

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Elemental Hostal

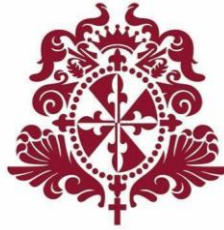
Opción de Grado Emprendimiento

María A. Camacho, María C. Cruz y Paula E. Soto

Bogotá D. C, Colombia

2019

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Elemental Hostal

Opción de Grado Emprendimiento

María A. Camacho, María C. Cruz y Paula E. Soto

Ángela P. Pulido

Administración de Negocios Internacionales
Administración en Logística y Producción

Bogotá D. C, Colombia

2019

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|----|
| 1. INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| 1.1 Información del Proyecto..... | 1 |
| 1.2. Oportunidad de mercado..... | 2 |
| 1.3 Financiamiento..... | 3 |
| 1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO..... | 4 |
| 2.1 Antecedentes..... | 4 |
| 2.2 Misión..... | 5 |
| 2.3 Metas y Objetivos..... | 6 |
| 2.4 Mercado Objetivo..... | 6 |
| 2.5 Describa la industria o sector..... | 8 |
| 2.6 Fortalezas y Competencias Básicas..... | 9 |
| 2.7 Licencias o Permisos..... | 10 |
| 2.8 Forma Jurídica..... | 13 |
| 3. VALIDACIÓN DE LA OPORTUNIDAD..... | 14 |
| 3.1 Descubrimiento de la oportunidad..... | 14 |
| 4. VALIDACIÓN Y HALLAZGOS..... | 16 |
| 5. CONSTRUCCIÓN Y VALIDACIÓN DELMÍNIMO PRODUCTO VIABLE..... | 16 |
| 5.1 Validación del Mercado..... | 17 |
| 5.1.1 Elaboración de Artesanías..... | 19 |
| 5.1.2 Juego de Bolos Finlandeses..... | 19 |
| 5.1.3 Descanso y Desconexión..... | 20 |
| 5.1.4 Comida típica colombiana..... | 21 |
| 6. PRODUCTO Y/O SERVICIO..... | 22 |
| 6.1 Describa en detalle su producto o servicio..... | 22 |
| 6.1.1 Estadía..... | 23 |
| 6.1.2 Actividades..... | 24 |
| 6.2 Servicio Posventa..... | 25 |
| 7. PLAN MARKETING..... | 25 |
| 7.1 Entorno económico..... | 25 |
| 7.2 Clientes..... | 27 |
| 7.3 Competencia y Análisis Competitivo..... | 28 |
| 8. ESTRATEGIAS DE MERCADO..... | 31 |
| 8.1 Logo y Eslogan..... | 31 |

| | |
|--|----|
| 8.2 Promoción y publicidad | 32 |
| 8.3 Presupuesto promocional y estrategia de precio. | 34 |
| 8.4 Distribución y canales de distribución | 35 |
| 8.5 Pronóstico de ventas | 36 |
| 9. PLAN OPERACIONAL | 41 |
| 9.1 Producción | 41 |
| 9.2 Localización | 43 |
| 9.3 Requerimientos físicos..... | 44 |
| 9.4 Costos..... | 45 |
| 9.5 Entorno Legal..... | 51 |
| 9.5.1 Permisos..... | 52 |
| 9.5.2 Regulaciones | 53 |
| 9.5.3 Ambiental..... | 54 |
| 9.5.4 Protección de flora y fauna..... | 54 |
| 9.5.5 Agua..... | 55 |
| 9.5.6 Energía..... | 55 |
| 9.5.7 Manejo de residuos..... | 56 |
| 9.5.8 Contaminación atmosférica, auditiva y visual..... | 56 |
| 9.5.9 Capacitación de las comunidades locales..... | 57 |
| 9.5.10 Laborales..... | 57 |
| 9.5.11 Tributarios..... | 58 |
| 9.5.12 Seguro Hotelero..... | 58 |
| 9.6 Personal..... | 59 |
| 9.7 Políticas de evaluación..... | 61 |
| 10. GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN | 62 |
| 10.1 Apoyo profesional..... | 63 |
| 11. PLAN FINANCIERO | 63 |
| 12. RIESGOS Y SUPUESTOS CRÍTICOS | 70 |
| 12.1 Riesgos y supuestos | 70 |
| 13. BENEFICIOS A LA COMUNIDAD | 71 |
| 13.1 Desarrollo Económico | 71 |
| 13.2 Desarrollo de la comunidad..... | 72 |
| 13.3 Desarrollo humano..... | 72 |
| 14. Referencias..... | 74 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1 Objetivos | 6 |
| Tabla 2. Descripción general: público objetivo | 7 |
| Tabla 3. Productos y servicios | 23 |
| Tabla 4. Clientes de Elemental Hostal | 27 |
| Tabla 5. Matriz de Análisis Competitivo | 29 |
| Tabla 6. Tarifas para los servidores | 37 |
| Tabla 7. Proyección de ventas | 37 |
| Tabla 8. Proyección de ingresos | 37 |
| Tabla 9. Proyección de ventas mensual- año 1 | 38 |
| Tabla 10. Proyección de ventas mensual en cifras- año 1 | 38 |
| Tabla 11. Proyección de ventas mensual- año 2 | 39 |
| Tabla 12. Proyección de ventas mensual en cifras- año 2 | 39 |
| Tabla 13. Proyección de ventas mensual- año 3 | 40 |
| Tabla 14. Proyección de ventas mensual en cifras- año 3 | 40 |
| Tabla 15. Ventas | 41 |
| Tabla 16. Unidades punto equilibrio mensual | 42 |
| Tabla 17. Unidades punto equilibrio anual | 42 |
| Tabla 18. Costo terreno | 45 |
| Tabla 19. Costo construcción | 46 |
| Tabla 20. Costo del equipamiento de cocina | 46 |
| Tabla 21. Costo del equipamiento de comedor | 47 |
| Tabla 22. Costo del equipamiento para habitaciones | 48 |
| Tabla 23. Costo del equipamiento de la oficina y recepción | 48 |
| Tabla 24. Resumen costos de equipamientos | 49 |
| Tabla 25. Costo de nómina | 49 |
| Tabla 26. Terciarios | 50 |
| Tabla 27. Costo servicios públicos | 50 |
| Tabla 28. Costo permisos y licencias | 50 |
| Tabla 29. Balance general | 64 |
| Tabla 30. Estado de resultados | 66 |
| Tabla 31. Flujo de caja | 67 |
| Tabla 32. Mano de obra | 68 |
| Tabla 33. Gestión administrativa | 68 |

| | |
|--|----|
| Tabla 34. Caja con egreso no operacional | 69 |
| Tabla 35. Interés..... | 69 |
| Tabla 36. Caja del período | 69 |
| Tabla 37. Impuestos | 70 |
| Tabla 38. Caja de período de impuestos | 70 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1. Logo..... | 1 |
| Figura 2. CANVA..... | 14 |
| Figura 3. Poster de plan turístico. | 18 |
| Figura 4. Manillas con sentido..... | 19 |
| Figura 5. Actividades..... | 20 |
| Figura 6. Experiencias. | 21 |
| Figura 7. Deliciosa bandeja paisa. | 21 |
| Figura 8. Customer Journey Map Elemental Hostal..... | 24 |
| Figura 9. Competidores..... | 30 |
| Figura 10. Logo..... | 31 |
| Figura 11. Influencer Marketing Hub..... | 33 |
| Figura 12. Terreno. | 43 |
| Figura 13. Espacio de alojamiento..... | 44 |
| Figura 14. Funciones administrativas del Hostal..... | 59 |
| Figura 15. Funciones en el Hostal..... | 60 |

Resumen

El presente proyecto se ha elaborado con la finalidad de crear una experiencia que aporte e impacte la vida de las personas de una comunidad olvidada llena de riqueza cultural y ancestral. Conectar a las personas con la esencia de la naturaleza, de disfrutar la magia y la paz de estar en un espacio lleno conciencia y energía positiva.

¡Gente! Venga y experimente esa sensación de reconexión y escuché los deseos de su alma, es Pura Magia!

Se quiere brindar un espacio en donde prime la conciencia ambiental, cultural y personal, en donde exista un comercio justo basado en un excelente servicio a los usuarios y un trabajo digno y de crecimiento para la comunidad.

El proyecto está dividido en diferentes capítulos en donde se expone las diferentes áreas que componen una compañía, se identifica que tan viable financieramente es el negocio, que tipo de estrategias digitales van a utilizarse con el fin de dar a conocer los servicios, como está conformado el equipo, que requerimiento se necesitan para el funcionamiento y que proceso se debe seguir para llevar a cabo el emprendimiento.

1.INTRODUCCIÓN

1.1 Información del Proyecto

El proyecto ofrece un servicio de alojamiento en la Costa Atlántica colombiana, siendo una experiencia basada en la reconexión con las raíces colombianas y la naturaleza. De igual manera y como factor diferencial, se busca generar un aprendizaje de doble vía entre la comunidad local y nuestros clientes, en donde se intercambien tradiciones, actividades lúdicas, aprender hacer cosas nuevas y demás. Se busca empoderar a la comunidad y generar alianzas estratégicas que perduren en el tiempo.

Figura 1.
Logo.



