesas + sillas x 4	10		800.000		8'000.000

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO ESTIMADO	PRECIO HABITACIONES	X	IMAGEN DEL PRODUCTO
Cocina (capacidad para 30 personas)	1		17'500.000		17'500.000

NOTA. Esta tabla demuestra los equipos mobiliarios con los que cuenta el hotel y el costo de cada uno.

El lugar para llevar a cabo nuestra idea de negocio será al aire libre en la vereda la Argentina, ya que es una buena ubicación, tranquila rodeada de naturaleza, de fácil acceso, segura, y además es cercana a puntos de avistamiento de aves, el aeropuerto, y muchas más ofertas turísticas.

Las acciones que se llevarán a cabo para la adquisición, compra del hotel y modificaciones, serán por medio de un socio, el cual aportará el capital requerido. Por lo anterior, es necesario comprar un predio, que cuente con 4.000 metros cuadrados y que el bien inmueble ya esté construido para realizar las respectivas modificaciones.

Capacidad operativa instalada y nivel requerido: El hotel cuenta con una capacidad para 22 personas.

Punto de equilibrio x noches vendidas:

- Cabaña doble: 960
- Cabaña triple: 480
- Cabaña cuádruple: 480

Inversión total inicial: El valor inicial para llevar a cabo la idea de negocio es de 670 millones de pesos, los cuales serán destinados para:

Figura 7. Inversión Total Inicial

INVERSIONES POR TIPO	Año 1
Terrenos	380.000.000
Construcciones y edificaciones	120.000.000
Equipos	122.060.000
Equipo de oficina	4.245.000
Equipo de computación y comunicación	17.400.000
	643.705.000

NOTA: La anterior tabla muestra la inversión en equipo inmobiliario y mobiliario necesario para poner en pie el hotel

Otros gastos y reserva. 26´295.000 COP

3.4 Seguridad en el trabajo y medio ambiente

3.4.1 Normativa de prevención de riesgos

Se implementará un horario de limpieza correspondiente con el trabajador para así poder cumplir con la resolución 2400 de 1979:

“Todos los sitios de trabajo, pasadizos, bodegas y servicios sanitarios deberán mantenerse en buenas condiciones de higiene y limpieza. Por ningún motivo se permitirá la acumulación de polvo, basuras y desperdicios”. (RESOLUCIÓN 2400 DE 1979, 2022)

3.4.2 Normativa ambiental productos contaminantes

En el hotel se manejan implementos como aire acondicionado, bombillos, mini bar, y llaves ahorradoras de energía y agua, además, durante el tour de avistamiento de aves se encontrará un punto de hidratación y una zona de reciclaje para cuidar el medio ambiente, ya que los productos consumidos durante el avistamiento serán arrojados en sus respectivas canecas.

4 Módulo de Organización y gestión

4.1 Planificación y programación

4.1.1 Planificación de ventas

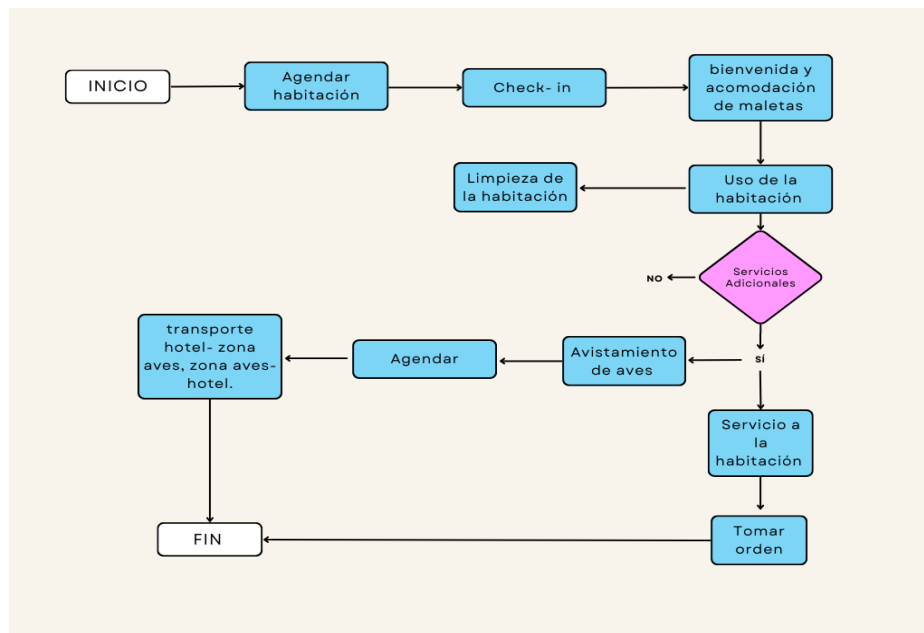
Figura 8. Planificación de ventas

Áreas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Hotel full						
Descuentos 10% entre semana						
Paquetes para excursiones						
Incentivos de publicidad con influencer						
Eventos de turismo						

