77713 - WORKSPACE HOSTAL

PROYECTO	
Nombre :	WORKSPACE HOSTAL
Institucion :	Centro Agroempresarial y Acuícola (SENA - Guajira)
Subsector :	Alojamiento en hoteles
Ciudad :	Uribia(La Guajira)
Recursos solicitados al fondo (SMLV):	80
Fecha de Creación :	09/08/2021 6:09:13 p. m.
Sumario :	Hostal coworking, donde los huéspedes se reúnen para trabajar y compartir experiencias laborales. De esta manera ofrecer alternativas para dormir, trabajar e incluso vivir, anticipándose así a las necesidades tanto de millennials como de nómadas digitales.

I. ¿Quién es el Protagonista?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Cliente	Perfil	Localización	Justificación
Operadores	Son agencias que venden paquetes de viajes, entre estos tenemos Agencias de Viajes y Operadoras de Turismo, también multinacionales que tienen presencia en el departamento. Su modelo de negocios se basa en vender los servicios a un mayor valor debido a que estos incurren en los gastos de transporte de los visitantes a nuestras instalaciones. Este aumento del valor del servicio incluye su utilidad.	Bucaramanga, Cartagena, Valledupar, Barranquilla,Bogotá, Medellín, Riohacha, Uribia, Santa marta, Cali, Cucuta.	Estas empresas buscan ofrecerles a sus clientes planes turísticos en los cuales experimenten nuestra cultura sin descuidar el confort de sus clientes. Además, las grandes empresas que tienen presencia en el departamento siempre están en la búsqueda de la mejor opción de hospedaje para las visitas de sus socios, clientes o empleados, convirtiéndolos así en potenciales clientes del hostal. Según la Base de datos Cámara de Comercio a Junio de 2017 en el departamento de La Guajira existen 87 prestadores de servicios turísticos, representando una oportunidad para nuestro proyecto pues el volumen de demanda de servicios de este segmento es por cantidad.
Turistas de Negocios	Este segmento esta integrado principalmente por millenials y generación Z, y se espera que para el año 2025 representen cerca del 75 porciento del total de población activa del mundo con una media de viajes anuales mayor a la que se ha registrado en los últimos tiempos (7,7-7,4 viajes por año) están acostumbrados a viajar solo con lo esencial, sus necesidades son completamente diferentes a las del viajero convencional.	En su mayoría provienen del interior del país Bogotá, Medellín, Bucaramanga, Manizales, Pereira, Barranquilla, Cali, Santa Marta, Cúcuta, Valledupar, Ibague.	El turista de negocios es ese que realiza viajes por temas laborales, estos individuos están trabajando y siendo pagados, pero lo están haciendo lejos de su lugar de trabajo base como del lugar de residencia. Las actividades primarias de este tipo de turista incluyen: reuniones presenciales y online, conferencias asistidas, etc actividades que los llevan a preferir hospedarse en espacios que brinden las condiciones adecuadas para la realización de sus compromisos laborales. Según datos proporcionados por el DANE, el principal motivo de viaje de los huéspedes que se alojaron en mayo pasado en los hoteles de Colombia fue negocios, con una participación de 46,9%.
Viajeros Internacionales	Este segmento está compuesto principalmente por las personas residentes en el exterior, son personas que por lo general viajan por placer o negocios y que vienen a la región por pocos días, estos se encuentran en un rango promedio entre 25 y 65 años de edad. Poseen un poder adquisitivo considerable.	Alemania, Estados Unidos, Países Bajos, Argentina, Canada, Dinamarca, Mexico, Francia, España... entre otros.	Este segmento de cliente se ve interesado en visitar lugares turísticos, conocer y aprender la cultura autóctona de la región y apreciar los atractivos de nuestro departamento. Estos turistas también realizan sus viajes por motivos de negocios o laborales. son clientes con mayores exigencias, de preferencias hacia lo exclusivo y personalizado, dispuestos a pagar por las comodidades necesarias para hacer de su viaje la mejor experiencia. Según datos proporcionados por el DANE, el principal motivo de viaje de los huéspedes que se alojaron en mayo pasado en los hoteles de Colombia fue negocios, con una participación de 46,9%, seguido de ocio (40,6%), convenciones (6,6%) y otros (5,9%).
Viajeros Nacionales	Este segmento está compuesto principalmente por las personas residentes en el entorno nacional, por lo general son parejas o personas o familias que viajan por placer, vacaciones, ocio y uso de su tiempo libre que demoran pocos días en la ciudad, estos se encuentran en un rango promedio entre 25 y 65 años	En su mayoría provienen del interior del país Bogotá, Medellín, Bucaramanga, Manizales, Pereira, Barranquilla, Cali, Santa Marta, Cúcuta, Valledupar, Ibague.	Este segmento de cliente se ve interesado en visitar lugares turísticos, conocer y aprender la cultura autóctona de la región y apreciar los atractivos de nuestro departamento. Estos turistas también realizan sus viajes por motivos de negocios son clientes con mayores exigencias, de preferencias hacia lo exclusivo y personalizado, dispuestos a pagar por las comodidades necesarias para hacer de su viaje la mejor experiencia. Según la Revista Portafolio, El flujo de visitantes al departamento de La Guajira evidencia la importancia del destino pues, entre 2010 y 2016 hubo un alza de 282%, según cifras de Migración Colombia y cálculos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Sin irse tan lejos, si se compara el primer

	de edad. Poseen un poder adquisitivo considerable.		cuatrimestre del 2010 con el del 2017, hubo un alza en el número de personas transportadas en un 396%, al pasar de 2.065 en 2010 a 10.256 hasta el primer trimestre del año 2017.

¿Su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores? **SI**

Perfil Consumidor:

Tipo de consumidor: Turistas de Negocios

Perfil: Este segmento esta integrado principalmente por millenials y generación Z, y se espera que para el año 2025 representen cerca del 75 porciento del total de población activa del mundo con una media de viajes anuales mayor a la que se ha registrado en los últimos tiempos (7,7-7,4 viajes por año) están acostumbrados a viajar solo con lo esencial, sus necesidades son completamente diferentes a las del viajero convencional.

Localización: En su mayoría provienen del interior del país Bogotá, Medellín, Bucaramanga, Manizales, Pereira, Barranquilla, Cali, Santa Marta, Cúcuta, Valledupar, Ibague.

Justificación: El turista de negocios es ese que realiza viajes por temas laborales, estos individuos están trabajando y siendo pagados, pero lo están haciendo lejos de su lugar de trabajo base como del lugar de residencia. Las actividades primarias de este tipo de turista incluyen: reuniones presenciales y online, conferencias asistidas, etc actividades que los llevan a preferir hospedarse en espacios que brinden las condiciones adecuadas para la realización de sus compromisos laborales. Según datos proporcionados por el DANE, el principal motivo de viaje de los huéspedes que se alojaron en mayo pasado en los hoteles de Colombia fue negocios, con una participación de 46,9%.

Tipo de consumidor: Viajeros Nacionales por negocios

Perfil: Son las personas que acceden a nuestros servicios por medio de las empresas mayoristasintermediarias, compuesto principalmente por las personas residentes en el entorno nacional,por lo general son parejas o personas que viajan por placer o negocios y que demoran pocosdías en la ciudad, estos se encuentran en un rango promedio entre 25 y 65 años de edad. Poseen un poder adquisitivo considerable. en su mayoria son empleados de empresas energeticas que operan en la alta guajira.

Localización: En su mayoría provienen del interior del país Bogotá, Medellín, Bucaramanga, Manizales, Pereira, Barranquilla, Cali, Santa Marta, Cúcuta, Valledupar, Ibague.

Justificación: Estos turistas también realizan sus viajes por motivos de negocios son clientes con mayores exigencias, de preferencias hacia lo exclusivo y personalizado, dispuestos a pagar por las comodidades necesarias para hacer de su viaje la mejor experiencia.

Tipo de consumidor: Viajeros Internacionales por negocios

Perfil: Son las personas que acceden a nuestros servicios por medio de las empresas intermediarias, compuesto principalmente por residentes en el exterior, que por lo general viajan por placer o negocios y que vienen a la ciudad por pocos días, estos se encuentran en un rango promedio entre 25 y 65 años de edad. Tienen capacidad adquisitiva. En su mayoria son empleados de empresas energeticas que operan en la alta guajira.

Localización: Alemania, Estados Unidos, Países Bajos, Argentina, Canada, Dinamarca, Mexico, Francia, España... entre otros.

Justificación: Estos viajeros realizan sus viajes por motivos de negocios o laborales. son clientes con mayores exigencias, de preferencias hacia lo exclusivo y personalizado, dispuestos a pagar por las comodidades necesarias para hacer de su viaje la mejor experiencia.

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Cliente:

Para identificar las principales necesidades de los clientes de este plan de negocios se utilizaron como herramientas una serie de encuestas, estas se aplicaron a una poblacion de 90 individuos, entre los que se encuentran viajeros locales, internacionales y empresas prestadoras de servicios turisticos (operadores). Para el cálculo de la muestra se utilizó la herramienta Excel, de los resultados obtenidos se puede afirmar que las principales necesidades de los clientes y consumidores son las siguientes:

1. **Buena conexión a internet.**
2. Infraestructuras de calidad
3. **Espacios de trabajo.**
4. Confort.

La encuesta tambien revela que no todos los viajes realizados al muncipio de Uribia son por placer y sorpresivamente los viajes por **negocio** son mayoría. De los 90 encuestados, 40 de ellos arriban al municipio por temas laborales (44%), mientras que el 40% lo hace por placer o ocio. el resto de viajeros se desplazan por temas familiares o personales..

Importante rescatar que los viajeros buscan espacios de trabajo en sus alojamientos, ya que muchos de ellos se encuentran en viajes de negocios y siempre es necesario una conexión a internet o un escritorio donde puedan continuar con la productividad laboral.

Una apreciación mas completa de los datos optenidos en la encuesta se puede encontrar en el capitulo de la validación de mercado.

Consumidores:

Para identificar las principales necesidades de los consumidores de este plan de negocios se utilizaron como herramientas una serie de encuestas, estas se aplicaron a una población de 90 individuos, entre los que se encuentran viajeros locales, internacionales y empresas prestadoras de servicios turísticos (operadores). Para el cálculo de la muestra se utilizó la herramienta Excel, de los resultados obtenidos se puede afirmar que las principales necesidades de los clientes y consumidores son las siguientes:

1. **Buena conexión a Internet.**
2. Infraestructuras de calidad
3. **Espacios de trabajo.**
4. Confort.

La encuesta también revela que no todos los viajes realizados al municipio de Uribia son por placer y sorpresivamente los viajes por **negocio** son mayoría. De los 90 encuestados, 40 de ellos arriban al municipio por temas laborales (44%), mientras que el 40% lo hace por placer o ocio. el resto de viajeros se desplazan por temas familiares o personales..

Importante rescatar que la necesidad mas urgente de los viajeros es la de contar con espacios de trabajo y buena conexión a Internet en sus alojamientos, ya que muchos de ellos se encuentran en viajes de negocios y siempre es necesario una conexión a Internet o un escritorio donde puedan continuar con la productividad laboral.

Si analizamos mas a fondo los datos recopilados nos encontramos con que el 90% de los viajeros encuestados se encuentra interesado en una oferta de hotel/hostal que cuente con aspectos de calidad como conexión a Internet de alta velocidad y espacios de trabajos. Mientras que el 9% es ajeno a estas ofertas, ya sea por que no frecuentan mucho el municipio o porque no priorizan estos servicios en sus viajes.

Una apreciación mas completa de los datos obtenidos en la encuesta se puede encontrar en el capitulo de la validación de mercado.

II. ¿Existe Oportunidad en el Mercado?

3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

Industria Hotelera y su posición en la economía.