Fuente: Autor propio

Es un proyecto de tres emprendedoras de la Universidad del Rosario que buscan formar una empresa en la segunda mitad de año 2020 en Dibulla, Guajira. Con el objetivo, de generar un impacto positivo en las personas que se vean involucradas en el desarrollo de este proyecto, guiándose por los objetivos de desarrollo sostenible de la Organización de Naciones Unidas-ONU-. Angélica, Camila y Estefanía quieren recobrar la esencia de la cultura colombiana y

buscar un aprendizaje conjunto tanto para la comunidad local como para los clientes nacionales e internacionales que busquen ser parte de este proyecto hecho con pasión, dedicación y respeto por la naturaleza, la cultura y la biodiversidad de nuestro país.

1.2. Oportunidad de mercado

El sector de turismo ha ido evolucionando a lo largo de los años, últimamente, es cada vez más notoria la preocupación de los turistas por la protección y reconexión con la naturaleza es por lo que el sector de turismo ha tenido grandes cambios. Palomino, en particular es un corregimiento del municipio de Dibulla, el cual por muchos años ha sido marginado por la presión que ejercieron los grupos armados al margen de la ley, sin embargo, con el paso del tiempo se ha descubierto el gran potencial que este paradisíaco lugar tiene para ofrecer a los turistas de Colombia y del mundo entero.

Según el estudio realizado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) turismo alcanzó el 3.8% de Producto Interno Bruto (PIB) del año inmediatamente anterior (Departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE-, 2018), lo cual nos permite ver el crecimiento constante del sector, según COTELCO, el sector durante los últimos tres años ha crecido en aproximadamente un 12%. Por lo anterior, la meta que tenemos es alcanzar un 0,5% de la cuota de este indicador para el año 2021.

El sector del turismo es un sector que permite la estructuración y el desarrollo de economías relacionadas como lo es la economía hotelera. Actualmente, es posible ver que las tendencias del mercado van encaminadas a generar un sentido de comunidad, compromisos

sociales, economías colaborativas, manejo de Big Data y consumidores más conscientes y éticos a la hora de realizar una compra o adquirir algún tipo de servicio (World Travel & Tourism Council, 2019)

El sector hotelero se ha enfocado en la creación de confort relacionado al consumo responsable y el uso de los recursos naturales de forma adecuada (Angus & Westbrook, 2018). De igual manera, a Colombia y Latinoamérica en general ha ingresado una tendencia relacionada al sector hotelero de forma menos estructurada, pero manteniendo los estándares de calidad. Esta nueva forma de hotelería recibe el nombre de “hostales”, este concepto ha sido emitido por medio de las economías europeas las cuales han ido educando progresivamente a los turistas tanto de esa parte del mundo como los turistas latinoamericanos (Angus & Westbrook, 2018).

Adicionalmente, a Colombia en los últimos años han ingresado aproximadamente 4'388.815 turistas, este valor representa un 8% más de lo reportado el año 2017 (Bancolombia, 2019). El ingreso de personas de todo el mundo al país ha permitido que la industria hotelera pueda adoptar con mayor eficiencia la tendencia de los hostales, ya que al ser conceptos adoptados de industrias europeas hace que los extranjeros se adapten más fácilmente a la acomodación en el territorio nacional. También es importante resaltar que adoptar este tipo de tendencias permite a los turistas -nacionales o internacionales- tener viajes con menores costos y con mayor accesibilidad a las actividades que se ofrecen alrededor.

1.3 Financiamiento

Para dar inicio al proyecto se requiere de un monto total de \$200.000.000 en pesos colombianos de los cuales el 60% va a estar destinado al terreno en el que se va a dar inicio con el proyecto. El 40% restante, se va a ver reflejado en la adecuación de este, consecución de licencias y permisos necesarios, salarios y convenios requeridos para la prestación de los servicios relacionados con la población indígena localizada en el municipio de Palomino.

Por lo anterior, cabe estipular que los fondos necesarios para el proyecto provienen de recursos propios en un 45% y el monto restante se verá respaldado por medio de la entidad bancaria -Bancolombia- en un 55%, este préstamo será por una duración de 48 meses con una tasa de interés fija del 12% EA.

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROYECTO

2.1 Antecedentes.

La idea se generó y se visualizó de la pasión que tenemos por Colombia, donde deseamos crear un espacio en el que prime la cultura, el medio ambiente y el amor por todo lo que nos rodea. Consideramos que los viajes son la mejor manera de unir estos tres pilares y de esta manera generar una conexión con un nicho de mercado que se interese en promover el turismo consciente y amigable.

Hace algunos años Colombia vivía sometida bajo el yugo de la guerra, razón por la cual muchos destinos turísticos del país estaban escondidos debido a que el acceso a los mismos era difícil e inseguro por el dominio que los grupos armados al margen de la ley tenían en determinadas regiones del país. Desde nuestra infancia crecimos con la inseguridad de visitar estos lugares por lo mencionado anteriormente, eso nos hizo considerar e indagar un poco más la situación del país actualmente y descubrir cuáles son las oportunidades que brinda el tratado de paz a la apertura de nuevos lugares del territorio colombiano que se pueden dar a conocer por su belleza y atractivo turístico.

Realizamos varios análisis del sector de turismo, destinos turísticos, tendencias de viaje y de esta manera se determinó el lugar para desarrollar el proyecto. Entendimos que hace mágico y diferente a Palomino -personas que hacen parte de dicha población, sus paisajes y su biodiversidad-, es un destino que cada vez está tomando más posicionamiento en la mente de los viajeros y es allí, donde empezamos a visualizar este sueño de brindar una experiencia que reúna estos tres pilares en un espacio conocido como Elemental Hostal.

2.2 Misión.

Elemental Hostal es un espacio que permite generar conexión entre la naturaleza, la comunidad y con uno mismo a través de los cuatro elementos de la naturaleza, lo anterior, contribuyendo al desarrollo del turismo sostenible en Palomino.

2.3 Metas y Objetivos.

Tabla 1
Objetivos

| Objetivos del negocio Ruta 2025 | Objetivos sociales |
|---|--|
| Llegar al punto de equilibrio en un plazo de cuatro a cinco años | Generar alianzas estratégicas con proveedores locales y regionales, apoyando el crecimiento de Palomino |
| Ser el hostel más sostenible y reconocido en Palomino | Desarrollar campañas que promuevan el cuidado del medio ambiente y concientización del uso de plásticos |
| Implementar el uso de fuentes renovables con el apoyo de profesional calificado | Ser el hostel con mayor impacto positivo en la comunidad de la zona, buscando un aprendizaje de doble vía. |
| Lograr posiciones en la mente de nuestro público nacional e internacional | |

En esta tabla se describen los objetivos para Elemental Hostel enfocados en el empoderamiento a nivel social y de las estrategias formuladas para alcanzar los objetivos esperados de aquí a cinco años.

Fuente: Autor propio

2.4 Mercado Objetivo

Con el fin de entender a qué tipo de segmento se quiere llegar, realizamos un análisis de intereses a personas de diferentes edades, estratos socioeconómicos, nivel de estudio y hobbies.

De lo anterior nos fue posible definir dos nichos de mercado los cuales se expondrán en el siguiente cuadro:

Tabla 2.

Descripción general: público objetivo

| Colombianos (Nacionales) | Extranjeros |
|--|--|
| Entre 24 y 30 años. Poder adquisitivo medio-alto. | Entre 22 y 30 años. Poder adquisitivo medio alto. |
| Interesados en pasar tiempo con sus amigos y/o pareja. | Personas aventureras y prácticas. |
| Experimentar cosas nuevas. | Ahorran para realizar viajes “low cost”. |
| Personas ubicadas en las principales ciudades de Colombia. | Antes de viajar indagan en nuevas opciones para salir de los lugares convencionales o de moda. |
| Personas activas, que trabajan cotidianamente y viven el ajetreo de la ciudad. | Les es indiferente viajar solos o acompañados. |
| Viajan bajo la tendencia “low cost”. | Acostumbrados a alojarse en hostales. |
| Aprovechan los fines de semana con festivos para visitar lugares nuevos. | Estudiantes y/o trabajadores interesados en el cuidado del medio ambiente. |
| Deseo por conocer su país y apropiarse de su cultura. | Tienen gustos relacionados a estar en contacto con la naturaleza y buscan un intercambio cultural. |

La presente tabla describe y especifica el público objetivo al cual se enfoca este emprendimiento, haciendo una división entre colombianos (nacionales) y extranjeros.

Fuente: Autor propio

Adicional a las características mencionadas anteriormente, cabe resaltar que las personas interesadas en experimentar su estadía en un hostel son personas que se identifican por el deseo de aprender idiomas nativos, hacer la diferencia bajo un consumo responsable, ser empáticos e

independientes, con altos niveles de sentido de comunidad, interesados en vivir experiencias que les brinden adrenalina e incrementen su curiosidad.

2.5 Describa la industria o sector.

La Organización Mundial del Turismo (OMT) destacó en su último informe que Colombia ha logrado posicionarse en Latinoamérica como un gran jugador turístico por su riqueza natural, cultural y la de su gente (Procolombia, 2019); ya que este país, se asocia a un destino diverso, emprendedor e innovador que ha sabido superar con éxito los retos sociales que han marcado su historia. Adicionalmente, se espera que el turismo internacional siga siendo uno de los motores de crecimiento y desarrollo económico a nivel global. En el artículo de El Tiempo, se destaca que una de las mayores fortalezas de Colombia es la calidez de la gente y el espíritu positivo (Redacción Vida, 2019).

Un artículo publicado por Bancolombia en el presente año acerca del sector turístico en cifras presenta que el turismo alcanza el 3,8% del PIB en nuestro país, que el 85% de los alojamientos del país son micro y pequeñas empresas, según el Mincit y las ciudades preferidas de los turistas son Bogotá, Cartagena, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga (Bancolombia, 2019).