NOTA. En esta figura demuestra la proyección de ventas en diferentes áreas, que tendrá el hotel en el primer semestre.

4.1.2 Planificación de producción (prestación de servicio)

Figura 9. Planificación de producción



NOTA. Se puede observar los pasos a seguir para adquirir el servicio y tener una excelente experiencia desde la llegada hasta la finalización del servicio.

4.1.3 Planificación de personal

Administración:

- Administrador
- Auxiliar administrativa
- Mensajero

Ventas:

- Auxiliar de marketing

Producción:

- Chef
- Auxiliar de cocina
- 2 Camareras
- 2 Recepcionistas
- 2 auxiliar de mantenimiento
- 2 Auxiliar servicios varios

4.1.4 Planificación de inversiones

Figura 10. Presupuesto de Gastos Financieros

Valor ptmo	370.000.000		Periodicidad	Anual
Plazo	5	años	Modalidad	Vencida
Interés nominal	11,00%	EA	5	periodos
Interes periódico	11,00%	Anual		

NOTA. La tabla da a conocer los valores necesarios para ejecutar el proyecto, la tasa de interés, tiempo a saldar la deuda y la cuota mensual a cancelar cada año.

Figura 11. *Tabla de Amortización*

n	Cuota	Intereses	Abono a capital	Saldo del préstamo
0				370.000.000
1	100.111.015	40.700.000	59.411.015	310.588.985
2	100.111.015	34.164.788	65.946.226	244.642.759
3	100.111.015	26.910.704	73.200.311	171.442.448
4	100.111.015	18.858.669	81.252.345	90.190.103
5	100.111.015	9.920.911	90.190.103	0

NOTA. La tabla anterior muestra el cronograma de retorno de crédito donde se solicitará un crédito por la suma de \$370.000.000 COP para amortizar en 5 años a una tasa de interés efectiva anual del 11%.

4.1.5 Sistema de evaluación de resultados

Sistema de seguimiento de metas: Trimestralmente se hacen reuniones para revisar si las proyecciones se están llevando a cabo de forma positiva y si queda faltando alguna, se debe poner en práctica el otro semestre, para ser ejecutadas.

Figura 12. *Cronograma de proyecto empresarial*

Fases	Trimestral			
	1	2	3	4
Constante preparación en el conocimiento de nuestro mercado				
Apariencias de las instalaciones físicas, equipo y personal				
Revisión de indicadores de posicionamiento				
Capacitación de a los empleados (atención al cliente)				
Dotación de material administrativo y suministros				
Vallas publicitarias				
Museo de aves				
Elaboración de informe				

NOTA.. Esta figura muestra en qué tiempo se ejecutarán una serie de propuestas, el cual buscarán optimizar el proceso del hotel.

4.2 Organización

4.2.1 Equipo:

Figura 13. Estructura organizacional



NOTA. La figura muestra cómo está estructurado el personal del hotel, para la ejecución del servicio.

4.2.2 Organización del trabajo

Administración:

- Administrador: Se encarga de asignar las funciones de cada trabajador, organizar recursos materiales y económicos del hotel.
- Auxiliar administrativa: Se encarga de contribuir al buen manejo del hotel
- Mensajero: Se encarga de la entrega de elementos y materiales que se requieran en el hotel.

Ventas:

- Auxiliar marketing: Se encarga de la publicidad y redes sociales del hotel.

Producción:

- Chef: Se encarga de preparar los alimentos para los huéspedes.
- Auxiliar de cocina: Se encarga del orden y la higiene de la cocina.
- Camareras: Se encarga de tomar las ordenes de los huéspedes.
- Recepcionistas: Se encarga de mantener el orden y brindar información adecuada a los huéspedes.
- Auxiliar de mantenimiento: Se encarga de instalar y reparar los bienes muebles.
- Auxiliar de servicios varios: Se encarga de organizar las habitaciones y las zonas comunes del hotel.