El turismo es una de las actividades económicas más importantes del planeta, representa el 30% de las exportaciones en el comercio global de servicios, generando 1 de cada 11 empleos y el 10% del PIB mundial (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2018, p. 5).El sector hotelero se encuentra en constante cambio, siempre buscando adaptarse a las preferencias y exigencias de los viajeros. En tiempos de pandemia la industria hotelera sufrió un fuerte golpe por causa de los restricciones establecidas por los gobiernos para tratar de frenar la propagación del COVID-19 pero gracias a los emprendedores y a la fuerza de trabajo Guajira se ha podido mantener a flote.

Según cifras de la Oficina de Estudios Económicos del MinCIT (2019), en el año 2019, el Turismo alcanzó cifras récord en materia de visitantes extranjeros: 4.515.932 turistas provenientes de todo el mundo, principalmente de los Estados Unidos con una participación del 22%, seguido de Perú y Francia con un 19% y 12% respectivamente; en términos de ciudades de destino, Bogotá recibió el mayor número de extranjeros no residentes, seguida de Cartagena, Medellín y Cali. En términos económicos, el sector registró crecimientos por encima de las tasas mundiales y regionales; según cifras de la Oficina de Estudios Económicos del MinCIT (2019), el sector tuvo 8 un crecimiento del 4,7% frente al año anterior; además, en términos del Producto Interno Bruto, el turismo tuvo una participación del 3.87% frente al PIB nacional.

En cuanto al empleo, y según cifras de DANE, el sector, en 2019, ocupó por encima de 1.6 millones de personas, lo cual se traduce en un 7.4% en el total de generación de empleos en el país.

Según datos del centro de información turistica de Colombia, en La Guajira el sector turístico tiene alrededor de 396 prestadores de servicios turístico, con Registro Nacional de Turismo RNT activo, con una tendencia positiva en crecimiento del 12%, pasando de 355 en 2019 a 396 en 2020, distribuidos en: Establecimiento de alojamiento y hospedaje, Gastronomía,

Agencia de viaje Operadoras, Transporte y Actividades Recreativas y de Esparcimiento. En cuanto a la caracterización de los turistas que llegan a este departamento, La Guajira ha logrado posicionarse como un destino preferido por turistas internacionales pasando de 8310 visitantes extranjeros en el año 2013 a 66.485 visitantes en el año 2018.

El sector de Comercio, Reparacio´n, Transporte y alojamiento**,** en el departamento de La Guajira es el tercero ma´s importante, con una participacio´n del 8,5% en el PIB y so´lo por debajo de los sectores Minas y Energi´as, y Administracio´n pu´blica y Defensa.

La industria Hotelera y la pandemia mundial por COVID-19

Todos los buenos pronósticos para el 2020 y el 2021 que habían surgido por los buenos resultados del 2019 se fueron por la borda con la presencia de la pandemia. En mayo del 2020, solo tres meses después de la oficialización de la cuarentena hubo una disminución en las ventas brutas del 70%, que se traduce en, por lo menos, $50 mil millones de pesos de ingresos dejados de percibir. También para esas fechas Del total de personas vinculadas al sector, al 52% de los trabajadores se les concedió vacaciones colectivas y al 30% se les cambió el tipo de contrato de tiempo completo a medio tiempo. Lo más preocupante de todo es que el 82% de las personas consultadas, que de manera directa e indirecta guardan relación con el sector turístico, consideran que los alivios implementados por el gobierno no han sido suficientes para solventar la crisis. Este hecho, hace que se genere incertidumbre, siendo este uno de los factores que genera mayor afectación al sector turístico.

Según el Dane, en el 2020 los ingresos nominales de las agencias de viaje disminuyeron un 70,4 %, comparado con el 2019. En lo que va corrido del año 2021, hemos visto cómo se vuelve más frecuente la expresión *"*reactivación del turismo*"*, Colombia no ha sido ajena a este plan, ahora en los escenarios de volver a lugares turísticos no solo se habla de responsabilidad, integrar a las comunidades, sino también de la nueva Ley de Turismo 2068, la cual señala que, se fortalecerá la sostenibilidad, formalización del sector para promover una recuperación de este sector económico.

Para Cotelco, Asociación Hotelera y Turística de Colombia, en el año anterior los hoteles tuvieron pérdidas por cerca de 6 billones de pesos. Si se da una mirada por mes, desde que empezó la pandemia, las perdidas estaban entre 1,2 billones de pesos.

Según las cifras que registra el departamento de La Guajira, los establecimientos de alojamiento y hospedaje y el sector de restaurantes pasaron de tener 8 mil ocupados a 4 mil, representando un 50% de empleos perdidos, situación que también se reflejó en el subsector de transporte, que, de 9 mil empleos, pasó a 7 mil.

La industria hotelera y la reactivación económica.

Sin embargo, desde que la reactivación turística en nuestro país empezó a ver la luz, algunas regiones han tenido en sus cifras resultados significativos. Para el gremio del noreste del país, en el departamento del Magdalena, del 23 de diciembre de 2020 al 10 de enero de 2021, el departamento y la ciudad de Santa Marta registraron el mejor desempeño en recuperación del sector turismo, con un nivel de 58 % de ocupación hotelera, como lo señala Omar García Silva, presidente ejecutivo de Cotelco, capítulo Magdalena.

Otra de las apuestas que hacen frente a un mejoramiento del turismo en Colombia con relación a cómo el mismo se ha adaptado, corresponde a la Ley de Turismo, sancionada tras el trámite en el legislativo en diciembre del año anterior. Fortalecer la competitividad de la industria turística, acercarse al hacerla más sostenible/s con formalidad y calidad, reducir el IVA en los tiquetes aéreos que pasará del 19% al 5% hasta el 31 de diciembre de 2022, tan solo son algunos de los beneficios que se espera en su cumplimiento en beneficio del turismo para nuestro país.

Es valioso aprender de los momentos de dificultad y esto lo ha sabido aprovechar la industria hotelera. Flavia santoro, presidenta de ProColombia afirma que es indudable que la industria turística de nuestro país se transformó y gracias a eso hoy tenemos un sector más preparado, con empresarios formados en las nuevas tendencias internacionales, y sobre todo con una oferta que se ajusta a la demanda de destinos con bioseguridad y sostenibilidad.

La industria hotelera y las energías renovables.

El departamento de La Guajira se ha visualizado en anteriores gobiernos presidenciales como un destino turístico importante en Colombia. Para el presidente actual Iván Duque no es la excepción pues ha dedicado gran parte de sus iniciativas a la economía naranja donde busca destacar la cultura, el turismo, la innovación y las tecnologías. Mu´ltiples organizaciones pu´blicas y privadas esta´n trabajando de forma incansable para consolidar el departamento de La Guajira.

Hay una oportunidad de regresar la industria a su maximo esplendor en la región, esta oportunidad viene anclada a la operación de diversas empresas energéticas, nacionales y multinacionales en la alta guajira, estas empresas se implantaron en la zona rural del municipio de Uribia para instalar mas de 50 parques de energía eólica. La iniciativa permitirá que 81.960 habitantes cuenten con cobertura eléctrica y que más de 500 mil colombianos tengan acceso a ese fluido eléctrico en el resto del país, reduciendo en 9 millones de toneladas las emisiones de dióxido de carbono. Para su correcto funcionamiento requieren de miles de profesionales, técnicos y obreros.

Desde el Ministerio de Minas han dado a conocer que inicialmente se espera la construcción de 16 parques eólicos con una inversión de $10 billones de pesos y la creación de cerca de 11 000 empleos. Muchas de las personas vinculadas a estos empleos tienen que hacer escala en el municipio de Uribia, ya que casi el 90% de los parques proyectados estaran en el suelo rural de este y al ser el único centro poblado, las opciones de alojamiento son cerradas. Esto continuara así por los próximos cinco años estimados para la construcción de todos los parques. En la segunda fase, se espera que las 19 empresas interesadas en adelantar estos proyectos inviertan unos 6.000 millones de dólares.

workSPACE hostal nace de una oportunidad y de una necesidad, la oportunidad de aprovechar una parte de los negocios generados por la llegada de más de 50 multinacionales energéticas a la alta guajira. desde la llegada de estas empresas se ha creado inconformidad entre los habitantes de la región por los bajos dividendos que dejan las mismas para nuestra comunidad. en este punto es donde el emprendedor debe aprovechar la situación, en este punto es donde workSPACE hostal ve la luz.

La demanda habitacional en el municipio de uribia ha aumentado considerablemente, mientras que la oferta se mantiene estancada. Una cantidad a tomar en cuenta de profesionales (ingenieros, sociólogos, ejecutivos), técnicos y obreros pertenecientes a estas empresas se hospedan en Uribia todos los días, en algunos casos teniendo que recurrir a hospedajes informales que no cuentan con las comodidades y los permisos necesarios.

Si hacemos el ejercicio en google maps con las búsquedas de "hostal" o "hotel" solo nos arrojaran 8 resultados, De los cuales solo 5 se encuentran formalizados que establecimientos hoteleros. Estos resultados evidencian la poca oferta de hospedajes que hay en el municipio. En algunos casos los trabajadores de estas empresas prefieren alojarse en riohacha o maicao por temor a no enontrar un lugar acorde a sus necesidades en Uribia. Estos alojamientos cuentan con servicios reducidos como mala conexión a internet y escases de aréas comunes, suelen ser alojamientos enfocados unicamente en dormitorios, sin ofrecer un factor diferencial que satisfaga las necesidades de los viajeros por negocios. La oferta no esta obedeciendo a la demanda, por esta razón workSPACE hostal cuenta con un espacio y una oportunidad de mercado que debe ser aprovechada.

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nombre	Localización	Productos y Servicios (Atributos)	Precios	Logistica de Distribución	Otro, ¿Cuál?
Hotel Gran Colombia	Carrera.5 No. 13 B 27 Barrio la florida, Uribia, La Guajira	Alojamiento, alojamientos por hora, desayunos, parqueadero.	Habitación sencilla $80.000 Habitación doble $110.000	Ventas directas al consumidor	Ventajas: Capacidad de hospedaje, Ubicación cercana a la entrada municipal, instalaciones

					remodeladas, variación de servicios. Desventajas: Inseguridad del sector, habitaciones sin diseño, mal servicio de internet inalámbrico.
Hotel Ichitki	Cl. 14 #9-62, Uribia, La Guajira	Alojamientos, restaurantes, salón de eventos, parqueaderos.	Habitación sencilla $90.000 Habitación doble $130.000	Alianzas con Mayoristas,Agencias de viajes y operadores y Ventas directas al consumidor.	Ventajas: Trayectoria y reconocimiento en el mercado, infraestructura y áreas comunes amplias, servicios amplios, parqueadero. Desventajas: Poco posicionamiento en las plataformas digitales, uso de áreas comunes restringido.
Hotel juyasirain	Dg. 2 #2b-85, Uribia, La Guajira	Alojamiento, salón para eventos, restaurante, parqueadero.	Habitación sencilla $70.000 Habitación doble $100.000	Agencias de viaje, operadores, consumidores directos.	Ventajas: Trayectoria, tradición y reconocimiento en el mercado, ubicación estratégica en el municipio, espacios amplios. Desventaja: Edificación antigua con escaso mantenimiento, No ofrece servicio personalizado, no tiene conexión a internet de alta velocidad.
Hotel Uribia	Tv. 3 #2b-81, Uribia, La Guajira	Alojamientos, desayunos.	Habitación sencilla $70.000 Habitación doble $100.000	Alianzas conMayoristas, Agencias de viajes y operadores y Ventas directas al consumidor.	ventajas: Posición estratégica en el municipio, Instalaciones modernas, habitaciones confortables. Desventajas: No ofrecen servicios personalizados, no cuenta con estacionamientos.
Hotel villa Maria	Dg. 7a #7-120, Uribia, La Guajira	Alojamiento, desayuno.	Habitación sencilla $75.000	Agencias de viaje, consumidores directos,	Ventajas: Trayectoria y reconocimiento en el mercado,

			Habitación doble $95.000	alianza con mayoristas	instalaciones higiénicas. Desventajas: Uso limitado de las ares comunes, habitaciones pequeñas, no cuenta con servicios personalizados, no cuenta con estacionamient o.