El representante José Manuel Restrepo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo afirman que se está trabajando por fortalecer la visión innovadora que impulse y desarrolle el sector turístico teniendo en cuenta las nuevas tendencias. También se busca seguir atrayendo

inversión extranjera y entidades que apoyen las startups colombianas como Innpulsa, Connect, La Cámara de Comercio y Anato bajo criterios establecidos por la OMT (Procolomia, 2019).

En el departamento de La Guajira se cuentan con múltiples productos turísticos que aún no han sabido posicionarse a nivel nacional, solo se destaca la Península de La Guajira y Palomino, por los recursos con los que cuentan. Sin embargo, el desarrollo de actividad turística en Palomino viene poniendo en riesgo la preservación del capital natural y cultural, reduciendo la calidad de los ecosistemas (Cámara de Comercio de La Guajira, 2017).

2.6 Fortalezas y Competencias Básicas.

El proyecto se basa en apoyar a la comunidad, en lograr transmitir que un mundo conectado puede generar grandes diferencias, al establecer una fuerte conexión con la comunidad se logra que este objetivo se alinee con los valores del proyecto, ya que la comunidad logra transmitir todos los conocimientos que poseen. El valor compartido del aprendizaje es que el hostel sea ecológico genera cultura y conciencia de cuidar el planeta que habitamos, estas experiencias que ofrecemos consideramos que es un factor que hará que el proyecto tenga éxito.

El equipo de trabajo está compuesto por tres estudiantes apasionadas por el tema del servicio, el cuidado ambiental y no perder las tradiciones de nuestro país. María Angélica Camacho Sandoval es estudiante de Administración de Negocios Internacionales con énfasis en Mercadeo y realiza doble programa con Administración en Logística y Producción. Es una persona muy curiosa y creativa, cuenta con un gran amor por el cuidado del medio ambiente, le

gusta mucho meditar, practicar yoga, la parte holística y espiritual. Es la encargada de manejar la parte de mercadeo, creación de contenido y publicidad del proyecto.

María Camila Cruz Jiménez es estudiante de Administración de Negocios Internacionales con énfasis en el área de Emprendimiento y realiza doble programa con Administración en Logística y Producción. Es una persona muy lógica, creativa y analítica, le apasiona la parte social, los números, la logística y distribución. Le encantaría trabajar en un puerto y entender el funcionamiento y operaciones de este. Es la encargada de la parte financiera y gerencial estratégica del negocio.

Paula Estefanía Soto Acevedo es estudiante de Administración de Negocios Internacionales con énfasis en el área de Emprendimiento. Le encanta ayudar a otros y es una persona muy humana, social y trabajadora. Tiene experiencia en atención al cliente, ventas, logística de eventos y se caracteriza por ser una persona muy proactiva, resiliente y empática con las personas. Esta encargada en el área de búsqueda constante de aliados estratégicos es el puente directo para trabajar de la mano con la comunidad local y es la líder del proyecto Elemental Hostel.

2.7 Licencias o Permisos.

El primer permiso requerido es la Cámara de Comercio, proceso que se debe realizar en la cámara de comercio en la cual se localice el hostel, en el numeral “IX.V Entorno Legal” se expondrá con mayor profundidad.

Seguido a esto se requiere realizar el Registro Nacional de Turismo, para obtener este registro se requiere ingresar al portal del RNT, en este se requiere seleccionar la cámara de comercio según el lugar en el cual se vaya a ejercer la actividad económica, luego de esto se debe crear un usuario y contraseña para poder realizar el registro e ingresar al sistema. A continuación, se requiere la actualización de datos del representante legal y actividad económica, se debe llenar el formulario en el que se hará elección del tipo de establecimiento y el tipo de prestación de servicios.

Al realizar el formulario se debe llevar a la cámara de comercio para tener como soporte para pagar el registro y los impuestos de este, al realizar el pago se debe subir a la página del RNT ingresando con el usuario y contraseña anteriormente creado. El último paso para realizar la radicación es adjuntar el archivo del pago del impuesto, este generará el radicado de la inscripción (Cámara de Comercio de Villavicencio, 2019).

El certificado del uso de suelo permite el uso de los terrenos para poder construir las edificaciones relacionadas a la actividad económica que se requiera, el uso de suelos está relacionado y regulado a cada jurisdicción en donde se quiera realizar la construcción o procedimiento. Se necesita realizar el formulario solicitando la viabilidad del uso del suelo, luego de diligenciarlo se debe hacer entrega de este en las oficinas de planeación del municipio. Los documentos que se requieren adjuntar son la cédula de ciudadanía, certificado de la cámara de comercio, carta del certificado catastral, el paz y salvo del impuesto predial. A estos documentos se les anexa el formulario anterior y se radican para obtener el código de liquidación el cual confirma la inscripción al RNT (Anónimo, 2017).

Se procede a la obtención del Certificado Sanitario requiere obtener la siguiente documentación: nombre o razón social, dirección, nombre del representante legal y número de

contacto. Se procede a realizar la petición de la visita a los puntos de atención para recibir el concepto sanitario, esta petición se puede realizar por medio de una carta escrita o por medio de la página web del municipio (Concepto sanitario, 2019). La visita del funcionario certificará que se cumpla con los requisitos sanitarios actuales y si estos se cumplen se logrará la obtención del certificado.

La Organización Sayco & Acinpro (OSA) es una entidad con personería jurídica y autorización de la Dirección Nacional de Derecho de Autor; ya que esta organización tiene como objetivo recaudar las remuneraciones provenientes de la autorización de comunicación de obras musicales y producciones audiovisuales (Organización Sayco Acinpro, 2019)

En el caso de los establecimientos comerciales se quiere hacer uso de la comunicación pública de obras como un valor agregado a su actividad. Adicionalmente, las variables que se requieren para generar una tarifa se encuentran: la ubicación, categoría, valor base liquidación, capacidad y nivel socioeconómico. Dentro de los datos necesarios que deben diligenciarse los siguientes datos (Actualicese, 2017):

- a. Nombres
- b. Apellidos
- c. Número de Cédula
- d. Nombre del Establecimiento
- e. Departamento del Establecimiento
- f. Ciudad
- g. Dirección del Establecimiento
- h. NIT del Establecimiento
- i. Teléfono de Contacto

j. Correo Electrónico

2.8 Forma Jurídica.

La forma jurídica sobre la cual se registrará el hostel consiste en una sociedad por acciones simplificada, este tipo de sociedad permite gran flexibilidad a los accionistas y adicionalmente es de gran facilidad conformarla. Los beneficios y/o ventajas que brinda la formación de este tipo de sociedad se mencionarán a continuación, estos aspectos nos brindaron las bases suficientes para conformar la sociedad (Cuervo, 2017), estos son:

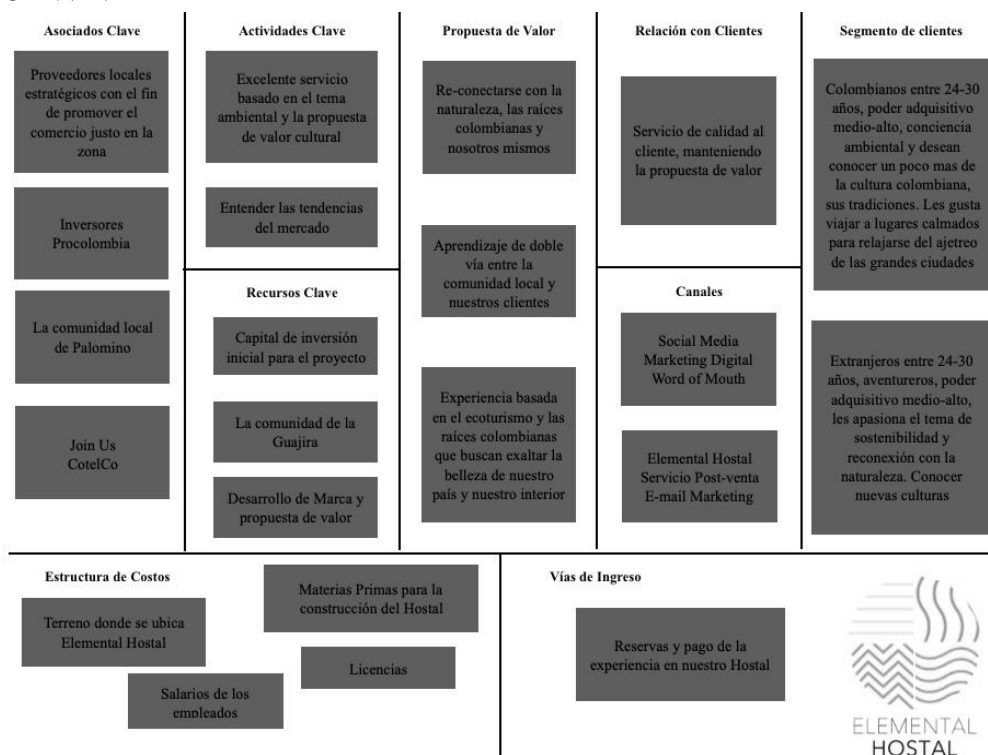
- Se conforma por medio de documentos privados, este tipo de formación permite a los accionistas ahorrar tiempo y dinero.
- Es importante resaltar que este tipo de sociedades no pueden cotizar en la bolsa.
- No existe una duración determinada de la empresa, esta se permite el derecho reducir costos ya que no debe cumplir con términos y/o reformas en estatutos.
- La normatividad no exige que las empresas SAS hagan uso de revisores fiscales, siempre y cuando sus activos no sean superiores a 3.000 smmlv.
- Al inscribir la sociedad los accionistas establecen si quieren conformar una junta directiva o si por el contrario quieren dejar en manos del representante legal todo tipo de actividades administrativas.
- Si se requiere liquidar la compañía, los trámites son más ágiles ante la Superintendencia de sociedades.