4.3 Gestión de personal

4.3.1 Proceso de selección

El método que se va a utilizar en el hotel es que se publicará los puestos requeridos y las personas interesadas, tendrán que enviar sus hojas de vida al correo del hotel, después se llamarán y se procederá para la cita de la entrevista, luego dependiendo de los resultados de esta y viendo su perfil se le dará a conocer por medio del correo si cumple con los requisitos y si son aptos para el puesto de trabajo.

4.3.2 Formación

Al momento de ingresar el personal de trabajo, se les dará una capacitación sobre atención al cliente y como deben de tratarlos, ya luego cada semestre se estará haciendo entrenamientos dependiendo el área de trabajo y se les brindará curso de actualización y primeros auxilios.

4.3.3 Retribución del emprendedor

Para el primer año no habrá sueldo respectivo de socios ya que este se ajustará en base a la cantidad de ventas y por consiguiente ingresos que se adquieran en la actividad comercial hasta

obtener ganancias, se priorizará saldar las deudas y empezar a revisar las ganancias que queden para ya después lograr fijar algún sueldo.

4.3.4 Sueldos

Administración:

- Administrador \$2'000.000 COP
- Auxiliar administrativa \$1'200.000 COP
- Mensajero \$1'000.000 COP

Ventas:

- Auxiliar de marketing \$1'500.000 COP

Producción:

- Chef \$2'000.000 COP
- Auxiliar de cocina \$1'000.000 COP
- Camareras \$1'000.000 COP
- Recepcionista \$1'000.000 COP
- Auxiliar de mantenimiento \$ 1'000.000 COP
- Auxiliar servicios varios \$1'000.000 COP

5 Módulo Jurídico- Tributario

5.1 Determinación de la forma jurídica

5.1.1 Determinación de la forma jurídica

El hotel se conformará como una sociedad anónima simplificada (S.A.S.) debido a que ofrece mayor flexibilidad para realizar los trámites legales, reducción de costos y condiciones más favorables para los emprendimientos.

5.1.2 Pasos para la tramitación de la forma jurídica

- Consultar nombre de la empresa en el RUES
- Documento privado de constitución o escritura público
- PRE-RUT
- Fotocopia de la cédula del representante legal
- Formulario único empresarial
- Inscripción en la cámara de comercio del domicilio de la sociedad
- Tramitar el RUT definitivo
- Tramitar el registro mercantil definitivo.
- Crear cuenta bancaria
- Resolución de facturación y firma digital.

Costos:

- Derechos de matrícula: \$48.000 COP
- RUES (Registro Único Empresarial): \$48.000 COP
- Pago de impuestos de registro: 0,6% sobre el capital suscrito.
- Registro mercantil: \$6.200 COP

5.2 Aspectos laborales del emprendedor

5.2.1 Seguridad social del emprendedor

Se afiliará a cada uno de los socios al ARL, salud y pensión.

5.3 Aspectos laborales del trabajador

5.3.1 Modalidades contractuales

El contrato que se maneja con los empleados es un contrato de trabajo a término indefinido ya que, al dar confianza y estabilidad al trabajador, éste se puede comprometer más con la empresa y ofrecer un mejor rendimiento.

Se afiliará a cada uno de los empleados al ARL y a la salud.

5.4 Obligaciones Tributarias

5.4.1 Impuestos

- Impuesto a la renta 35%
- Impuesto al consumo 16%
- IVA 19%
- ICA (impuesto de industria y comercio)
- Aportes parafiscales: 9% del valor de la nómina de trabajadores, 4% para cajas de compensación, el 3 % al ICBF y el 2% restante al SENA.
- Gravamen a los movimientos financieros: 4x1.000

5.5 Permisos, Licencias y Documentación Oficial

5.5.1 Permisos y Licencias

- Registrar el establecimiento en la cámara de comercio y DIAN (\$38.000 COP)
- Registro Nacional de Turismo (RNT) (0 COP)
- Registro en la seguridad social (socios y empleados)
- Licencia de actividad bar restaurante
- Permiso sanitario (4'406.466 COP)

5.5.2 Documentación Oficial

La contabilidad de la empresa se llevará a cabo por medio de operaciones realizadas en Excel, con un balance general, teniendo en cuenta los activos, pasivos y patrimonio de la empresa. Además de costos directos (salario, valor de los comestibles) e indirectos del hotel (depreciación).