III. ¿Cual es mi Solución?

1 - Solución

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Concepto del negocio:

Como viajero frecuente de negocios me he encontrado con que muchos hospedajes la mayoría de las veces no cuentan con un escritorio o con una conexión a internet decente. En los viajes de negocios no solo se necesita dormir, también es necesario trabajar, incluso, es lo mas importante. Este es el caso de los alojamientos en uribia, están pensados exclusivamente para dormir. Acá es donde la idea de workSPACE hostal toma fuerza, su base, su alma.

En workSPACE hostal las habitaciones están diseñadas para descansar, pero también para optimizar la productividad de un viajero de negocios. un buen escritorio y una silla cómoda son vitales para no disminuir la productividad. Por el publico objetivo que se proyecta en la operación del hostal, que en este caso son las personas vinculadas de una u otra forma a las empresas energéticas, técnicos, ejecutivos, clientes, beneficiarios es prioritario que los espacios esten adaptados a la productividad laboral.

El punto mas fuerte de workSPACE hostal es el de sus espacios de trabajos o coworking, de ahí proviene el nombre (work=trabajo space=espacio). en estos espacios comunes se le brindara a los huéspedes la infraestructura necesaria para que puedan continuar con sus deberes laborales desde la comodidad del alojamiento, utilizando mobiliarios adecuados, espacios comunes y conexión a internet de alta velocidad. En estos espacios tambíen contaran con una cafetería de uso compartido.

Componente Innovador:

Concepto del negocio:

El factor diferencial que posicionara a workSPACE hostal por encima de la competencia es el de sus espacios de trabajo adaptados a la productividad laboral de los viajeros de negocios. En workSPACE la prioridad siempre sera brindar el entorno necesario para que los consumidores puedan descansar o trabajar, sin que un aspecto compita con el otro. Cada habitación contara con escritorios y sillas ergonomicas para uso de los usuarios, ademas se pondra a disposición del viajero un aréa común denominada coworking (espacio de trabajo) donde podran continuar con sus deberes profresionales sin la distracción o tentación de la cama. Toda la infraestructura de workSPACE hostal contara con conexión inalambrica a internet por fibra optica, suministrando al consumidor mas de 50 mb de velocidad. El coworking es un concepto que adoptamos en colombia proveniente de europa, este busca optimizar los espacios y volverlos compartidos para temas laborales. Se aplica en edificios de oficinas, hoteles o instalaciones exclusivas de coworking.

La función principal de estos espacios es la de generar interacciones y conexiones entre los huéspedes, fomentar las alianzas estratégicas entre individuos y empresas, con esto se lograra que la experiencia en workSPACE hostal sea completamente eficiente en términos de negocios, pueden llegar a dormir y despertar con un negocio entre las manos, básicamente será un pitch de ascensor que nunca se detiene.

Producto o servicio:

workSPACE hostal es el primer establecimiento de alojamientos en la región que esta enfocado a los viajeros por negocios, es por esto que los servicios ofrecidos se mantienen en un concepto minimalista para evitar distracciones que afecten la productividad.

1. **Habitación sencilla:** Cinco habitaciones (5) equipadas para brindar la mayor comodidad al viajero, entre sus aspectos positivos se encuentra el aire acondicionado, smart tv led de 32" con conexión a cable y netflix gratuito, WI-FI de 50 mb, cama doble, amplio armario, baño privado, ventilación e iluminación natural y escritorio personalizado para continuar con la productividad natural.
2. **Habitación doble:** Dos habitaciones (2) Equipadas para brindar la mayor comodidad al viajero, entre sus aspectos positivos se encuentra el aire acondicionado, smart tv led de 32" con conexión a cable y netflix gratuito, WI-FI de 50 mb, dos camas sencillas, amplio armario para dos personas, baño privado, ventilación e iluminación natural y dos escritorios personalizados para continuar con la productividad natural.

Proceso:

WorkSPACE hostal contará con una estandarización en los procesos donde se describen las etapas del proceso, descripción de la actividad, tiempo, responsable y resultados de la etapas. con el fin de tener mayor control en tiempos y medición en los servicios. Como se puede apreciar en la pestaña desarrollo de la solución / Producción / item 15.

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Para validar la aceptación en el mercado de este plan de negocios se utilizaron como herramientas una serie de encuestas, para mayor comprensión se le presentó el modelado del hotel y el plan de negocio a los encuestados, esta se aplicó a un grupo poblacional de 90 individuos, entre los que se encuentran empresas turisticas y agentes de viaje, turistas nacionales y turistas internacionales, para el cálculo de la muestra se utilizó la herramienta Excel, los resultados de la encuesta se muestran a continuación:

¿Con que frecuencia visita usted el municipio de Uribia?

A. Una o mas veces por semana. 31% (28e)

B. Una o mas veces por mes. 26% (23e)

C. Una o mas veces por año. 30% (27e)

D. No suele hacerlo. 13% (12e)

Los datos recopilados reflejan que el 31% de los viajeros visita el municipio mínimo una vez por semana, en su mayoría lo hacen por cuestiones laborales. Por otro lado las visitas mensuales y anuales se encuentran balanceadas entre el 26% y el 30% de los viajeros. Una minoría de los encuestados (13%) no visita periódicamente el municipio de Uribia.

¿Cuál es el motivo principal de sus viajes al municipio de Uribia?

A. Placer. 40% (36e)

B. Negocios. 44% (40e)

C. Visita a familiares. 10% (9e)

D. Otros. 6 (5e)

Casi la mitad (44%) de los viajeros encuestados arriban al municipio por temas laborales, profesionales o de negocios, este aumento de viajes de negocios es causado por la instalación de parques de energía eólica en la alta guajira. el 40% de los viajeros llegan al municipio por temas de placer y descanso. En menores cantidades se encuentran viajeros por razones familiares o personales.

¿Cuanto esta dispuesto usted a pagar por noche en una habitación sencilla en el municipio de Uribia?

A. Entre $50.000 y $70.000. 33% (30e)

B. Entre $70.000 y $90.000. 40% (36e)

C. Entre $90.000 y $110.000. 18% (16e)

D. Entre $110.000 y $130.000. 9% (8e)

La mayoría (40%) de los potenciales clientes se decantan por el rango de precio B, ya que les parece el balance justo entre calidad y precio. Un porcentaje cercano, el 33% opta por precios mas bajos de lo común, mientras que solo el 9% de los viajeros esta dispuesto a pagar precios por encima del mercado local.

¿Cuanto esta dispuesto usted a pagar por noche en una habitación doble en el municipio de Uribia?

A. Entre $80.000 y $100.000. 31% (28e)

B. Entre $100.000 y $120.000. 38 % (34e)

C. Entre $120.000 Y $140.000. 23% (21e)

D. Entre $140.000 y $160.000 . 8% (7e)

La mayoría (38%) de los potenciales clientes se decantan por el rango de precio B, ya que les parece el balance justo entre calidad y precio. Un porcentaje cercano, el 31% opta por precios mas bajos de lo común, mientras que solo el 8% de los viajeros esta dispuesto a pagar precios por encima del mercado local.

¿Que método de pago acostumbra a usar en sus viajes?

A. Efectivo. 38% (34e)

B. Tarjeta debito o crédito. 41% (37e)

C. Transferencia bancaria. 14% (13e)

D. Otros. 7% (6e)

Los medios magnéticos (tarjetas) de pago son usados por el 41% de los viajeros, sobretodo por motivos de seguridad. En segundo lugar encontramos el tradicional efectivo, usado por el 38% de los clientes. Las transferencias bancarias se abren campo con el 14% mientras que el 7% de los potenciales clientes usa otros medios como paypal o pse.

¿Cuál es su situación laboral?

A. Empleado. 32% (29e)

B. Independiente. 28% (25e)

C. Estudiante. 19% (17e)

D. Desempleado. 21% (19e)

La encuesta revela que el 32% de los viajeros se encuentran vinculados laboralmente a una empresa, en este caso hablamos de empresas que operan en la región, ya sean privadas o publicas. El 28% son personas que laboran de manera independiente, algunos son contratistas de las empresas mencionadas con anterioridad.

¿Qué aspecto considera usted mas importante a la hora de escoger un hotel/hostal?

A. Confort. 20% (18e)

B. Conexión a internet. 50% (45e)

C. Comida. 9% (8e)

D. Infraestructura. 21% (19e)

El análisis estadístico de los datos recogidos arroja que el 50% de los encuestados prioriza el servicio de internet en sus alojamientos, en segundo y tercer lugar encontramos la calidad de la infraestructura con el 21% y el confort representando el 20%. En menor medida se preocupan por el servicio de alimentación, ya que este lo pueden adquirir de forma externa al hotel/hostal.

¿Conoce usted otro hotel/hostal que cumpla con todos los aspectos mencionados en la pregunta numero 1?

A. Si. 17% (15e)

B. No. 83% (75)

El estudio de los datos refleja que el 83% de los viajeros que arriban al municipio de Uribia desconocen la existencia de hospedajes con servicios de calidad. Mientras que el 17% conoce hospedajes con algunos de estos servicios.

¿De los aspectos mencionados en la pregunta numero 1 cual es el mas difícil de conseguir?

A. Confort. 21% (19e)

B. Conexión a internet. 47% (42e)

C. Comida. 9% (8e)

D. Infraestructura. 23 (21e)

La encuesta de mercado y sus resultados señalan que el 47% de los viajeros encuestados tiene problemas de conexión a internet en sus alojamientos, mientras que las infraestructuras de baja calidad pasan a ser el segundo problema con mas presencia con un 23% de los viajeros del municipio. El servicio de alimentación ha demostrado no ser un problema ya que solo el 9% de los viajeros a presentado dificultad para adquirir este servicio.

¿En sus viajes lleva consigo un computador portátil, Tablet o dispositivo móvil para enviar correos electrónicos?

A. Si. 92% (83e)

B. No. 8% (7e)

La encuesta demuestra que para el 92% de los viajeros es de suma importancia contar con sus dispositivos móviles, en especial aquellos que sirven para temas de productividad laboral, como lo son los computadores portátiles.

¿Considera que es importante contar con un espacio adecuado para trabajar?

A. Si. 87% (78e)

B. No. 13% (12e)

Al 87% de los viajeros encuestados les parece importante contar en sus alojamientos con espacios e instalaciones adecuadas para no detener la producción laboral.

¿Le gustaría encontrar un hotel/hostal con buena conexión a internet y espacios de trabajo de primera en el municipio de Uribia?

A. Si. 90% (81e)

B. No. 1% (1e)

C. No le interesa. 9% (8e)

Analizando los datos recopilados nos encontramos con que el 90% de los viajeros encuestados se encuentra interesado en una oferta de hotel/hostal que cuente con aspectos de calidad como conexión a internet de alta velocidad y espacios de trabajos. Mientras que el 9% es ajeno a estas ofertas, ya sea por que no frecuentan mucho el municipio o porque no priorizan estos servicios en sus viajes.

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Técnico - productivo:

Actualmente se cuenta con una infraestructura existente de 150 m2. Propiedad de un tercero, con el cual se realizara un contrato legal de arrendamiento. Esta localizada en la carrera 7g·10-28 del municipio de Uribia, la guajira. Cuenta con una ubicación privilegiada ya que a pocos metros podemos encontral el hospital municipal, la clinica maternoinfantil, la estación de policia, la plaza municipal y gran cantidad de comercios como tiendas minoristas, farmacias y restaurantes.

El inmueble cuenta con acceso a todos los servicios publicos como lo son la energía electrica, agua y alcantarillado, gas natural, telefonía fija y conexión a internet por fibra optica. Tambien se cuentan con los planos arquitectonicos del inmueble.