3. VALIDACIÓN DE LA OPORTUNIDAD

3.1 Descubrimiento de la oportunidad.

Para validar esta etapa del proyecto se usaron herramientas, que ayudarán a visualizar la idea desde un punto más real y concreto. La herramienta del modelo canva ayudo a generar expectativa de cómo iba a funcionar la idea de negocio ya que generaba orden en cada uno de los procesos y de esta manera se estructuraban bien, en esta parte se observan cosas de cómo iban a ser los costos, las actividades clave, los asociados clave, recursos y demás. Es un panorama muy completo que hace que exista una estructuración ordenada dentro de las ideas que existen.

Figura 2.
CANVA.



Se presenta un lienzo de modelo CANVA realizado para consolidar la estrategia del negocio, haciendo énfasis en nuestro segmento de clientes, propuesta de valor y actividades clave.

Fuente: Autor propio

Para la validación de la problemática se realizaron entrevistas y encuestas. Con la primera se buscaba entender a qué estaba dispuesta la persona y que tipo de turista era, se generaron preguntas como edad, sexo, nacionalidad, género, cada cuanto viajaba, en qué fecha viajaba normalmente, porque era feliz viajando, esto con el fin de conocer el nicho y comportamientos de este, se realizaron 70 entrevistas de las cuales se respondieron 53.

Con la segunda se quería entender el perfil de la persona de una manera más espontanea por esta razón se iniciaba una conversación y poco a poco se empezaba a hablar del tema de interés, esto con motivo de encontrar una reacción sincera, se generaron más de 10 entrevistas las cuales 3 fueron grabadas y documentadas.

Esto generó que se creará una visualización del segmento y lo que en realidad se buscaba, ya que al inicio solo se contaba con un nicho los cuales eran extranjeros, sin embargo, cada vez que se realizaban más entrevistas se notaba un gran interés por parte del turista colombiano. Adicionalmente, esto impulso a crear un segmento nuevo dentro del proyecto ya que se entendió que el colombiano está creando un cambio de conciencia y quiere acompañarlo con este tipo de actividades.

El cambio que se realizó fue entender el entorno en el cual se estaba, lograr identificar cuáles eran los momentos esenciales que hacían que el cliente le gustara el servicio y por ende comprara, lograr entender el segmento generaba que el proyecto se ejecutara de una manera más sencilla ya que se ofrecía algo que de verdad se quería, fue información muy valiosa, gracias a esta se empezó a visualizar la idea y se empezó a ver un horizonte.

4. VALIDACIÓN Y HALLAZGOS

Se realizaron dos tipos de validaciones para este proyecto: la primera fue una validación por medio del prototipado de la página web, en donde se logró obtener una gran visualización del proyecto y opiniones específicas de las personas acerca de la idea de negocio. Las personas les llamaron mucho la atención el modelo de negocio, sugirieron algunos cambios en la página web con el fin de que tuviese un mayor impacto en los clientes futuros potenciales.

En segundo lugar, para validar la idea de negocio se decidió realizar una experiencia de hostel a escala en una finca en Carmen de Apicalá los días 26 y 27 de octubre del año presente, esta validación se realizó en Carmen de Apicalá ya que por motivos financieros no se podía validar en Palomino, lo que se deseaba validar más allá de la estadía era la experiencia que vivían las personas que estaban en el lugar, se quería lograr evaluar la experiencia de sentirse en contacto con la naturaleza, con el ambiente, de comer comida típica colombiana, realizar artesanías y tener una desconexión total.

5. CONSTRUCCIÓN Y VALIDACIÓN DELMÍNIMO PRODUCTO VIABLE

Locación y desarrollo del prototipado para corroborar la viabilidad del proyecto,

<https://www.youtube.com/watch?v=2JWoOxuflMM&t=1s>, (Soto, 2019).

5.1 Validación del Mercado.

Con el objetivo de validar nuestro proyecto de Elemental Hostel, se realizó un prototipo del modelo de negocio los días 26 y 27 de octubre de 2019 en Carmen de Apicalá con el fin de dar a conocer y validar nuestro proyecto de emprendimiento a diez clientes, a quienes se les explicó que era un modelo a escala del proyecto del Eco Hostel en Palomino, Guajira.

Se realizaron dos tipos de validaciones para este proyecto: la primera fue una validación por medio del prototipado de la página web, en donde se logró obtener una gran visualización del proyecto y opiniones específicas de las personas acerca de la idea de negocio. Las personas les llamaron mucho la atención el modelo de negocio, sugirieron algunos cambios en la página web con el fin de que tuviese un mayor impacto en los clientes futuros potenciales.

En segundo lugar, para validar la idea de negocio se decidió realizar una experiencia de hostel a escala en una finca en Carmen de Apicalá los días 26 y 27 de octubre del año presente, esta validación se realizó en Carmen de Apicalá ya que por motivos financieros no se podía validar en Palomino, lo que se deseaba validar más allá de la estadía era la experiencia que vivían las personas que estaban en el lugar, se quería lograr evaluar la experiencia de sentirse en contacto con la naturaleza, con el ambiente, de comer comida típica colombiana, realizar artesanías y tener una desconexión total.

Para iniciar, con el fin de dar a conocer el modelo de prototipado se difundió un *flyer* por medio del mercadeo online y el uso de redes sociales como Instagram y WhatsApp. De igual manera, se colocó este *flyer* en diferentes puntos estratégicos de la ciudad de Bogotá con el fin de llegar a nuestro público objetivo. A continuación, se puede evidenciar el *flyer* con la información de las actividades que se realizaban a lo largo de la experiencia, junto con el precio de la

experiencia y el logo de nuestro emprendimiento con el fin de empezar a dar a conocer nuestra marca.

Figura 3.

Poster de plan turístico.

Colombiano por un día

Sábado 26 de Octubre

- 7:00 Salida Bogotá a Carmen de Apicala
- 10:30 Llegada a la finca. Recibimiento con bebida típica Colombiana "Lulada"
- Tiempo libre
- 1:00 Almuerzo típico Colombiano
- 2:30 Torneo de tejo / Taller de artesanías
- 5:00 Asado Colombiano
- 8:00 Rumba

Domingo 27 de Octubre

- 8:30 Desayuno "Levanta muertos"
- 9:30 Caminata a los alrededores / yoga
- 10:00 Juegos típicos colombianos
- 11:30 Regreso a Bogotá

\$110.000 pesos

Para más información 3107890147

ELEMENTAL HOSTAL

Folleto promocional de la actividad con la cual se realizó la prueba de viabilidad del negocio. Se ofrecieron diferentes tipos de actividades típicas colombianas en una finca en el Carmen de Apicalá (Tolima – Colombia).

Fuente: Autor propio

Teniendo en cuenta que una de las bases del proyecto está basada en el tema de responsabilidad ambiental, se tomó la decisión de brindar como parte de la experiencia un vaso de vidrio con tapa para servir las bebidas a lo largo de la experiencia, con el objetivo de que este pueda reutilizarse posteriormente en sus hogares y generando esa conciencia ambiental desde pequeñas acciones como reemplazar plásticos por vidrios que puedan reutilizarse de diferentes maneras. La experiencia de Elemental Hostel en Carmen de Apicala cuenta con diferentes actividades como: elaboración de artesanías, juegos tradicionales como parques y diferentes

como “juego de bolos finlandeses”, descanso y desconexión, disfrutar de comida típica y hacer nuevos amigos.

5.1.1 Elaboración de Artesanías

En las horas de la tarde se realizó una actividad en donde se les enseñaba a las personas como realizar una manilla de hilo de colores, en donde se trabajaba la concentración, el trabajo en equipo y una buena charla que permitía a todos conocernos un poco más e intercambiar ideas y opiniones.

Figura 4.

Manillas con sentido.



Fuente: Autor propio

5.1.2 Juego de Bolos Finlandeses

El domingo en la mañana después del desayuno se realizó una actividad lúdica con los clientes de Elemental Hostel, en donde ejercitaban la memoria por medio de un juego de agilidad mental conocido como Bolos Finlandeses, que como su nombre lo dice son bolos pero el puntaje era diferente de acuerdo con el número en la parte superior de cada pieza del juego. Sin duda alguna, un juego algo fuera de lo común pero muy interesante para nuestros clientes.

Figura 5.
Actividades.



Fuente: (Decathlon, 2019)

5.1.3 Descanso y Desconexión

El sábado apenas llegaron nuestros clientes, se les ofreció una “Lulada” (bebida típica colombiana) para refrescarse y disfrutar un tiempo de descanso en la piscina, estaban muy contentos y alegres de vivir un tiempo de reconexión con ellos mismos y alejarse un poco del ajetreo de la ciudad.

Figura 6.
Experiencias.



Fuente: Autor propio

5.1.4 Comida típica colombiana

El plato estrella fue la bandeja paisa del almuerzo, en la noche se disfrutó de un buen asado y en la mañana siguiente, nada mejor que una arepa colombiana rellena de queso con chocolate, queso y fruta refrescante como la sandía. Las personas que hicieron parte de la validación les gustaron mucho el servicio de comida, estadía, actividades lúdicas y de relajación.