- Libros registrados en la cámara de comercio:
- Libro mayor y balance
- Libro de accionistas
- Libro de actas
- Libro diario

5.6 Cobertura de Responsabilidades

5.6.1 Seguros Indispensables

Seguro Hotelero: Por lo general cubre muerte accidental, accidente, intoxicación, pérdida o daño de equipajes y vehículos. (\$9.000 COP)

Seguro de accidentes de empleados(ARL): \$5.220 x 14 empleados

5.7 Patentes, Marcas y otros tipos de Registros

5.7.1 Protección legal

Registrar logo (\$69.000 COP)

Registrar marca, protegiendo el nombre del hotel (\$1.003.500 COP)

5.7.2 Registro de Dominio

Página web o Landing page (\$800.000 COP)

6 Financiero

6.1 Plan Financiero

6.1.1 Inversión Total Inicial

Cuántía inversión total: El valor inicial para llevar a cabo la idea de negocio es de 670 millones de pesos.

6.1.2 Estructura de Financiamiento

Estructura de financiamiento del proyecto: En total somos 3 socios, los cuales aportarán capital por \$300'.000.000 y se solicitara un préstamo al banco por la suma de \$370'000.000

6.1.3 Presupuesto de Ingresos

Figura 14. Presupuesto de flujo de caja proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo inicial de efectivo	300.000.000	862.953.873	1.234.371.912	1.673.220.410	2.109.466.327
Entradas de efectivo	1.689.232.000	1.484.992.477	1.671.580.629	1.881.613.438	2.118.036.707
Ventas de contado	1.319.232.000	1.484.992.477	1.671.580.629	1.881.613.438	2.118.036.707
Obligaciones financieras	370.000.000				
Disponibilidad de efectivo	1.989.232.000	2.347.946.350	2.905.952.542	3.554.833.849	4.227.503.034
Salidas de efectivo	1.126.278.127	1.113.574.437	1.232.732.131	1.445.367.522	1.621.718.806
Estudio de viabilidad	12.000.000				
Compra P.P.E.	643.705.000	0	0	0	0
Cpra MD del año	28.605.950	31.111.831	35.280.817	40.008.446	45.369.578
Ctos personal de producción	177.894.420	192.125.974	207.496.053	224.095.737	242.023.396
Pago de CIF	24.160.000	26.092.800	28.180.224	30.434.642	32.869.413
Gtos personal de admón	52.581.960	56.788.517	61.331.598	66.238.126	71.537.176
Gtos personal de ventas	24.742.996	26.722.436	28.860.230	31.169.049	33.662.573
Pago pas laboral año anter.		30.023.269	32.425.130	35.019.141	37.820.672
Seguros	9.800.000	10.584.000	11.430.720	12.345.178	13.332.792
Servicios públicos	10.800.000	11.664.000	12.597.120	13.604.890	14.693.281
Gtos constitución	1.300.000	0	0	0	0
Gtos legales	900.000	972.000	1.049.760	1.133.741	1.224.440
Mantenimientos	1.800.000	1.944.000	2.099.520	2.267.482	2.448.880
Diversos de administración	1.820.000	1.965.600	2.122.848	2.292.676	2.476.090
Publicidad y propaganda	12.600.000	13.608.000	14.696.640	15.872.371	17.142.161
Gastos de viaje	3.450.000	3.726.000	4.024.080	4.346.006	4.693.687
Diversos de ventas	1.800.000	1.944.000	2.099.520	2.267.482	2.448.880
Amortización obligac financ.	51.717.801	61.027.006	72.011.867	84.974.003	100.269.323
Pago de intereses financ	66.600.000	57.290.796	46.305.935	33.343.799	18.048.478
Pago imppto renta año anter		279.524.000	327.597.000	381.373.000	442.551.000
Reparto utilid año anter		306.460.209	343.123.070	464.581.754	539.106.986
Saldo final de efectivo	862.953.873	1.234.371.912	1.673.220.410	2.109.466.327	2.605.784.228

NOTA. Esta tabla demuestra las entradas y salidas de efectivo que tiene el hotel en años.