En valoraciones estructurales previas se determino que el inmueble cuenta con una estructura solidad, sujeta a la NSR-10 y que no se vería afectada su integridad con las adecuaciones proyectadas.

Comercial:

El emprendedor cuenta con una experiencia prevía en alojamientos, aunque su campo laboral es el de la construcción ya que es arquitecto, en el pasado llevo a cabo un pequeño negocio familiar donde alojaban a trabajadores del ICBF en el municipio de uribia, esta actividad economica se desarrollo durante dos años continuos, basicamente consistía en alquilarle habitaciones a trabajadores sociales y nutricionistas vinculados al ICBF. los cobros eran mensuales y tenían un valor de $800.000, en el precio se les incluía alimentación (Almuerzo), aseo y lavado de ropa. A partir de este emprendimiento surge la idea de formalizar un neogocio en el sector hotelero.

Con la nueva demanda de alojamientos producto de la construcción de parques eolicos se ve reforzada la idea de formalizar el establecimiento hotelero y materializarlo bajo el concepto de workSPACE hostal.

Durante las encuestas realizadas a potenciales clientes se lograron crear contactos y se repartieron invitaciones para que puedan conocer mas a fondo la propuesta de workSPACE hostal.

Legal:

Actualmente se cuenta con todos los documentos en regla de la propiedad de terreno, como lo es: Escritura y certificado de libertad y tradición, certificado de uso de suelo.

2 - Ficha técnica

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos(Bienes o servicios) que componen su portafolio :

Nombre especifico	Nombre comercial	Unidad de medida	Descripción	Condiciones especiales	Composición	Otros
Alojamiento Habitación Sencilla	Alojamiento Habitación Sencilla	Noche	Son habitaciones diseñadas para ofrecer una experiencia única, cuenta con amplias camas, aire acondicionados, zona de baños, smart tv de 32", cable y netflix.	Check out: 1:00 p.m Forma de pago: efectivo, tarjetas débito o crédito, transferencias bancarias, códigos QR, pse, paypal.	Alojamiento y zona de trabajo con wifi disponible, muebles equipados y cafetería.	Acceso a todas las áreas.
Alojamiento Habitación Doble	Alojamiento Habitación Doble	Noche	Son habitaciones diseñadas para ofrecer una experiencia única, cuenta con amplias camas, aire acondicionados, baños, zona de trabajo, smart tv de 32", cable y netflix.	Check out: 1:00 p.m Forma de pago: efectivo, tarjetas débito o crédito transferencias bancarias, códigos QR, pse, paypal.	Alojamiento y zona de trabajo con wifi disponible, muebles equipados y cafetería.	Acceso a todas las áreas.

IV. ¿Cómo desarrollo mi solución?

1 - Ingreso y condiciones comerciales

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto

Los ingresos serán generados principalmente por la venta de nuestro servicio de Alojamiento en las diferentes habitaciones, este servicio será prestado y comercializado por **WorkSPACE Hostal**.

Estas ventas serán realizadas desde nuestro punto de atención, por diferentes medios como: Reservas por vía telefónica, reservas desde nuestra web, a través de los diferentes portales en internet y operadores turísticos.

La metodología para la fijación de los precios de venta, consistió en una evaluación rigurosa de los costos, unido a la busqueda de un margen similar al de la industria (20- 35 %) y una ponderación frente a los precios actuales que se observan en el mercado local para los diferentes servicios ofrecidos.

Para lograr nuestra generación de ingresos apoyaremos nuestra actividad en las siguientes estrategias que ayudaran a lograr los objetivos planteados en el presente plan de negocio.

Estrategias De Distribución: Distribución

Proposito: Soportar Las Ventas De Las Instalaciones De La Empresa

Actividad: Canal directo: Estas ventas se realizarán en las instalaciones del hotel.

Recursos Requeridos: Oficina de Atención a visitantes, pagina web, teléfono.

Mes De Ejecución: Desde el mes 1 de le ejecución

Responsable: Recepcionista

Estrategias De Distribución: Distribución

Proposito: Soportar Las Ventas De Las Instalaciones De La Empresa

Actividad: Canal corto: algunas ventas se realizarán por medio de los diferentes operadores turísticos, agencias, portales, entre otros.

Recursos Requeridos: Oficina de Atención a visitantes, pagina web, teléfono.

Mes De Ejecución: Desde el mes 1 de le ejecución

Responsable: Recepcionista

Estrategias De Promoción: Iniciando Operación

Proposito: dar a conocer nuestra oferta de servicios a los segmentos de clientes

Actividad: Publicidad en plataformas web: Se realizará pagos de publicidad en plataformas web de reservas como los son trivago, despegar.com, entre otras.

Recursos Requeridos: Conectividad a internet disponible.

Mes De Ejecución: Desde el mes 1 de le ejecución

Responsable: Gerente

Estrategias De Promoción: Iniciando Operación

Proposito: dar a conocer nuestra oferta de servicios a los segmentos de clientes

Actividad: Impresión de tarjetas de Presentación: Se realizará un tiraje de 2000 tarjetas para ser distribuidas.

Recursos Requeridos: Tarjetas de presentación impresas

Mes De Ejecución: Desde el mes 1 de le ejecución

Responsable: Gerente

Estrategias De Promoción: Iniciando Operación

Proposito: dar a conocer nuestra oferta de servicios a los segmentos de clientes

Actividad: Impresión de Portafolio de servicios

Recursos Requeridos: 100 portafolios de Servicio impresas

Mes De Ejecución: Desde el mes 1 de le ejecución

Responsable: Gerente

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

Cliente	Volúmenes y Frecuencia	Características Compra	Sitio de Compra	Forma de Pago	Precio	Requisitos Post-Venta	Garantías	Margen de Comercialización

Operadores	Mensual	-Altos volúmenes de compra. -Disponibilidad del servicio. -Excelente atención a los huéspedes.	La compra de este servicio se realiza en nuestras instalaciones desde donde se realizarán la logística de las reservas.	Contado	$ 120,000.00	Llenar encuesta de satisfacción del servicio.	Cumplimiento del portafolio de servicio, atención personalizada a los invitados.	30%
Turistas de Negocios	Mensual	Exclusividad - Confort - Disponibilidad -Atención - Higiene	La compra de este servicio se realiza en nuestras instalaciones desde donde se realizarán la logística de las reservas, ya sea por vía web, telefónica o presencial.	Contado	$ 120,000.00	Llenar encuesta de satisfacción del servicio.	Cumplimiento del portafolio de servicio, atención personalizada a los invitados	25%
Viajeros Internacionales	Anual	-Exclusividad - Confort - Disponibilidad -Atención - Higiene	La compra de este servicio se realiza en nuestras instalaciones desde donde se realizarán la logística de las reservas, ya sea por vía web, telefónica o presencial.	Contado	$ 120,000.00	Llenar encuesta de satisfacción del servicio.	Cumplimiento del portafolio de servicio, atención personalizada a los invitados	20%
Viajeros Nacionales	Anual	Exclusividad - Confort - Disponibilidad -Atención - Higiene	La compra de este servicio se realiza en nuestras instalaciones desde donde se realizarán la logística de las reservas, ya sea por vía web, telefónica o presencial.	contado	$ 120,000.00	Llenar encuesta de satisfacción del servicio.	Cumplimiento del portafolio de servicio, atención personalizada a los invitados.	25%

Consumidor

¿Dónde Compra?

Para la venta de los servicios de **WorkSPACE Hostal,** se dispondrá de 2 canales de distribución, directo e indirecto. En el canal de distribución directo contaremos con atención a nuestros consumidores desde las instalaciones del hotel ya sea por vía web, telefónica o presencial, dando mejor comodidad a nuestros consumidores a la hora de realizar la compra de nuestros servicios.

El segundo canal que será el indirecto es mediante el uso de las agencias de viajes o operadores turísticos, también mediante el uso de plataformas digitales con las cuales se tomarán suscripción. plataformas como: Trivago, TripAdvisor, Despegar.com

¿Qué características se exigen para la compra (Ej: calidades, presentación - empaque)?

Según lo observado en la encuesta en la pregunta ¿Qué aspecto considera usted mas importante a la hora de escoger un hotel/hostal?

A. Confort. 20% (18e)

B. Conexión a internet. 50% (45e)

C. Comida. 9% (8e)

D. Infraestructura. 21% (19e)

El análisis estadístico de los datos recogidos arroja que el 50% de los encuestados prioriza el servicio de internet en sus alojamientos, en segundo y tercer lugar encontramos la calidad de la infraestructura con el 21% y el confort representando el 20%. En menor medida se preocupan por el servicio de alimentación, ya que este lo pueden adquirir de forma externa al hotel/hostal.

¿Cuál es la frecuencia de compra?

Según lo observado en la encuesta en la pregunta ¿Con que frecuencia visita usted el municipio de Uribia?

A. Una o mas veces por semana. 31% (28e)

B. Una o mas veces por mes. 26% (23e)

C. Una o mas veces por año. 30% (27e)

D. No suele hacerlo. 13% (12e)

Los datos recopilados reflejan que el 31% de los viajeros visita el municipio mínimo una vez por semana, en su mayoría lo hacen por cuestiones laborales. Por otro lado las visitas mensuales y anuales se encuentran balanceadas entre el 26% y el 30% de los viajeros. Una minoría de los encuestados (13%) no visita periódicamente el municipio de Uribia.

Precio

Según lo observado en la encuesta en la pregunta ¿Cuanto esta dispuesto usted a pagar por noche en una habitación sencilla en el municipio de Uribia?

A. Entre $50.000 y $70.000. 33% (30e)

B. Entre $70.000 y $90.000. 40% (36e)

C. Entre $90.000 y $110.000. 18% (16e)

D. Entre $110.000 y $130.000. 9% (8e)

La mayoría (40%) de los potenciales clientes se decantan por el rango de precio B, ya que les parece el balance justo entre calidad y precio. Un porcentaje cercano, el 33% opta por precios mas bajos de lo común, mientras que solo el 9% de los viajeros esta dispuesto a pagar precios por encima del mercado local.

asi mismo en la pregunta¿Cuanto esta dispuesto usted a pagar por noche en una habitación doble en el municipio de Uribia?

A. Entre $80.000 y $100.000. 31% (28e)

B. Entre $100.000 y $120.000. 38 % (34e)

C. Entre $120.000 Y $140.000. 23% (21e)

D. Entre $140.000 y $160.000 . 8% (7e)

La mayoría (38%) de los potenciales clientes se decantan por el rango de precio B, ya que les parece el balance justo entre calidad y precio. Un porcentaje cercano, el 31% opta por precios mas bajos de lo común, mientras que solo el 8% de los viajeros esta dispuesto a pagar precios por encima del mercado local.

2 - Proyección

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señala la forma de pago:

Listado de productos

Nombre de Producto	Unidad de medida	Forma de pago	Justificacion	Iva
Alojamiento Habitación Sencilla	Noche	Contado	El calculo se realizo teniendo en cuenta las encuestas	0
Alojamiento Habitación Doble	Noche	Contado	El calculo se realizo teniendo en cuenta las encuestas	0

Ingresos por ventas

Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alojamiento Habitación Sencilla	$ 76,800,000	$ 83,200,000	$ 89,643,008	$ 97,998,021	$ 105,006,858
Alojamiento Habitación Doble	$ 46,080,000	$ 49,670,400	$ 53,733,888	$ 58,178,104	$ 62,470,435
Total	**$ 122,880,000**	**$ 132,870,400**	**$ 143,376,896**	**$ 156,176,125**	**$ 167,477,293**
Iva	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Total mas Iva	**$ 122,880,000**	**$ 132,870,400**	**$ 143,376,896**	**$ 156,176,125**	**$ 167,477,293**

3 - Normatividad y condiciones técnicas

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad empresarial (constitución empresa):

La empresa se constituiria como una sociedad por acciones simplificadas de naturaleza comercial que se denominaria **WORK SPACE HOSTAL S.A.S.**, regida por las clausulas que contendrian los estatutos, en la Ley 1258 de 2008, se acogeria los beneficios tributarios de la Ley 1429 de diciembre de 2010 y a las demas disposiciones legales relevantes. En todos los

actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominacion estara siempre seguida de las palabras: "sociedad por acciones simplificada" o de las iniciales "SAS".