Figura 7.
Deliciosa bandeja paisa.



Fuente: Autor propio

Dentro de los resultados obtenidos a través de esta validación, se evidenció un gran interés acerca del planteamiento de modelo de negocio a las personas que tomaron la experiencia de prototipo de Elemental Hostal. El mínimo producto viable del proyecto se realizó teniendo en cuenta los *early adopters*, ese público que hemos definido como clientes potenciales para adquirir la experiencia del proyecto.

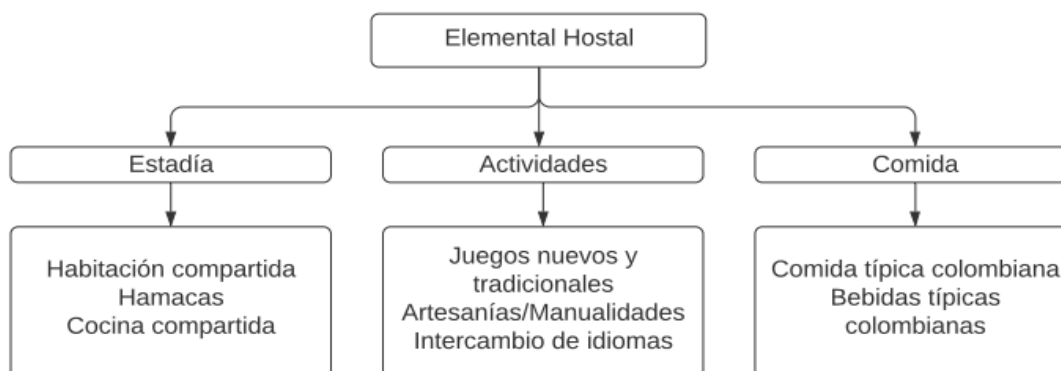
Por medio de esta validación en Carmen de Apicala, podemos concluir que parte de nuestro público objetivo se perfila entre los 25 y 30 años, colombianos de las principales ciudades del país como Bogotá que buscan salir del ajetreo diario de la ciudad y buscar experiencias que les permitan aprender cosas nuevas, desconectarse y relajarse por unos días.

Adicionalmente, a lo largo de la experiencia ofrecida los días 26 y 27 de octubre se pudo medir la propuesta de Elemental Hostal, por medio de entrevistas de satisfacción y recomendaciones de los *early adopters* que fueron parte de este primer acercamiento del proyecto, en donde no solo llamó la atención la idea de negocio, sino que estarían dispuestos a hacer parte de la experiencia Elemental Hostal una vez esté puesta en marcha a futuro.

6. PRODUCTO Y/O SERVICIO

6.1 Describa en detalle su producto o servicio.

Tabla 3.
Productos y servicios



Se resumen de forma concreta los productos y servicios que se planean ofrecen en Elemental Hostel, las cuales básicamente se consolidan en estadía, actividades (intercambio cultural) y comida típica colombiana.

Fuente: Autor propio

Elemental Hostel está dividido en tres ramas: Estadía, Actividades y Comida. En nuestro proceso de validación del prototipado aplicamos las tres ramas en la experiencia. Sin embargo, para el proyecto actual en Dibulla, La Guajira el proyecto se va a enfocar en estadía y actividades, mientras que el servicio de comida se va a tercerizar con la comunidad local de la zona.

6.1.1 Estadía

Servicio de habitaciones compartidas de capacidad de 8 personas por habitación, en camarotes con dos baños en cada habitación. Se va a dar inicio con una cabaña de dos habitaciones para una capacidad total de 16 personas. Como características principales de

servicio diferencial se ofrecen jabones artesanales, cocina compartida, toallas y shampoo artesanal.

6.1.2 Actividades

Aprendizaje doble vía entre la comunidad local y nuestros huéspedes en donde prime la curiosidad, proactividad y el respeto por aprender cosas nuevas de las culturas en ambas direcciones. Juegos tradicionales como rana, tejo o nuevos juegos como bolo finlandés y tridomino. Lo principal es volver a lo básico de compartir con las personas y dejar a un lado la tecnología para conectarnos con el ahora.

Los principales beneficios que queremos generar con nuestro proyecto, es impactar positivamente el lugar y la comunidad en donde vamos a localizarnos. A continuación, podemos evidenciar la herramienta del Customer Journey Map aplicado a los procesos internos que suceden en Elemental Hostel a lo largo de la generación de la experiencia a los usuarios.

Figura 8.
Customer Journey Map Elemental Hostel.



El Customer Journey Map, como su nombre lo indica, es el mapeo del paso a paso de las actividades que tendría que ejecutar el cliente de Elemental Hostal antes, durante y después de su estadía en el hostal.

Fuente: Autor propio

6.2 Servicio Posventa.

El servicio postventa va a estar enfocado en los dos últimos ítems del embudo de marketing en ventas: fidelización de los clientes y recomendación, con el objetivo de buscar una recompra de la experiencia a futuro por medio de uso de herramientas de mercadeo digital como e-mail marketing, recomendaciones de micro-influenciadores, amigos y familia (Romero, 2019). También se buscará optimizar las estrategias SEO (Search Engine Optimization) y la página web del hostal (Romero, 2019).

7. PLAN MARKETING

7.1 Entorno económico.

Como se mencionó al inicio del escrito tenemos la meta de alcanzar el 0,5% de la cuota del indicador de turismo del DANE para el año 2021 (Departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE-, 2018). La Guajira es un lugar turístico que cada vez toma más relevancia para el turismo en general, uno de los objetivos de la Cámara de Comercio de La Guajira es implementar iniciativas para el mejoramiento de la calidad turística y preparar el capital humano del territorio para ser cada vez más competitivos teniendo en cuenta la implementación del Big Data; con el fin de comprender un poco más las preferencias y movimientos de los turistas en la zona. Es clave la formación del recurso humano y sensibilización turística (Departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE-, 2018).

Las tendencias de turismo se están orientando hacia la personalización que satisfaga la experiencia en el territorio Guajiro. Es por esto, por lo que se requiere generar propuestas que apoyen lo local y brinden una experiencia de calidad. Según un artículo publicado en julio de 2017 en Portafolio entre el 2010 y 2016 el flujo de visitantes de extranjeros creció 282% según cifras de Migración Colombia, hay una gran oportunidad en términos de turismo cultural que involucre las tradicionales comunidades indígenas como Wayú (Cámara de Comercio de La Guajira, 2017)

Una de las barreras de entrada que podemos encontrar en el entorno económico el cual queremos desarrollar, es la capacitación del turismo cultural Wayuu y trilingüismo, ya que hay una debilidad latente en temas de falta de personal preparado para prestar un servicio ajustado a los principios del ecoturismo (Cámara de Comercio de La Guajira, 2017).

7.2 Clientes.

En el proyecto se definieron dos nichos de mercado: los colombianos y los extranjeros. La manera en la cual nos vamos a dar a conocer es directamente con ellos a través de estrategias de mercadeo digital efectivas y la voz a voz. Vamos a generar un puente directo entre el usuario y Elemental Hostel. A continuación, se construye el perfil de cliente al cual estamos apuntando.

Tabla 4.

Clientes de Elemental Hostel

| Ana María Yepes, colombiana, 24 años. Estudiantes de Diseño Industrial, Poder adquisitivo medio-alto | Max Branger, alemán, 27 años, Médico y Fotógrafo en tiempo libre |
|--|--|
| Le gusta viajar y conocer nuevos lugares mágicos de Colombia | Es divertido, extrovertido y amigable |
| Viaja sola o acompañada con amigos | Le gusta viajar solo por temporadas y conocer los paisajes latinoamericanos |
| Le gusta la aventura, los deportes extremos y el mar | Le apasiona observar la naturaleza y conectarse con la comunidad y cultura a los destinos que visita |
| Le importa mucho el tema ambiental, la meditación y estar en paz con ella misma | Le gusta vivir la experiencia de conocer un nuevo lugar como local, compartiendo y conectándose con él |
| Los puentes y vacaciones universitarias son viajes y pasar tiempo con la familia | Es muy tranquilo, le gusta alojarse en lugares los cuales lo impacten positivamente en su estilo de vida |
| Quiere apropiarse más de su cultura paisa y colombiana que refleja lo que es ella como mujer | Le encanta aprender cosas nuevas y salir de su zona de confort, disfrutando las pequeñas cosas y momentos de la vida |
| Busca experiencias culturales que le enriquezcan el alma y fluyan con su estilo de vida | Ama ver atardeceres y desconectarse del mundo para estar presente en el ahora |
| Le encanta leer y visitar lugares nuevos | |

Describe en detalle las personas a las cuales se les quiere dirigir el modelo de negocio en términos demográficos, psicográficos, conductual, psicográfico y geográfico. Lo anterior, con el fin de entender que es lo que buscan y anhelan al momento de tomar una experiencia.

Fuente: Autor propio

Adicionalmente, el reporte de la Cámara de Comercio de La Guajira del 2017 expresa que el turista nacional que visita el departamento de La Guajira es principalmente un joven turista joven que busca destinos innovadores, les gusta viajar solos o acompañados. De igual manera los viajeros extranjeros suelen alojarse en el corregimiento de Palomino y sus alrededores de manera autónoma (Cámara de Comercio de La Guajira, 2017).