6.1.4 Costos Indirectos

Figura 15. CIF

Otros CIF	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arrendamientos vehículo	12.000.000	12.960.000	13.996.800	15.116.544	16.325.868
Servicios públicos	5.760.000	6.220.800	6.718.464	7.255.941	7.836.416
Calibraciones maquinaria y mantenimientos	400.000	432.000	466.560	503.885	544.196
Dotaciones	6.000.000	6.480.000	6.998.400	7.558.272	8.162.934
SUBTOTAL	24.160.000	26.092.800	28.180.224	30.434.642	32.869.413
Depreciaciones	19.246.000	19.246.000	19.246.000	19.246.000	19.406.000
TOTAL	43.406.000	45.338.800	47.426.224	49.680.642	52.275.413

NOTA. Esta tabla demuestra los costos indirectos que se deben asumir mensualmente durante 5 años en el hotel.

6.1.5 Utilidades y política de su distribución

Margen de Utilidad Bruta: 73,55%

Margen de Utilidad Neta: 36,33%

6.1.6 Impuestos:

- Impuesto a la renta 35%
- Impuesto al consumo 16%
- IVA 19%
- ICA (impuesto de industria y comercio) :
- Aportes parafiscales: 9% del valor de la nómina de trabajadores, 4% para cajas de compensación, el 3 % al ICBF y el 2% restante al SENA.
- Gravamen a los movimientos financieros:

6.2 Sistema de cobros y pagos

6.2.1 Sistema de cobros:

Efectivo, transferencias bancarias (Bancolombia, Nequi, Davivienda, PSE)

6.2.2 Sistema de pagos:

De contado a Proveedores de alimentos, bienes muebles (neveras, televisores, camas, almohadas, sala), proveedor de electricidad, pagos por medio de tarjetas corporativas adquiridas en

bancos como Pichincha, Bancolombia. La tarjeta corporativa (débito) permite gestionar y controlar los gastos de la empresa, ofreciendo múltiples beneficios como tasa de interés fbaja, plazos más amplios de pago y con un cupo mayor que las tarjetas personales.

6.3 Resumen de los datos financieros más relevantes

6.3.1 Proyecciones contables

- Punto de equilibrio x noches primer año:

Cabaña doble:552

Cabaña tripel:276

Cabaña cuádruple:276

Figura 16. *Flujo de Caja Operacional*

PERIODO	0	1	2	3	4	5
VENTAS NETAS		1.319.232.000	1.484.992.477	1.671.580.629	1.881.613.438	2.118.036.707
Costos de producción		329.580.133	356.163.949	386.337.105	419.149.237	454.841.633
Depreciaciones		19.246.000	19.246.000	19.246.000	19.246.000	19.406.000
MARGEN BRUTO		970.405.867	1.109.582.528	1.265.997.525	1.443.218.201	1.643.789.074
GASTOS OPERACIONALES		134.726.722	143.775.700	154.952.595	167.023.644	180.060.376
Administración		85.169.833	90.579.420	97.825.773	105.651.835	114.103.983
Comercialización		45.492.389	49.131.780	53.062.322	57.307.308	61.891.893
Depreciaciones		2.864.500	2.864.500	2.864.500	2.864.500	2.864.500
Amortizaciones		1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000
MARGEN OPERACIONAL		835.679.145	965.806.828	1.111.044.930	1.276.194.558	1.463.728.698
Gastos financieros		40.700.000	34.164.788	26.910.704	18.858.669	9.920.911
Otros gastos no operacionales						
MARGEN ANTES DE IMPTOS		794.979.145	931.642.039	1.084.134.226	1.257.335.889	1.453.807.787
Impuesto de renta		262.343.000	307.442.000	357.764.000	414.921.000	479.757.000
Reservas		53.263.615	96.736.386	0	0	0
MARGEN NETO		479.372.531	527.463.654	726.370.226	842.414.889	974.050.787

NOTA. Esta tabla demuestra el flujo operacional que tendrá el hotel en 5 años.

VPN (Valor Presente Neto): \$1.324.061.516

TIR (Tasa interna de retorno):66,39%

7 Módulo de Valoración

7.1 Análisis de puntos fuertes y débiles

7.1.1 Puntos fuertes

- Precios accesibles al cliente
- Ubicación favorable por la cercanía a la ciudad (Villavicencio)
- Recreación familiar para niños y adultos

7.1.2 Puntos débiles:

- Se requiere un alto capital para la compra y modificación del hotel, para ello un socio aportará el capital requerido en la ejecución del proyecto
- Temporadas bajas, lo cual genera poco flujo de huésped.