La empresa contara con los siguientes permisos y/o registros:

- Registro ante Camara de Comercio
- RUT ante la DIAN
- cuenta bancaria
- Registro Nacional de Turismo
- Registro Industria y Comercio
- Registro de la empresa en el sistema de seguridad social para contratar empleados
- Certificado de bomberos (cuando las adecuaciones estan finalizadas)
- Registro Sanitario

Normatividad tributaria:

Declaraciones de Retención en la fuente: Se debe presentar el certificado del asesor contable de no haber estado obligada la empresa a presentar dicha declaración. **Declaraciones de IVA:** La empresa no está obligada a presentar este tipo de declaración, se debe adjuntar certificado de Contador informando la norma que lo respalda.

Estados financieros: La empresa está obligada a llevar contabilidad y deberá hacerlo en debida forma, de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. El empresario deberá anexar los estados financieros (balance general y estado de resultados del mes y acumulado) debidamente certificados firmados por el representante legal y el (la) asesor(a) contable) y los balances de prueba, como mínimo al cierre del año fiscal 31 de diciembre de cada año.

Libros oficiales: La empresa deberá llevar libros oficiales de acuerdo al Decreto 2649 de 1993, el cual fue parcialmente modificado por el Decreto 1878 de 2008 y registrarlos en la Cámara de Comercio de acuerdo al artículo 28 del Código de Comercio, modificado por el artículo 175 del Decreto 019 de enero 11 de 2012. La empresa debe registrar ante la Cámara de Comercio los libros de actas y el libro de registro de accionistas; es importante imprimir la información en ellos, relacionada con las decisiones financieras de la empresa, así como los actos que así lo requieran.

Conciliaciones bancarias: Cada mes se deberá realizar la respectiva conciliación bancaria junto con el extracto bancario.

Cuenta bancaria: La empresa tendrá cuenta bancaria asociada con el NIT de la empresa. En esta cuenta, la empresa debe manejar los ingresos de la actividad comercial. Se debe evitar manejar los recursos en cuentas de terceros.

Asesoría contable: La empresa debe contratar un(a) asesor(a) contable. Esta persona deberá contar con tarjeta profesional.

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):

Decreto 2438 de 2010. Por el cual se dictan unas disposiciones relacionadas con la responsabilidad de las Agencias de Viajes en la prestación de servicios turísticos.
Resolución 0958 del 20 de abril de 2010. Por la cual se establecen unas disposiciones en desarrollo la Ley 1225 de 2008, sobre parques de diversiones, atracciones y dispositivos de entretenimiento, en todo el territorio nacional.
Decreto 774 de 2010. Por el cual se dictan unas disposiciones relacionadas con el derecho de retracto en la venta de tiempo compartido turístico.
Decreto 4350 de 2010. Por el cual se modifica el inciso primero del artículo 8° del Decreto 2755 de 2003
Ley 1429 de 2010 "Por la cual se expide la Ley de Formalización y Generación de Empleo"
Resolución 3502 del 12 de noviembre de 2010. Por el cual se otorga un plazo para cumplir los requisitos establecidos en la Resolución 0460 de 19 de febrero de 2010

Resolución 4896 del 7 de diciembre de 2011. Por la cual se establecen los requisitos para la actualización de la inscripción de los Guías de Turismo en el Registro Nacional de Turismo

Resolución 4895 del 07 de diciembre de 2011. Por la cual se incluyen unos centros comerciales para determinar aportantes de la Contribución Parafiscal para la Promoción del Turismo
Resolución 0557 de 23 de febrero de 2011. Por la cual se crea el Comité Nacional de Turismo y se dictan otras disposiciones.
Resolución 1065 del 30 de marzo de 2011. Por la cual se establece la gradualidad de las multas previstas en el artículo 47 de la Ley 1429 de 2010.
Resolución 2318 del 28 de junio de 2011. Por la cual se modifica la Resolución 1143 de 13 de junio de 2007.
Resolución 2331 del 28 de junio de 2011. Por la cual se señala el período de los aportes de la contribución parafiscal para los efectos establecidos en la Resolución 2318 de 28 de junio de 2011.
Resolución 2349 del 29 de junio de 2011. Por la cual se crea el Comité de Capacitación y Formación Turística y se dictan otras disposiciones.
Resolución 2710 del 22 de julio de 2011. Por la cual se aclara la Resolución 2318 de 2011.
Resolución 3513 del 14 de septiembre de 2011. Por la cual se reglamentan las condiciones de representatividad nacional de que trata el artículo 9° de la Ley 1101 de 2006.
Resolución 4322 de 2011. Por la cual se reglamenta el artículo 6° de la Ley 1171 de 2007. Descuentos en servicios turísticos para adultos mayores de 62 años clasificados en los niveles I o II del SISBÉN.

Ley 1558 de 2012. "Por la cual se modifica la ley 300 de 1996-ley general de turismo, la ley 1101 de 2006 y se dictan otras disposiciones".
Resolución 0593 de 2012. Por la cual se establecen los mecanismos de designación y elección de unos representantes ante el Comité de Capacitación y Formación Turística.
Resolución 5033 de 2012. Por la cual se establecen las normas para el otorgamiento de la Medalla al Mérito Turístico.
Resolución 0161 de 2012. Por la cual se establecen los requisitos de inscripción en el Registro Nacional de Turismo de los Arrendadores de Vehículos para Turismo y se deroga la Resolución 0460 de 2010.
Decreto 2125 de 2012. Administración inmuebles antigua Corporación Nacional de Turismo – CNT
Decreto 2251 de 2012 "Por el cual se reglamentan los artículos 9 de la Ley 1101 de 2006 y 21 de la Ley 1558 de 2012" – Contratación de la Administración del Fondo Nacional de Turismo.
Decreto 2503 de 2012. Por el cual se reglamenta parcialmente el artículo 22 de la Ley 1558 de 2012. "Reglamentación de la administración y venta de bienes con vocación turística extintos e incautados".

Decreto 2646 de 2013. Por el cual se reglamenta la exención del impuesto sobre las ventas para servicios turísticos
Decreto 2183 de 2013, "Por el cual se regula la elaboración y registro de las estadísticas relacionadas con el sector turístico y se dictan otras disposiciones".
Decreto 1873 de 2013. Por el cual se reglamentan las funciones del Consejo Superior de Turismo y de dictan otras disposiciones
Decreto 1766 de 2013. Por el cual se reglamenta el funcionamiento de los Comités Locales para la Organización de las Playas de que trata el artículo 12 de la Ley 1558 de 2012
Decreto 1591 de 2013. Por el cual se reglamenta el funcionamiento del Consejo Consultivo de la Industria Turística
Decreto 926 de 2013 "Por medio del cual se reglamenta el procedimiento para la elección de los dos alcaldes que integran el Comité Directivo del Fondo Nacional de Turismo".
Decreto 437 de 2013. Por el cual se reglamenta la Ley 1556 de 2012.
Resolución 5945 de 2013. Por la cual se modifica la Resolución 3349 de 2013 y se deroga la Resolución 4112 de 2013.
Resolución 4367 de 2013 "Por la cual se deroga la Resolución 4896 de 2011
Resolución 4112 de 2013 "Por medio de la cual se aplaza la exigencia de un requisito".
Resolución 3960 de 2013 "Por la cual se modifica el artículo 1º de la Resolución 2349 de 2011" del Comité de Capacitación y Formación Turística
Resolución 2002 de 2013. "Por la cual se reglamenta el procedimiento para la selección de los representantes de las organizaciones gremiales al Comité Directivo del Fondo Nacional de Turismo".
Resolución 3349 de 2013 "Por la cual se regula la exigencia de garantías de que trata el artículo 36 de la Ley 1558 de 2012"

Resolución 5605 de 16 de diciembre de 2014 Por la cual se modifica la Resolución 3349 de 2013 y se deroga la Resolución 5945 de 2013.
Decreto 1903 de 2014 "Por el cual se reglamenta la devolución del Impuesto sobre las ventas a los turistas extranjeros no residentes en Colombia por la compra de bienes en el territorio nacional y a los visitantes extranjeros no residentes en Colombia por la compra de bienes gravados, realizadas en las Unidades Especiales de Desarrollo Fronterizo".
Decreto 1293 del 10 julio de 2014 "Por el cual se modifica el Decreto 503 de 1997 y se dictan otras disposiciones".
Resolución 2804 de 2014 "Por la cual se reglamenta el cumplimiento de las normas técnicas de calidad expedidas por las Unidades Sectoriales de Normalización sobre Sostenibilidad Turística".
Decreto 945 de 2014 "Por el cual se reglamenta la conformación y el funcionamiento del Consejo Nacional de Seguridad Turística y los Comités Departamentales de Seguridad Turística de que trata el artículo 11 de la Ley 1558 de 2012"
Decreto 1097 de 2014 "Por el cual se reglamenta la etapa previa de reclamación directa para ejercer la acción jurisdiccional de protección al consumidor de servicios turísticos o aéreos"
Resolución 5797 de 2013 "Por la cual se adiciona un paragrafo al artículo 20 de la Resolución 0650 de 2008"
Resolución 0405 de 31 de enero de 2014 "Por la cual se reglamentan parcialmente los artículos 5º y 33 de la Ley 1558 de 2012"

Decreto 1820 de 2015. Por el cual se dictan medidas dentro del estado de emergencia para incentivar la actividad económica y la creación de empleo.
Decreto 166 de 2015. Por el cual se modifica el Decreto 1766 de 2013
Resolución 148 de 2015. Por la cual se reglamente el cumplimiento de las normas técnicas de calidad expedidas por las Unidades Sectoriales de Normalización sobre Sostenibilidad Turística.
Resolución 2877 de 2015 "Por la cual se conforma el Comité Interno de Proyectos del Fondo Nacional de Turismo – FONTUR- y se establecen sus funciones"
Resolución 2876 de 2015 "Por la cual se conforma el Comité de Bienes de Fontur y se establecen sus funciones"
Resolución 3159 de 2015. "Por la cual se crea el Comité de Turismo, Paz y Convivencia".
Resolución No. 3160 de 05 de octubre de 2015 "Por la cual se establecen los requisitos para la certificación en Normas Técnicas Sectoriales obligatorias y voluntarias por medio de la plataforma virtual para la certificación en calidad turística".
Anexo No. 1 de la Resolución 3160 de 05 de octubre de 2015
Decreto 2094 de 23 de octubre de 2015 "Por el cual se reglamenta la composición y el procedimiento para la selección de los representantes al Comité Directivo del Fondo Nacional de Turismo y se modifican las secciones 4 y 7 del Capítulo 2 del Título 4 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo".
Decreto 1949 de 2015 "Por la cual se reglamenta el Fondo Cuenta creado por el artículo 15 de la Ley 1753 de 2015"
Decreto 2127 del 04 de noviembre de 2015 "Por el cual se reglamenta parcialmente el artículo 88 de la Ley 1617 de 2013 sobre la Declaratoria de

Recursos Turísticos en los Distritos Especiales y se adicionan unas disposiciones al Decreto 1074 de 2015, Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo"
Decreto 2183 de 11 de noviembre de 2015 "Por el cual se modifica el parágrafo 1 ° del artículo 2.2.4.2.7.4 de la Sección 7 del Capítulo 2 del Título 4 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo"
Resolución 3722 de 2015 "Por la cual se deroga la Resolución 3349 de 2013 y la Resolución 5605 de 2014"
Resolución 3860 de 2015 "Por la cual se reglamenta el cumplimiento de las Normas Técnicas Sectoriales expedida por las Unidades Sectoriales de Normalización para las actividades del denominado Turismo de Aventura y la Sostenibilidad Turística" que deroga las Resoluciones 0405 de 2014 y 0148 de 2015.