7.3 Competencia y Análisis Competitivo.

Dentro de los últimos diez años el sector de hotelería y turismo de Palomino, Guajira ha incrementado exponencialmente su número de visitantes y turistas debido a su biodiversidad, paisajes y tranquilidad que ofrece dicho lugar en nuestro país. Existen diferentes servicios para estadía como hoteles 5 estrellas, hostales, eco hoteles y airbnb. Cada uno de ellos busca diferenciarse y brindar un servicio único a los usuarios.

A continuación, se puede observar una herramienta conocida como Matriz de Competidores, que nos permite evaluar los competidores directos e indirectos de nuestro modelo de negocio en diferentes factores como los servicios que ofrecen, el precio, la descripción de lo que hace cada negocio, la ubicación y ese valor agregado que diferencia a cada modelo de negocio.

Tabla 5.
Matriz de Análisis Competitivo

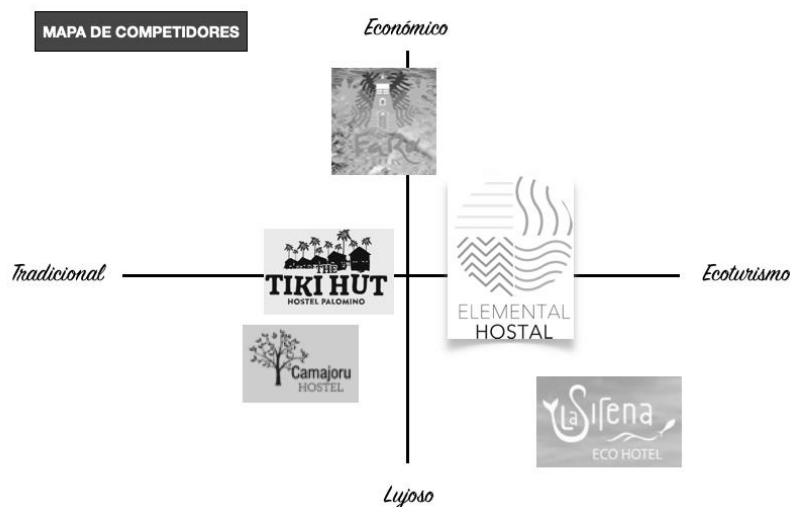
| Factor | Servicios | Precio | Descripción | Ubicación | Valor Agregado |
|-------------------------|---|--|--|---|--|
| Elemental hostel | Habitación y cocina compartida Taller de artesanías Aprendizaje doble vía Juegos nuevos y tradicionales | \$110.000 estadía + 1 actividad | Un espacio que busca generar una conexión entre la naturaleza, la comunidad y uno mismo a través de los cuatro elementos | Por definir el terreno | Aprendizaje doble vía con la comunidad local Actividades “raíces” Reconexión a través de 4 elementos |
| Tiki Hut-Hotel Palomino | Cabañas privadas y compartidas Bar | \$30.000 + desayuno incluido | Lugar para relajarse y pasar un buen rato. Son un puente con actividades de la zona | A 4 minutos caminando de la playa | Localización Descanso Amigos |
| La Sirena-Eco Hotel | Cabañas y suites Retiros de yoga Bodas Spa Tours | \$250.000 | Trabajan con productos orgánicos, promueve el turismo sostenible y concientización ambiental | A 2 minutos a pie del mar en Palomino | Desconexión Yoga Masajes terapéuticos |
| Camajoru Hostel | Habitación privada con baño Salón compartido Bar Acompañamiento Privado Habitaciones compartidas Camping Política de sostenibilidad ambiental | \$230.000 + desayuno continental \$20.000 | Lugar para estar cómodo y tranquilo, con excelente ubicación y servicio al cliente Alojamiento en “faros”, habitaciones compartidas. Excelente política de sostenibilidad | 300 metros del mar, frente a la Sierra Nevada de Santa Marta A 6 minutos a pie de las playas de Palomino | Ubicación “fácil acceso” Atención al cliente Cómodo Faros Low cost Política de sostenibilidad |

Se evidencian características puntuales de los servicios ofrecidos por los competidores del negocio, tales como: servicios, precio, ubicación y valor agregado. Lo anterior con el fin de desarrollar un análisis estratégico del modelo de negocio, comprendiendo y observando en que factores se destaca la competencia.

Fuente: Autor propio

Con el fin de evaluar y comprender un poco más a qué tipo de nicho apuntan los diferentes competidores de Elemental Hostel, se cruzaron en un mapa 4 factores que consideramos son importantes a la hora de decidir por qué tipo de alojamiento optar cuando se visite Palomino. Los factores son: Económico, Lujoso, Ecoturismo y Tradicional.

Figura 9.
Competidores.



El mapa de competidores nos permite identificar las características por las cuales queremos que sea reconocido Elemental Hostel y las características por las que se define nuestra competencia en el mercado.

Fuente: Autor propio

Después de identificar los competidores directos e indirectos de Elemental Hostel, en donde se describe y se especifica los servicios de cada alojamiento junto con el valor que cobran a las personas que toman el servicio con ellos. Además de comprender hacia que nicho de mercado apunta cada uno ya sea lujoso, económico, tradicional o ecoturismo; en donde se pudo

identificar una oportunidad en el mercado para el modelo de negocio que se plantea un tema disruptivo con actividades que conecten más con la comunidad y las raíces colombianas, lo que consideramos una gran fortaleza para nosotras.

De igual manera, sabemos que la competencia en términos de alojamiento en la zona es cada vez de mayor intensidad, por lo cual es esencial identificar ese valor diferencial que quiere ofrecerse al cliente, innovar en términos de servicio y calidad, comprendiendo las tendencias del mercado y que está haciendo la competencia.

Consideramos que tenemos una experiencia potencial que requiere esfuerzo y dedicación para que pueda crecer y sostenerse en el tiempo. Gracias al análisis competitivo que realizamos pudimos categorizar los diferentes tipos de alojamiento y cada uno apunta a experiencias muy básicas como alojamiento o muy específicas como tours especializados en tubing o caminatas ecológicas, nuestra propuesta va mucho más a fondo de poder brindar algo diferente y de valor al cliente.

8. ESTRATEGIAS DE MERCADO

8.1 Logo y Eslogan

Figura 10.

Logo.



Fuente: Autor propio

El logo se caracteriza por ser una imagen bien lograda que representa los valores de una marca a través de un diseño memorable, simple, versátil que busca generar recordación para los usuarios. Es por esto por lo que el logo de nuestro emprendimiento Elemental Hostal está marcado por líneas horizontales, sinuosas y quebradas en su logo que representan los cuatro elementos (aire, fuego, tierra y agua) que buscan comunicar que es una marca joven, entusiasta, cercana, estable, segura y serena.

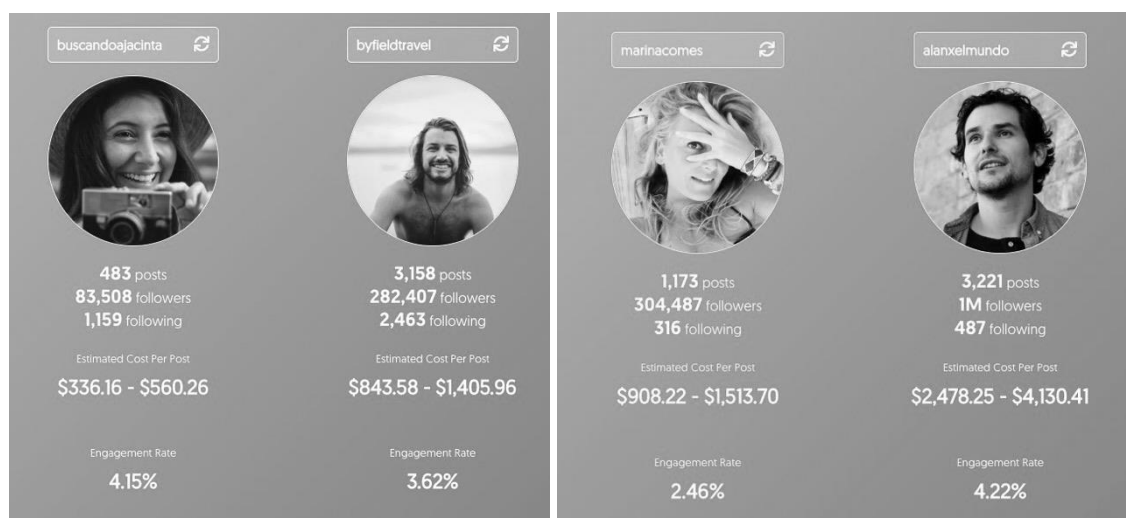
Adicionalmente, el uso de colores como azul, naranja y verde buscan proyectar una imagen confiable, serena, innovadora, fresca, natural y creativa. La tipografía del logo es simple, legible y estable, que hacen parte de los valores que Elemental Hostal quiere proyectar como marca para sus clientes. De esta manera podemos impactar positivamente y generar más pregnancia con los usuarios a través de captadores de imagen como lo es un buen logo que represente la marca.

El Eslogan es una frase corta que acompaña a la marca, se busca mostrar a través de está la propuesta de valor de la empresa. Para Elemental Hostal, el eslogan es: “*Naturalmente Ancestral*”. La razón por la cual se definió este eslogan es porque queremos generar una historia, un hilo conductor entorno a la naturaleza y la comunidad nativa de la zona como valor diferencial de nuestra propuesta de negocio Elemental Hostal en Palomino.