7.1.3 Oportunidades

- Estar en páginas web hoteleras reconocidas
- Convenio con el parque los Ocarros

7.1.4 Amenazas

- Cierre en la vía Bogotá-Villavicencio: Debido a deslizamientos de tierra en el carril, lo cual provoca cierre total por días.
- Nuevos competidores con precios más bajos en el mercado
- Incremento en impuestos

7.2 Estrategia de desarrollo del proyecto

Las estrategias que se adoptan para evitar los puntos débiles serán por medio de aportes que brinda el socio y además accediendo a subsidios y/o préstamos que el gobierno genera para los emprendimientos, ya que aumenta el turismo al departamento.

Ofrecer un excelente servicio, con buena calidad a pesar del costo.

Para potencializar y aprovechar las oportunidades se destinará una suma de dinero para ingresar en los mejores buscadores de páginas web de hotelería (Airbnb).

7.3 Aspectos de sostenibilidad y Riesgos

Los programas que brinda el gobierno departamental benefician a los emprendedores, ya que generan ayudas y generan más turistas.

8 Conclusiones

El proyecto o plan de negocio “El Tucán del Meta” tuvo un aporte significativo, ya que se pudo apreciar las oportunidades de negocio que se encuentran en la industria hotelera, además el turismo es un sector fuerte en el departamento, por las diferentes características que ofrece los llanos orientales, de la misma manera se pudo determinar de acuerdo a la segmentación del mercado que el público objetivo al que va dirigido el proyecto se enfoca en la búsqueda de un lugar cómodo y confortable, donde exista tranquilidad, se pueda disfrutar en familia, que sea pet-friendly y que ofrezca diferentes actividades, como es el caso del avistamiento de aves, un tema que ha tomado fuerza en los últimos años, puesto que las personas buscan desconectarse de sus actividades diarias, para encontrarse con la naturaleza y aprender un poco más sobre la diversidad.

De acuerdo al análisis de la competencia realizado, se pudo apreciar que muy pocos hoteles ofrecen el servicio el cuál el Hotel El Tucán del Meta se proyecta ofrecer. Así mismo, se busca promover el turismo en la región y aportar un grano de arena generando empleos. Por otra parte, según los indicadores financieros que se determinaron y que están debidamente presentados en el módulo financiero se puede apreciar el proyecto es bastante rentable tomando un préstamo total de 370'000.000 COP y una inversión inicial de 670'000.000 y que tiene la capacidad de prestar el servicio con 14 empleados, 8 habitaciones y una capacidad máxima de 22 personas en el hotel.

9 Referencias

- Arias Galvis, E. (2017). Plan de negocios para la creación de un hotel temático en la ciudad de Girardot. [Trabajo de grado, Universidad Piloto de Colombia]. Repositorio. <http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/5647/Plan%20de%20negocios%20FINAL%20FINAL.pdf?sequence=1>
- Expansión. (s.f). Competencia Indirecta. Recuperado el 28 de noviembre de 2022, de <https://www.expansion.com/diccionarioeconomico/competencia-indirecta.html>
- Gasbarrino, S. (2021, August 19). ¿Qué es un inventario? Concepto, tipos y ejemplos. Recuperado el 28 de noviembre de 2022, de <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-inventario>
- Instituto Europeo de Posgrado (IEP). (2018). Maestrías, Masters, MBAs y Posgrados Virtuales en Colombia. <https://www.iepolombia.edu.com.co/que-es-vpn-en-finanzas/>
- Instituto Europeo de Posgrado (IEP). (2018). Maestrías, Masters, MBAs y Posgrados Virtuales en Colombia. <https://www.iepolombia.edu.com.co/que-es-vpn-en-finanzas/>
- Ministerio de Economía y Finanzas de Perú. (s.f.). ¿Qué son las proyecciones? Recuperado el 28 de noviembre de 2022, de https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=esES&Itemid=100694&view=article&catid=23&id=60&lang=es--ES
- Quiroa, M. (2020, May 2). Competencia directa Qué es, definición y conoce Economipedia. Recuperado el 28 de noviembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/competencia-pta-2022-directa.html>
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de Colombia. (22, mayo de 1979). Resolución 2400 DE 1979. Por la cual se establecen algunas disposiciones sobre vivienda, higiene y seguridad en los establecimientos de trabajo. Recuperado el 28 de noviembre de 2022, <https://www.ilo.org/dyn/travail/docs/1509/industrial%20safety%20statute.pdf>
- Sevilla, A. (2022). Tasa interna de retorno (TIR) Recuperado el 28 de noviembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/tasa-tir.html#internaderetorno>