Circular 002 de 2016 "Cobro IVA por servicios prestadores"
Circular 003 de 2016 "Contratación de guías de turismo y prestadores de servicio turísticos inscritos en el Registro Nacional de Turismo
Circular 004 de 2016 "Información sobre impacto del IVA en servicios"
Decreto 297 de 2016 "Por el cual se reglamenta la exención del impuesto sobre las ventas para los servicios turísticos, establecida en el literal d) del artículo 481 del Estatuto Tributario, modificado por el artículo 55 de la Ley 1607 de 2012"
Resolucio´n 135 de 2016 - "Por la cual se dicta el Código de Ética de la Profesión de Guionaje o Guianza Turística y se deroga la Resolución N° 221del 8 de abril de 1999"

Decreto 355 de 2017 "Por el cual se modi'fican los artículos 1, 3, 5 Y 7 del Decreto 945 de 2014, el cual reglamentó la conformación y el funcionamiento del Consejo Nacional de Seguridad Turística y los Comités Departamentales de Seguridad Turística de que trata el artículo 11 de la Ley 1558 de 2012".
Decreto 229 de 2017 "Por el cual se establecen las condiciones y requisitos para la inscripción y actualización en el Registro Nacional de Turismo y se modifican en su integridad las secciones 1,2 Y 3 del capítulo 1 del título 4 de la parte 2 del libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único Reglamentario del sector Comercio, Industria y Turismo"
?Decreto 2158 de 2017 "Por el cual se adiciona el Capítulo 9 al Título 4 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único Reglamentario del sector Comercio, Industria y Turismo y se reglamentan programas y descuentos para promover el turismo de interés social"

Decreto 2063 de 2018 "Por el cual se modifican los artículos 2.2.4.1.1.6., 2.2.4.1.1.10., 2.2.4.1.2.1., 2.2.4.1.2.2., 2.2.4.1.2.3., 2.2.4.1.2.4. Y 2.2.4.1.3.4. del Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo, Decreto 1074 de 2015."

Normatividad laboral:

Ley 1929 de 2018

"Por medio de la cual se modifica temporal y parcialmente la destinación de un porcentaje de los recursos del fondo de solidaridad de fomento al empleo y protección al cesante, definida en el artículo 6° de la ley 1636 de 2013; y se faculta a las cajas de compensación familiar a destinar recursos para el saneamiento de pasivos en salud y/o el cumplimiento de condiciones financieras aplicables a las EPS."

Ley 1917 de 2018, artículo 8º

"Por medio de la cual se reglamenta el Sistema de Residencias Médicas en Colombia, su mecanismo de financiación y se dictan otras disposiciones."

Ley 1857 de 2017

"Por medio de la cual se modifica la Ley 1361 de 2009 para adicionar y complementar las medidas de protección de la familia y se dictan otras disposiciones."

Ley 1846 de 2017

"Por medio de la cual se modifican los artículos 160 y 161 del Código Sustantivo del Trabajo y se dictan otras disposiciones."

Ley 1837 de 2017, artículo 36

"Por la cual se efectúan unas modificaciones al Presupuesto General de la Nación para la vigencia fiscal de 2017."

Ley 1823 de 2017

"Por medio de la cual se incentiva la adecuada atención y cuidado de la primera infancia, se modifican los artículos 236 y 239 del Código Sustantivo del Trabajo y se dictan otras disposiciones."

Ley 1788 de 2016

"Por medio de la cual se garantiza el acceso en condiciones de universalidad al derecho prestacional de pago de prima de servicios para los trabajadores y trabajadoras domésticos."

Ley 1780 de 2016
ABC Ley de Jóvenes

"Por medio de la cual se promueve el empleo y el emprendimiento juvenil, se generan medidas para superar barreras de acceso al mercado de trabajo y se dictan otras disposiciones."

Ley 1636 de 2013

"Por medio de la cual se crea el mecanismo de protección al cesante en Colombia."

Ley 1610 de 2013

“Por la cual se regulan algunos aspectos sobre las inspecciones del trabajo y los acuerdos de formalización laboral.”

Ley 1595 de 2012

“Por medio de la cual se aprueba el "Convenio sobre el Trabajo Decente para las Trabajadoras y los Trabajadores Domésticos, 2011 (número 189)", adoptado en Ginebra, Confederación Suiza, en la 100ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, el 16 de junio de 2011.”

Ley 1565 de 2012

“Por medio de la cual se dictan disposiciones y se fijan incentivos para el retorno de los colombianos residentes en el extranjero”

Ley 1563 de 2012

“Por medio de la cual se expide el Estatuto de Arbitraje Nacional e Internacional y se dictan otras disposiciones.”

Ley 1562 de 2012

“Por la cual se modifica el Sistema de Riesgos Laborales y se dictan otras disposiciones en materia de Salud Ocupacional”

Ley 1444 de 2011

“Por medio de la cual se escinden unos Ministerios, se otorgan precisas facultades extraordinarias al Presidente de la República para modificar la estructura de la Administración Pública y la planta de personal de la Fiscalía General de la Nación y se dictan otras disposiciones.”

Normatividad ambiental:

DECRETO 948 1995. por el cual se reglamentan, parcialmente la Ley 23 de 1973, los artículos 33, 73, 74, 75 y 75 del Decreto-Ley 2811 de 1974; los artículos 41, 42, 43, 44,45, 48 y 49 de la Ley 9 de 1979; y la Ley 99 de 1993, en relación con la prevención y control de la contaminación atmosférica y la protección de la calidad del aire.
LEY 697 2001. Mediante la cual se fomenta el uso racional y eficiente de la energía, se promueve la utilización de energías alternativas y se dictan otras disposiciones.
RESOLUCIÓN 627 2006. Por la cual se establece la norma nacional de emisión de ruido y ruido ambiental.
LEY 1252 2008. Por la cual se dictan normas prohibitivas en materia ambiental, referentes a los residuos y desechos peligrosos y se dictan otras disposiciones.

GTC-24 2009. Gestión ambiental, residuos sólidos. Guía para la separación en la fuente.
RESOLUCIÓN 493 2010. Por la cual se adoptan medidas para promover el uso eficiente y ahorro del agua potable y desincentivar su consumo excesivo.

Registro de marca – Propiedad intelectual:

Para el inicio de la ejecución del plan de negocios no se requiere de manera obligatoria el registro de marca, no obstante una vez puesto en marchar se haran las acciones pertienentes para esta actividad.

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

Los prestadores de servicios turísticos deben cumplir con el DECRETO 229 de 2017 Por el cual se establecen las condiciones y requisitos para la inscripción y actualización en el Registro Nacional de Turismo y se modifican en su integridad las Secciones 1, 2 y 3 del Capítulo 1 del Título 4 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto número 1074 de 2015, Decreto Único Reglamentario del sector Comercio, Industria y Turismo. Ya que, sin la expedición de este, no podrán desarrollar las actividades correspondientes a este servicio.

Para dicha inscripción, los interesados deben cumplir con las siguientes condiciones:

- Deben estar inscritos en el Registro Mercantil u en los demás que exija la ley.
- Las actividades y funciones que se vayan a inscribir deben corresponder a la actividad comercial o el objeto social del Registro Mercantil.
- Se debe diligenciar un formularia electrónico de inscripción, disponible en las páginas web de las Cámaras de Comercio.
- Diligenciar los formularios de capacidad técnica, el de capacidad operativa y el de información al patrimonio neto.

4 - Requerimientos

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos

14.1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación) **SI**

Si, por la naturaleza del plan de negocio se hace necesario un lugar físico para operar. workSPACE hostal, prestara sus servicios en un espacio con las siguientes areas.

1. **7 alcobas:** Estas habitaciones tienen un area aproximada de 15 m2, cuentan con ventilación e iluminación natural por medio de ventanas acristaladas.
2. **8 baños:** Cada baño cuenta con juego sanitario (lavamanos, sanitario y ducho).
3. **3 Patios:** Estos espacios actuaran como camaras de ventilación y conexión con el espacio exterior.

4. **Espacio de trabajo colaborativo (coworking):** Es el espacio mas caracteristico del establecimiento, se puede visionar como una sala con escritorios para trabajo colaborativo.
5. **Cafeteria:** Un mueblo de cocina integral con las condiciones necesarias para actuar como cafeteria, lavamanos, estufa, gabinetes.
6. Recepción: Es el espacio inicial del establecimiento, se caracteriza por un diseño moderno con tintes industriales.

14.2. Identifique los requerimientos de inversión

1. Infraestructura - Adecuaciones

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Adecuaciones	Utilización de materiales amigables con el medio ambiente	Fondo Emprender	1	$ 39,600,450.00
Total:				**$ 39,600,450.00**

2. Maquinaria y Equipo

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
TELEVISOR DE 32"	Ninguna	Fondo Emprender	7	$ 500,000.00
AIRE ACONDICIONADO MINI SPLIT	Ninguna	Fondo Emprender	8	$ 900,000.00
NEVERA PARA ÁREA COMÚN	Ninguna	Fondo Emprender	1	$ 1,200,000.00
CAFETERA	Ninguna	Fondo Emprender	2	$ 120,000.00
VENTILADOR DE TORRE	Ninguna	Fondo Emprender	2	$ 255,000.00
ELECTROBOMBA	Ninguna	Fondo Emprender	1	$ 150,000.00
TANQUE DE AGUA DE 2000 LT	Ninguna	Fondo Emprender	1	$ 400,000.00
Total:				**$ 13,200,000.00**

3. Equipo de Comunicación y Computación

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
COMPUTADOR DE ESCRITORIO	Ninguna	Fondo Emprender	1	$ 1,100,000.00
IMPRESORA LASER	Ninguna	Fondo Emprender	1	$ 521,054.00
Total:				**$ 1,621,054.00**

4. Muebles y Enseres y Otros

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
BASE CAMA - COLCHON DOBLE	Ninguna	Fondo Emprender	5	$ 700,000.00
BASE CAMA - COLCHON SENCILLO	Ninguna	Fondo Emprender	4	$ 490,000.00
MESA AUXILIAR	Ninguna	Fondo Emprender	14	$ 120,000.00
ARMARIO DE ROPA	Ninguna	Fondo Emprender	7	$ 450,000.00
SILLA ERGONOMICA	Ninguna	Fondo Emprender	10	$ 66,000.00
MUEBLE DE COCINA INTEGRAL	Ninguna	Fondo Emprender	1	$ 1,040,000.00
MESA TIPO JARDINERA	Ninguna	Fondo Emprender	1	$ 400,000.00
JUEGO DE SOFA Y ESCRITORIO PARA ÁREA COMÚN	Ninguna	Fondo Emprender	1	$ 1,150,000.00
JUEGO DE ROPA DE ALCOBAS - ALMOHADAS - TOALLAS	Ninguna	Fondo Emprender	18	$ 103,800.00
Total:				**$ 15,408,400.00**

5. Otros (incluído herrramientas)

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
No hay registros para mostrar				

6. Gastos Preoperativos

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
No hay registros para mostrar				

5 - Producción

14.3. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

1. **7 alcobas:** Estas habitaciones tienen un area aproximada de 15 m2, cuentan con ventilación e iluminación natural por medio de ventanas acristaladas.
2. **8 baños:** Cada baño cuenta con juego sanitario (lavamanos, sanitario y ducho).
3. **3 Patios:** Estos espacios actuaran como camaras de ventilación y conexión con el espacio exterior.