8.2 Promoción y publicidad

La manera en la cual se va a promocionar en el mercado Elemental Hostal va a ser inicialmente a través del uso del marketing digital como Google Ads, de manera orgánica con herramientas SEO (Search Engine Optimization) en donde se realiza un análisis de que forma buscan información acerca de alojamiento nuestro nicho de mercado, identificando palabras claves que nos permitan mejorar nuestro posicionamiento en las búsquedas en línea (Romero, 2019). Como, por ejemplo: alojamiento, Palomino, desconexión, actividades, comunidad. De esta forma, se busca generar visibilidad de marca en la web con nuestros clientes potenciales a adquirir la experiencia con nosotras.

Figura 11.
Influencer Marketing Hub



Identificamos cuatro posibles influencers que serían una herramienta de marketing a la cual se quiere recurrir para darle mayor promoción bajo el concepto de personas que han vivido la experiencia de estar en Elemental Hostal.

Fuente: Influencer Marketing Hub

Asimismo, el uso de redes sociales como Instagram, Facebook y blogs de viajeros que nos ayuden a mostrar a las personas de la existencia de Elemental Hostal. Se está realizando un análisis de Social Influencers por medio de una herramienta web que nos permita identificar que tanta fidelización generan los diferentes creadores de contenido de viajes en nuestro país e

internacionalmente. De esta manera se puede invitar a un buen micro-influencer a vivir una experiencia diferente en nuestro Hostal, de tal forma que se pueda empezar a dar a conocer el proyecto de Elemental Hostal.

En cuanto a la comunicación digital con los clientes queremos que sea “lo más colombiana posible”, es decir, que desde el primer contacto de saludo que se tenga con el cliente ya se sienta acogido en nuestras instalaciones, buscando tener un contacto más emotivo y que nos conecte con los usuarios. Un ejemplo de ello sería: “*Iku*, Bienvenidos a una nueva experiencia de conexión con el parche Guajiro, los elementos de la naturaleza y usted mismo. ¡Lo recibimos con tutu y todo! Que espera pa’ aprender algo nuevo”.

Queremos aprovechar la red de contactos que tenemos entre nosotras y amigos conocidos que nos ayuden a difundir por medio de la voz a voz nuestro proyecto, el medio de comunicación queremos que sea lo más digital posible, queremos limitar el uso de promoción impresa o contaminación visual. Buscamos llegar a nuestros clientes la manera más natural y empírica posible sin bombardearlos de información, más bien brindando contenido de calidad y valioso que los permita conectarse con la propuesta de negocio que tenemos.

8.3 Presupuesto promocional y estrategia de precio.

La inversión inicial que se busca dar en el presupuesto promocional y publicitario está reflejado entre un 7 – 10%, debido a que contamos con una red de contactos que se desarrollan

como profesionales en el área de publicidad y generación de contenido que les interesa el proyecto y están dispuestos a ayudarnos por un precio justo.

Después de realizar el análisis de la competencia incluyendo servicios, precios y valor diferencial, hemos determinado un valor de \$110.000 pesos colombianos por noche con una actividad incluida. Consideramos que el precio es un factor determinante al momento de realizar una compra y comunicar de manera efectiva nuestro modelo de negocio a nuestro nicho de mercado es fundamental con el fin de que los usuarios de Elemental Hostel se sientan a gusto con el servicio y experiencia ofrecida en el Hostel.

8.4 Distribución y canales de distribución

Elemental Hostel se va a ofrecer a través internet por medio de una página web propia, se va a realizar una campaña de atracción de tráfico en donde se dé a conocer el servicio y la experiencia, con el fin de que los clientes puedan tomar acción y convertir en venta posteriormente. El servicio va a poder pagarse en línea y en el hostel directamente; como se explicó en ítems anteriores se va a realizar un análisis de micro-influenciadores y personas que puedan convertirse en los embajadores de marca de nuestro hostel, teniendo como base que sus estilos de vida y valores estén alineados con lo que queremos proyectar como modelo de negocio.

El terreno que se está planteando para la ubicación de Elemental Hostel en Dibulla, La Guajira está localizado entre 3-5 minutos del mar, lo cual es un factor importante en nuestro

modelo ya que queremos que sea un lugar tranquilo de conexión y cercanía a la naturaleza. La mayoría de nuestros competidores se encuentran relativamente cerca del mar, y si queremos ser competitivos frente a nuestros competidores, no podemos dejar de lado el factor de cercanía al mar.

8.5 Pronóstico de ventas

El pronóstico de ventas se realizó a 3 años, se tiene la capacidad para alojar a 16 personas en el hostel eso indica que al año pueden hospedarse en total 5760 huéspedes gracias a estas medidas se pudo generar un pronóstico real. En el año 1 se espera un estimado de ventas de \$307.238.163 ofreciendo dos diferentes paquetes como lo son estadía y el otro estadía más actividad, se esperan un total de 2921 huéspedes y de esta manera lograr este objetivo. Para el año 2 se realizó un pronóstico de ventas de \$347.762.877 ofreciendo los mismos paquetes en este año se espera la llegada de aproximadamente 3213 huéspedes.

Para concluir en el tercer año se esperan unas ventas anuales de \$394.589.148 con la espera de 3534 huéspedes al año. Todo este análisis se realizó de la información actualmente recogida, conociendo las entradas de turistas a palomino, el flujo de viajeros y sus estilos de viaje y con estos análisis también se definieron el precio de noche y más.

Tabla 6.
Tarifas para los servidores

| | 1 año | 2 año | 3 año | 4 año | 5 año |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Estadía/noche | \$85.000 | \$87.465 | \$90.220 | \$93.017 | \$95.807 |
| Estadía/noche + actividad | \$120.000 | \$123.480 | \$127.370 | \$131.318 | \$ 135.258 |

Presenta un estimado de la evolución del precio de estadía en el Hostal a lo largo de un período de cinco años. Por un lado, la estadía y por otro el servicio de estadía con una actividad incluida.

Fuente: Propio autor

Tabla 7.
Proyección de ventas

| | 1 año | 2 año | 3 año | 4 año | 5 año |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Estadía/noche | 1236 | 1360 | 1659 | 2024 | 2530 |
| Estadía/noche + actividad | 1684 | 1852 | 2260 | 2757 | 3446 |

Se expone el número de clientes que se espera atender a lo largo de una proyección de cinco años. Dividida entre personas que vayan a tomar el servicio de estadía o estadía más actividad.

Fuente: Propio autor

Tabla 8.
Proyección de ingresos

| | 1 año | 2 año | 3 año | 4 año | 5 año |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Estadía/noche | \$105.060.000 | \$118.917.414 | \$149.649.241 | \$188.231.809 | \$242.348.454 |
| Estadía/noche + actividad | \$202.054.937 | \$228.705.984 | \$287.810.471 | \$362.013.767 | \$466.092.724 |
| Total anual | \$307.114.937 | \$347.623.398 | \$437.459.712 | \$550.245.575 | \$708.441.178 |

La tabla de proyección ingresos es el resultado de la tabla cinco y seis en una proyección de ingresos para los próximos cinco años.

Fuente: Propio autor

Tabla 9.
Proyección de ventas mensual- año 1

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | TOTAL |
|------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|-----|-----|-----|-------|
| Estadía/noche | 130 | 55 | 120 | 135 | 65 | 140 | 140 | 70 | 62 | 92 | 87 | 140 | 1236 |
| Estadía/noche + actividad | 151 | 105 | 158 | 163 | 108 | 188 | 188 | 100 | 80 | 115 | 140 | 188 | 1684 |

Esta tabla hace referencia a la proyección mensual de huéspedes y/o clientes esperada en el primer año de funcionamiento en Elemental Hostal.

Fuente: Propio autor

Tabla 10.
Proyección de ventas mensual en cifras- año 1

| | Estadía/noche | Estadía/noche + actividad |
|----|---------------|---------------------------|
| 1 | \$11.050.000 | \$18.094.937 |
| 2 | \$ 4.675.000 | \$12.600.000 |
| 3 | \$ 10.200.000 | \$18.960.000 |
| | \$11.475.000 | \$19.560.000 |
| 5 | \$5.525.000 | \$12.960.000 |
| 6 | \$11.900.000 | \$22.560.000 |
| 7 | \$11.900.000 | \$22.560.000 |
| 8 | \$5.950.000 | \$12.000.000 |
| 9 | \$5.270.000 | \$9.600.000 |
| 10 | \$7.820.000 | \$13.800.000 |
| 11 | | |
| 12 | \$7.395.000 | \$16.800.000 |

Esta tabla hace referencia de la proyección de ventas en pesos colombianos esperada para los primeros doce meses de funcionamiento de Elemental Hostal.

Fuente: Propio autor

Tabla 11.
Proyección de ventas mensual- año 2

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | TOTAL |
|---------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|-----|-----|-----|-------|
| Estadía/noche | 143 | 61 | 132 | 149 | 72 | 154 | 154 | 77 | 68 | 101 | 96 | 154 | 1360 |
| Estadía/noche + actividad | 166 | 116 | 174 | 179 | 119 | 207 | 207 | 110 | 88 | 127 | 154 | 207 | 1852 |

Esta tabla hace referencia a la proyección mensual de huéspedes y/o clientes esperada en el segundo año de funcionamiento en Elemental Hostal.

Fuente: Propio autor

Tabla 12.
Proyección de ventas mensual en cifras- año 2

| Número de noches | Estadía/noche | Estadía/noche + actividad |
|------------------|-----------------|---------------------------|
| 1 | \$12.507.495,00 | \$20.481.659,61 |
| 2 | \$5.291.632,50 | \$14.261.940,00 |
| 3 | \$11.545.380,00 | \$21.460.824,00 |
| 4 | \$12.988.552,50 | \$12.988.552,50 |
| 5 | \$6.253.747,50 | \$14.669.424,00 |
| 6 | | |
| 7 | | |

Esta tabla hace referencia de la proyección de ventas en pesos colombianos esperada para el segundo año de funcionamiento de Elemental Hostal.