4. **Espacio de trabajo colaborativo (coworking):** Es el espacio mas caracteristico del establecimiento, se puede visionar como una sala con escritorios para trabajo colaborativo.
5. **Cafeteria:** Un mueblo de cocina integral con las condiciones necesarias para actuar como cafeteria, lavamanos, estufa, gabinetes.
6. Recepción: Es el espacio inicial del establecimiento, se caracteriza por un diseño moderno con tintes industriales.

14.4. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación) **NO**

No, todos los activos serán comprados en Colombia a proveedores nacionales.

14.4.1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

No, todos los activos serán comprados en Colombia a proveedores nacionales, en caso de presentarse alguna importación los proveedores asumen la responsabilidad.

14.4.2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias, etc. ¿Cómo financiará éste mayor valor?

No, todos los activos serán comprados en Colombia a proveedores nacionales, en caso de presentarse alguna importación los proveedores asumen la responsabilidad.

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

1. Alojamiento Habitación Doble - Noche

PROCESO DE ALOJAMIENTO HABITACIÓN DOBLE

A continuación se describen las etapas del proceso, descripción de la actividad, tiempo, responsable y resultados de la etapas.

No. De etapa: 1

Nombre de la Etapa: Verificación de disponibilidad

Descripción de la Actividad: La recepcionista con la información suministrada por el huésped asegura que haya disponibilidad de habitación para determinada fecha y hora.

Tiempo: 15 min

Responsable: Recepcionista

Resultado: Disponibilidad

No. De etapa: 2

Nombre de la Etapa: Reserva

Descripción de la Actividad: Una vez entregada la información por el huésped y confirmada la disponibilidad se procede a reservar el servicio.

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Recepcionista

Resultado: Reserva

No. De etapa: 3

Nombre de la Etapa: Confirmación

de la reserva

Descripción de la Actividad: La recepcionista espera a los visitantes en la entrada del Hotel, se presenta y les brinda un saludo de bienvenida.

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Recepcionista

Resultado: Palabras de bienvenida al Hotel

No. De etapa: 4

Nombre de la Etapa: Check in

Descripción de la Actividad: La recepcionista hace el check in a los huéspedes.

Tiempo: 15 minutos

Responsable: Recepcionista

Resultado: Check in del huesped

No. De etapa: 5

Nombre de la Etapa: Acomodación en la habitación

Descripción de la Actividad: Los huéspedes son dirigidos a la habitación asignada o escogida por su preferencia.

Tiempo: 15 minutos

Responsable: Recepcionista

Resultado: Instalación en habitación

No. De etapa: 6

Nombre de la Etapa: impieza de la habitación

Descripción de la Actividad: La camarera procede hacer limpieza de las habitaciones mientras los huéspedes no se encuentran en la habitación.

Tiempo: 45 minutos

Responsable: Camarera

Resultado: Aseo

No. De etapa: 7

Nombre de la Etapa: Ckeck Out

Descripción de la Actividad: Para finalizar se agradece la visita al Hotel y se brinda palabras de despedida y pronto regreso a los visitantes.

Tiempo: 15 minutos

Responsable: Recepcionista

Resultado: Ckeck Out

2. Alojamiento Habitación Sencilla - Noche

PROCESO DE ALOJAMIENTO HABITACIÓN SENCILLA

A continuación se describen las etapas del proceso, descripción de la actividad, tiempo, responsable y resultados de la etapas.

No. De etapa: 1

Nombre de la Etapa: Verificación de disponibilidad

Descripción de la Actividad: La recepcionista con la información suministrada por el huésped asegura que haya disponibilidad de habitación para determinada fecha y hora.

Tiempo: 15 min

Responsable: Recepcionista

Resultado: Disponibilidad

No. De etapa: 2

Nombre de la Etapa: Reserva

Descripción de la Actividad: Una vez entregada la información por el huésped y confirmada la disponibilidad se procede a reservar el servicio.

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Recepcionista

Resultado: Reserva

No. De etapa: 3

Nombre de la Etapa: Confirmación

de la reserva

Descripción de la Actividad: La recepcionista espera a los visitantes en la entrada del Hotel, se presenta y les brinda un saludo de bienvenida.

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Recepcionista

Resultado: Palabras de bienvenida al Hotel

No. De etapa: 4

Nombre de la Etapa: Check in

Descripción de la Actividad: La recepcionista hace el check in a los huéspedes.

Tiempo: 15 minutos

Responsable: Recepcionista

Resultado: Check in del huesped

No. De etapa: 5

Nombre de la Etapa: Acomodación en la habitación

Descripción de la Actividad: Los huéspedes son dirigidos a la habitación asignada o escogida por su preferencia.

Tiempo: 15 minutos

Responsable: Recepcionista

Resultado: Instalación en habitación

No. De etapa: 6

Nombre de la Etapa: impieza de la habitación

Descripción de la Actividad: La camarera procede hacer limpieza de las habitaciones mientras los huéspedes no se encuentran en la habitación.

Tiempo: 45 minutos

Responsable: Camarera

Resultado: Aseo

No. De etapa: 7

Nombre de la Etapa: Ckeck Out

Descripción de la Actividad: Para finalizar se agradece la visita al Hotel y se brinda palabras de despedida y pronto regreso a los visitantes.

Tiempo: 15 minutos

Responsable: Recepcionista

Resultado: Ckeck Out

6 - Productividad y equipo de trabajo

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

Como me mencion en apartados anteriores, el hostal contara con cinco habitaciones sencillas y dos habitaciones dobles dotadas de aire acondicionado, smart tv led de 32" con conexión a cable y netflix gratuito, WI-FI de 50 mb, camas, amplio armario, baño privado, ventilación e iluminación natural y escritorios personalizados para continuar con la productividad natural.

Realizando un calculo de disponibilidad de habitaciones podemos decir que tenemos una capacidad instalada de 5 servicios de habiltaciones sencillas diarias, 150 servicios de habitaciones mensual y 1800 servicios de habitaciones anual.

Así mismo 2 servicios de habiltaciones dobles diarias, 60 servicios de habitaciones mensual y 720 servicios de habitaciones anual.

17. Equipo de trabajo

17.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Nombre Emprendedor	Perfil	Rol
Nayib Omar Jose Almazo Montenegro	Arquitecto	Gerente - Representante Legal

17.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Descripción	Remuneración Unitario	Otros Gastos	Valor con Prestaciones	Unidad	Tiempo Vinculación Primer Año

Gerente	$ 1,000,000.00	$ 524,454.00	$ 1,524,454.00	Mes	12
Recepcionista 1	$ 908,526.00	$ 486,218.00	$ 1,394,744.00	Mes	10
Recepcionista 2	$ 908,526.00	$ 486,248.00	$ 1,394,774.00	Mes	10
Auxiliar de Servicios Generales	$ 908,526.00	$ 486,248.00	$ 1,394,774.00	Mes	10
Contador	$ 600,000.00	$ 00.00	$ 600,000.00	Mes	12

Descripción	Remuneración Primer Año	Valor Solicitado Fondo	Aportes Emprendedores	Ingresos por Ventas
Gerente	$ 18,293,448.00	$ 00.00	$ 2,836,600.00	$ 00.00
Recepcionista 1	$ 13,947,440.00	$ 2,789,488.00	$ 00.00	$ 00.00
Recepcionista 2	$ 13,947,740.00	$ 2,789,488.00	$ 00.00	$ 00.00
Auxiliar de Servicios Generales	$ 13,947,740.00	$ 2,789,488.00	$ 00.00	$ 00.00
Contador	$ 7,200,000.00	$ 1,800,000.00	$ 00.00	$ 00.00
Total Solicitado:		**$ 10,168,464.00**	**$ 2,836,600.00**	**$ 00.00**

V. ¿Cuál es el Futuro de mi Negocio?

Estrategias

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): Iniciando Operación
Propósito: Dar a conocer nuestra oferta de servicios a los segmentos de clientes

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Impresión de Portafolio de servicios	100 portafolios de Servicio a $3000 cada uno.	Desde el mes 1 de le ejecución	$ 300,000.00	Gerente
Impresión de tarjetas de Presentación	Tarjetas de presentación impresas	Desde el mes 1 de le ejecución	$ 300,000.00	Gerente
Publicidad en plataformas web	Conectividad a internet disponible	Desde el mes 1 de le ejecución	$ 300,000.00	Gerente
Costo Total:			**$ 900,000.00**	

Estrategia de Comunicación (nombre): Posicionamiento de la marca
Propósito: Posicionamiento de la marca dentro del mercado

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Hosting y Dominio	Hosting y Dominio	Desde el primer mes de ejecución	$ 200,000.00	Gerente
Página Web	Información para alimentación de la WEB, se desarrollará página web para mostrar la marca y realizar ventas	Desde el primer mes de ejecución	$ 900,000.00	Gerente
Redes sociales	Se crearán perfiles en Facebook, Twitter e Instagram para posicionamiento de marca y llegar clientes potenciales.	Desde el primer mes de ejecución	$ 00.00	Gerente
Costo Total:			**$ 1,100,000.00**	

Estrategia de Distribución (nombre): Distribución
Propósito: Soportar Las Ventas De Las Instalaciones De La Empresa

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Canal corto: algunas ventas se realizarán por medio de los diferentes operadores turísticos, agencia	Oficina de Atención a visitantes, pagina web, teléfono.	Desde el mes 1 de le ejecución	$ 00.00	Recepcionista
Canal directo: Estas ventas se realizarán en las instalaciones del hotel	Oficina de Atención a visitantes, pagina web, teléfono	Desde el mes 1 de le ejecución	$ 00.00	Recepcionista

Costo Total:			**$ 00.00**	

Período de arranque e improductivo

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

El periodo de arranque del negocio es aproximadamente de un mes, el primer mes para adelantar el proceso de constitución ante Cámara de Comercio y demás trámites que demande la formalización y legalización del establecimiento comercial.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

Será de dos meses que se utilizará para:

Adecuación de las instalaciones para brindar un excelente servicio. Se debe tener en cuenta que todo el diseño y estructuración de las áreas del lugar de operaciones está preestablecido, por lo cual, se facilita el proceso de ejecución de adecuaciones.

Contratación de personal.

Cumplimiento de requerimientos tecnicos para la operación.

VI. ¿Qué Riesgos Enfrento?

¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

Podemos identificar diferentes actores dentro de la operación normal de nuestra empresa o en la ejecución de nuestras actividades, como son :

Aliados estratégicos, riesgo Relacionamiento fallido, es de vital importancia con el fin de garantizar el flujo de ventas constante contar con aliados que promuevan la elección de nuestro servicio en los clientes potenciales, aquí los OPERADORES TURÍSTICOS juegan un rol importante, por su intermediación, en este orden de ideas si los acuerdos realizados con dichos aliados no llegasen a ser efectivos o se llegan a ver afectados por algún aspecto se puede considerar un riesgo, para mitigar el impacto negativo de este si llega a presentarse se haría necesario establecer estrategias que otorguen una condición clara de gana gana donde ambas partes tengan claro los beneficios de realizar dicho apoyo en la promoción y utilización de nuestros servicios.

Otro actor de vital importancia en nuestro proceso son los PROVEEDORES, quienes nos suministran los insumos necesarios para la prestación de un servicio en adecuadas condiciones principalmente los proveedores de insumos e implementos de limpieza, una de las actividades diarias, permanentes y de alta rotación en nuestro servicio, es la de limpieza de todas las áreas, un riesgo podría presentarse al darse demora en las entregas, poca disponibilidad, alza indiscriminada de precios, o mala calidad de los productos suministrados, de darse alguno de estos aspectos se afecta directamente el costo de prestación de nuestros servicios, es por ello que se hace necesario para mitigar este riesgo establecer acuerdos de fidelización con los diferentes proveedores donde se establezca una relación comercial clara y justa.

Bajo Ingreso de turistas o visitantes a la ciudad por aspectos externos como inseguridad, temporadas de fuerte invierno, entre otras, este riesgo es poco controlable, pero como estrategia de mitigación se contempla el análisis permanente de estas variables, para que en el momento que se presenten poder analizar posibles promociones que motiven el uso del servicio,por otro lado, una vez se establezca el hotel se buscará hacer acuerdos de fidelización con los diferentes proveedores en busca de congelar y/o obtener precios más competitivos.

¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

Dentro de los factores de Riesgos podemos identificar

Factor: Social

Riesgo: Influencia negativa a la comunidad

Plan de Mitigación: Previo a la ejecución del Proyecto se llevarán a cabo charlas de preparación y consejería relacionadas a la recepción y atención de turistas de la comunidad y su intervención en los espacios culturales que se desarrollarán con la actividad de hotel.

Factor: Comercial

Riesgo: Alta competencia comercial

Plan de Mitigación: Ejecución de estrategias de promoción y comunicación que resalten nuestra propuesta de valor diferencial, buscando atracción de clientes y ser preferencia en el mercado.

Continúo análisis de precios del mercado local y nacional, en busca de elevar la competitividad de nuestros servicios e identificar ideas de valor para el negocio.

Riesgo: Disminución de la demanda de servicios.

Plan de Mitigación: Se reajustaría los precios en busca de brindar una oferta atractiva a los clientes.

Se implementarían estrategias de expansión del mercado en busca de clientes potenciales a nivel local y nacional.

Riesgo: Publicidad inadecuada o insuficiente de los productos comercializados.

Plan de Mitigación: Ejecutar estrategias de promoción acertadas que nos den a conocer a nivel local, nacional e internacional, que resalte la calidad de nuestros servicios.

Factor: Técnico

Riesgo: Falla el fluido eléctrico

Plan de Mitigación: En el contexto donde se desarrollo el plan de negocio, por situaciones es sometido esporádicamente a suspensiones programadas del fluido eléctrico en toda la ciudad por cortos periodos de tiempo, para mitigar esto se cuenta con contactos para el alquiler de plantas eléctricas móviles que son rentadas a bajo costo para no interrumpir el servicio premium dentro de nuestro hotel.

Factor: Talento Humano

Riesgo: No contar con el personal capacitado

Plan de Mitigación: Realizar convocatoria en ciudades vecinas para suplir las vacantes que requieran.

VII. Resumen Ejecutivo

Emprendedor(es):

Nombre	Email	Rol
Nayib Omar Jose Almazo Montenegro	arq.almazo@gmail.com	Emprendedor

Concepto del Negocio:

Nuestro concepto de negocio en Work SPACE hostal está basado en la oferta de un espacio de trabajo adaptado a la productividad laboral de los viajeros de negocios.

En work SPACE la prioridad siempre será brindar el entorno necesario para que sus usuarios puedan descansar o trabajar, sin que un aspecto compita con el otro.

Cada habitación contará con escritorios y sillas ergonómicas para los usuarios, además se pondrá a disposición del viajero un área común denominada coworking (espacio de trabajo) donde podrán continuar con sus deberes profesionales sin la distracción o tentación de la cama.

Toda la infraestructura de workSPACE hostal contara con conexión inalambrica a internet por fibra óptica, suministrando al consumidor mas de 50 mb de velocidad.

El coworking es un concepto que adoptamos en Colombia proveniente de europa, este busca optimizar los espacios y volverlos compartidos para temas laborales. Se aplica en edificios de oficinas, hoteles o instalaciones exclusivas de coworking.

WorkSPACE hostal cuenta con cuatro segmentos de clientes como son Operadores Turísticos, Turistas de Negocios, Viajeros Nacionales y Viajeros Internacionales. Para la validación del mercado realizo una encuesta a clientes potenciales donde se concluyó que se tiene una gran opportunidad de comercialización debido a la alta demanda del servicios de alojamiento en el mercado local y gran porcentaje de insatisfacción de los clientes con respecto a la competencia.

Como estrategia de comercialización se tendrá un punto de venta directa, en las redes sociales, en paginas web, portafolios de servicios, tarjeta de presentación con el objetivo de que el servicio llegue a nuestros clientes.

El periodo improductivo está contemplado para dos meses desde la legalización de la empresa, firma del acta de inicio y adecuación del local.

Se proyectan generar ventas de más de 122.880.000 COP en el primer año, se determina la viabilidad económica y financiera de acuerdo a los siguientes indicadores: Tasa interna de retorno 30.57 por ciento; valor actual neto 60.798.559 COP; periodo de recuperación de la inversión 2.17; nivel de endeudamiento inicial 89.60

Metas

Indicador Empleos:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Ventas:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Mercadeo (eventos):

Meta para el primer año: N/A

Indicador Contrapartida SENA:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Empleos Indirectos:

Meta para el primer año: N/A

VIII - Estructura financiera

Plan de Compras

Consumos por Unidad de Producto:

Alojamiento Habitación Doble - Noche				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Alojamiento Habitación Sencilla - Noche				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**

Costos de Producción

Tabla de costos de producción en pesos (incluido IVA)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**

Proyección de Compras (Unidades)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**

Proyección de Compras (Pesos)					
Tipos de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Total	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
IVA	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**

Total mas IVA	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**

Costos Administrativos

Gastos de Puesta en Marcha:

Descripción	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	00.00
Permisos y Licencias	00.00
Registro Mercantil	450,000.00
Registros, Marcas y Patentes	00.00
Total:	**$ 450,000.00**

Gastos Anuales de Administracion:

Descripción	Valor
Cargos por servicios bancarios	00.00
Insumos de aseo y papelería	4,200,000.00
Pagos por arrendamientos	12,000,000.00
Publicidad	2,000,000.00
Reparaciones y mantenimiento	00.00
Seguros	00.00
Servicios Públicos	12,000,000.00
Suministros de Oficina	00.00
Suscripciones y Afiliaciones	00.00
Teléfono, Internet, Correo	00.00
Total:	**$ 30,200,000.00**

Ingresos

Fuentes de Financiación:

Recursos solicitados al fondo emprender en (smlv) 80

Aporte de los Emprendedores

Nombre	Valor	Detalle
Dinero		
Arrendamientos	$ 6,000,000.00	Se aporta dinero para 5 meses de arriendo
Gastos Notariales - Matrícula Mercantil - Gastos de Constitución	$ 450,000.00	Se aporta dinero para gastos de matricula
Sueldos Gerente	$ 2,836,600.00	Se aporta dinero para 2 meses de sueldo del gerente
Total:	**$ 9,286,600.00**	

Recursos de Capital

	Cuantía	Plazo	Forma de Pago	Interes (Nominal/Anual)	Destinación
Crédito					
	$ 39,600,450.00	60	Mensual	10	Adecuaciones y Mejoras
	$ 13,200,000.00	60	Mensual	10	Maquinaria y Equipo
	$ 15,408,400.00	60	Mensual	10	Muebles y Enseres
	$ 1,621,054.00	60	Mensual	10	Equipos de comunicaciones, computación
	$ 7,731,372.00	60	m	10	Nomina Operarios
	$ 1,800,000.00	60	m	10	Honorarios Contador
	$ 638,724.00	60	Mensual	10	Auxilio de transporte
Total:	**$ 80,000,000.00**				

Proyeccion de Ingresos por Ventas

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alojamiento Habitación Sencilla	$ 76,800,000.00	$ 83,200,000.00	$ 89,643,008.00	$ 97,998,021.00	$ 105,006,858.00
Alojamiento Habitación Doble	$ 46,080,000.00	$ 49,670,400.00	$ 53,733,888.00	$ 58,178,104.00	$ 62,470,435.00
Total	**$ 122,880,000.00**	**$ 132,870,400.00**	**$ 143,376,896.00**	**$ 156,176,125.00**	**$ 167,477,293.00**
Iva	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total con Iva	**$ 122,880,000.00**	**$ 132,870,400.00**	**$ 143,376,896.00**	**$ 156,176,125.00**	**$ 167,477,293.00**

Egresos

Índice de Actualización monetaria 1.04

Inversiones Fijas y Diferidas

Concepto	Valor	Mes	Fuente de financiación
Infraestructura - Adecuaciones	$ 39600448,00	0	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	$ 13200000,00	0	Fondo Emprender
Muebles y Enseres y Otros	$ 15408400,00	0	Fondo Emprender
Equipo de Comunicación y Computación	$ 1621054,00	0	Fondo Emprender
Total:	**$ 69,829,902.00**		

Costos de Puesta en Marcha

Descripcion	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	$ 00.00
Permisos y Licencias	$ 00.00
Registro Mercantil	$ 450,000.00
Registros, Marcas y Patentes	$ 00.00
Total	$ 450,000.00

Costos Anualizados Administrativos

Descripcion	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cargos por servicios bancarios	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Insumos de aseo y papelería	$ 4,200,000.00	$ 4,368,000.00	$ 4,542,720.00	$ 4,724,428.80	$ 4,913,405.95
Pagos por arrendamientos	$ 12,000,000.00	$ 12,480,000.00	$ 12,979,200.00	$ 13,498,368.00	$ 14,038,302.72
Publicidad	$ 2,000,000.00	$ 2,080,000.00	$ 2,163,200.00	$ 2,249,728.00	$ 2,339,717.12
Reparaciones y mantenimiento	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Seguros	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Servicios Públicos	$ 12,000,000.00	$ 12,480,000.00	$ 12,979,200.00	$ 13,498,368.00	$ 14,038,302.72
Suministros de Oficina	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Suscripciones y Afiliaciones	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Teléfono, Internet, Correo	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Total	$ 30,200,000.00	$ 31,408,000.00	$ 32,664,320.00	$ 33,970,892.80	$ 35,329,728.51

Gastos de Personal

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Auxiliar de Servicios Generales	$ 10,902,312.00	$ 11,338,404.48	$ 11,791,940.66	$ 12,263,618.29	$ 12,754,163.02
Contador	$ 7,200,000.00	$ 7,488,000.00	$ 7,787,520.00	$ 8,099,020.80	$ 8,422,981.63
Gerente	$ 12,000,000.00	$ 12,480,000.00	$ 12,979,200.00	$ 13,498,368.00	$ 14,038,302.72
Recepcionista 1	$ 10,902,312.00	$ 11,338,404.48	$ 11,791,940.66	$ 12,263,618.29	$ 12,754,163.02
Recepcionista 2	$ 10,902,312.00	$ 11,338,404.48	$ 11,791,940.66	$ 12,263,618.29	$ 12,754,163.02
Total	$ 51,906,936.00	$ 53,983,213.44	$ 56,142,541.98	$ 58,388,243.66	$ 60,723,773.40

Capital de Trabajo

Componente	Valor	Fuente de financiación	Observación
Arrendamientos	$ 6,000,000.00	Aporte Emprendedores	Este rubro corresponde a los gastos por arrendamiento durante los 5 primeros meses de funcionamiento de la empresa. Este monto será asumido por el emprendedor.
Gastos Notariales - Matrícula Mercantil - Gastos de Constitución	$ 450,000.00	Aporte Emprendedores	Este rubro corresponde a los gastos de puesta en marcha, tales como: Escrituras y Gastos Notariales, Registro Mercantil , Apertura de cuenta bancaria. Los gastos de formalización de la empresa serán asumido por el emprendedor.
Honorarios Contador	$ 1,800,000.00	Fondo Emprender	Este rubro corresponde a la contratación del Contador durante los 3 primeros meses de operatividad de la empresa.
Nòmina Empleados - Gerente	$ 2,836,600.00	Aporte Emprendedores	Este rubro corresponde a la contratación del Gerente durante los 2 primeros meses de operatividad de la empresa.
Personal Operativo (Mano de obra directa)	$ 8,370,096.00	Fondo Emprender	Este rubro corresponde a la contratación de mano de obra directa durante los 2 primeros meses de operatividad de la empresa, que corresponde al pago de los operarios.
Total:	**$**		

	19,456,696.00		