Fuente: Propio autor

Tabla 13.
Proyección de ventas mensual- año 3

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | TOTAL |
|------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|-----|-----|-----|-------|
| Estadía/noche | 157 | 67 | 145 | 163 | 79 | 169 | 169 | 85 | 75 | 111 | 105 | 169 | 1496 |
| Estadía/noche + actividad | 182 | 127 | 191 | 197 | 131 | 227 | 227 | 121 | 97 | 139 | 169 | 227 | 2037 |

Esta tabla hace referencia a la proyección mensual de huéspedes y/o clientes esperada en el tercer año de funcionamiento en Elemental Hostal.

Fuente: Propio autor

Tabla 14.
Proyección de ventas mensual en cifras- año 3

| Número de noches | Estadía/noche | Estadía/noche + actividad |
|------------------|---------------|---------------------------|
| 1 | 14.191.629,20 | 23.239.515,08 |
| 2 | 6.004.150,82 | 16.182.310,22 |
| 3 | 13.099.965,42 | 24.350.523,95 |
| 4 | 14.737.461,09 | 25.121.110,15 |
| 5 | 7.095.814,60 | 16.644.661,94 |
| 6 | | |
| 7 | | |

Esta tabla hace referencia de la proyección de ventas en pesos colombianos esperada para el tercer año de funcionamiento de Elemental Hostal.

Fuente: Propio autor

Se realizó la simulación con dos tipos de escenarios uno pesimista y uno optimista; en el primero, se tiene como parámetro que las ventas alcanzarían un 15% en menos ventas de lo planteado inicialmente basado en el punto de equilibrio. En el escenario optimista las ventas alcanzaran un 15% más de lo inicialmente planteado.

Tabla 15.
Ventas

| | Pesimista (-15% ventas) | Intermedio (100% ventas) | Optimista (+15% ventas) |
|---|----------------------------|--------------------------|-------------------------|
| Ventas de 3 años | 8,215 | 9,665 | 11,114 |
| Ventas de 3 años en unid. Monetarias | \$891,793,840 | \$1,049,169,223 | \$1,206,544,606.55 |

Proyección que se espera tener para los primeros tres años en un escenario pesimista, intermedio y optimista con el fin de prepararnos ante cualquier eventualidad.

Fuente: Propio autor

9. PLAN OPERACIONAL

9.1 Producción

Nuestros servicios se producen en Dibulla, La Guajira (Alojamiento y actividades). Adicionalmente, se busca trabajar con productores locales y nacionales que nos brinden las herramientas necesarias para que el Hostal pueda funcionar de acuerdo con la promesa de valor. Por ejemplo, jabones artesanales, hamacas, frutas exóticas, materiales para realizar las artesanías y más.

El punto de equilibrio es importante para conocer cómo va el negocio y cuantas unidades y ventas son necesarias para la realización de este, en el caso del hostal el punto de equilibrio

mensual abarca un total de 177 huéspedes en total con dos servicios y con respecto al valor en pesos es un total de 16.618672 millones de pesos, lo que indica que al final del mes para generar utilidad se debe tener unas ventas mayores a estas y de esta manera generar buenos ingresos, pero nos indica que estamos en un buen punto, para el punto de equilibrio anual se considera que se deben tener un total de 2127 huéspedes lo cual corresponde a 199.424.061 millones de pesos, según esta información se podría concluir que tendríamos una utilidad en el primer año ya que comparándolo con el pronóstico de ventas esto es lo que indicaría pero en este no se tienen en cuenta los gastos y costos totales que se tienen que tener a principio de año.

Tabla 16.
Unidades punto equilibrio mensual

| Unidades punto equilibrio mensual | |
|-----------------------------------|-----|
| Estadía/noche | 66 |
| Estadía/noche + actividad | 111 |

Esta tabla identifica el punto de equilibrio mensual que se proyecta tener en el Hostal, para la estadía/noche se establecieron mensualmente 66 unidades y para estadía/noche + actividad 111 unidades

Fuente: Propio autor

Tabla 17.
Unidades punto equilibrio anual

| Unidades punto equilibrio anual | |
|---------------------------------|------|
| Estadía/noche | 798 |
| Estadía/noche + actividad | 1329 |

Esta tabla identifica el punto de equilibrio anual que se proyecta tener en el Hostal, para la estadía/noche se establecieron anualmente 798 unidades y para estadía/noche + actividad 1329 unidades.

Fuente: Propio autor

9.2 Localización

Actualmente nos encontramos en negociaciones con los dueños de un terreno de 4800 m² en Dibulla, La Guajira. Para empezar, se quiere negociar una pequeña parte del lote de 533 m² señalado en la imagen de color azul. Sabemos que un Hostal requiere una gran inversión y compromiso, por lo tanto, queremos empezar construyendo una cabaña con dos habitaciones con capacidad para ocho personas cada una, con ambientes para compartir cocina-sala y una recepción en donde puedan enterarse los usuarios de las actividades en Elemental Hostal.

Figura 12.
Terreno.



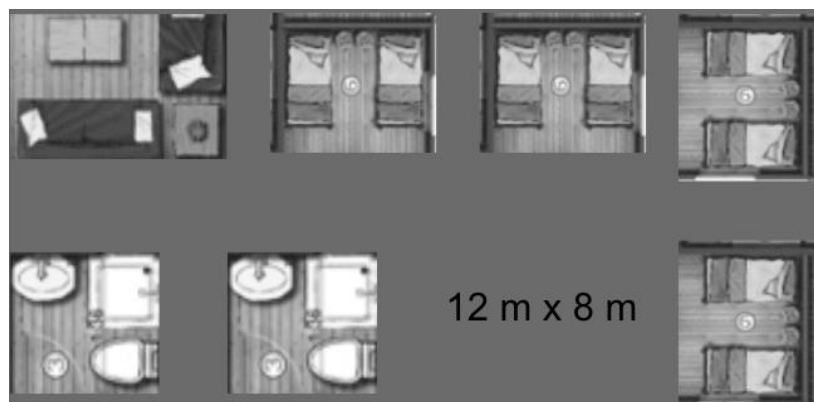
Fuente: Propio autor

La localización de este terreno es excelente, pues se encuentra aproximadamente a 3-5 minutos del mar. Adicionalmente, queda a 15 minutos de la carretera principal y el río, es un espacio ideal y se tiene oportunidad de compra para expandir nuestro modelo de negocio. Los clientes pueden llegar al hostel tomando un avión con destino a Riohacha o Santa Marta, de allí los clientes pueden tomar un bus que los lleve hasta el municipio de Dibulla y con esto llegar a Elemental Hostel.

9.3 Requerimientos físicos.

En cuanto a los requerimientos físicos necesarios para iniciar el proyecto. Se ha planteado la construcción de una cabaña grande que conste de dos habitaciones, cada una con ocho camas y dos baños para la comodidad de los usuarios del Hostel. A continuación, se puede ver un ejemplo del prototipado de cómo se vería la especificación de dicho espacio.

Figura 13.
Espacio de alojamiento.



Fuente: Propio autor

El terreno que se ha seleccionado para desarrollar la actividad de alojamiento y experiencia de reconexión cuenta con una localización estratégica cerca de una vía principal. Adicionalmente, se realizó un render en el cual se muestra un prototipo del hostel, en donde se puede observar una idea de las instalaciones. En el siguiente enlace se puede observar el ejemplo de los requerimientos físicos de Elemental Hostel

<https://www.youtube.com/watch?v=sqg7aZw4j9I>, (Soto, 2019).

9.4 Costos.

Para los costos se dividieron en 11 costos los cuales se consideran fundamentales para la elaboración del hostel en las tablas se puede evidenciar el valor del terreno, de la construcción, equipamiento y menaje de cocina, comedor, habitaciones, nomina, servicios.

Todos los valores fueron sacados de fuentes de comercio verídicas, así mismo se organizó de tal forma de no dejar ningún eslabón suelto, con esto lograr una visibilidad 360 de todas las necesidades de estructura.

Tabla 18.
Costo terreno

| Costo del terreno | |
|-------------------|--------------|
| Terrenos m2 | 533 |
| Valor por m2 | \$130.000 |
| Valor total | \$69.290.000 |

Se presenta el costo del activo más importante para llevar a cabo el proyecto de Elemental Hostal, se requiere un terreno de aproximadamente 533 m2.

Fuente: Propio autor

Tabla 19.
Costo construcción

| Costos de construcción | |
|-----------------------------|-----------------|
| Habitaciones 96 m2 | \$55.680.000,00 |
| Cocina y sala comedor | \$14.500.000,00 |
| Costo total de construcción | \$70.180.000,00 |

Se requiere construir el terreno, dando espacio a las áreas de esparcimiento más importantes tales como cocina, sala – comedor y habitaciones, es así como esta tabla describe el costo de la construcción de lo mencionado anteriormente.

Fuente: Propio autor

Tabla 20.
Costo del equipamiento de cocina

| Costo del equipamiento de cocina | |
|------------------------------------|-------------|
| Estufa 4 puestos + plancha asadora | \$850.000 |
| Cocina integral | \$1.560.000 |
| Lavadora Samsung 18 kg | \$1.699.000 |
| Nevera 220 l | \$907.000 |
| Jarras x 4 | \$25.000 |
| Juego de vajillas 24 piezas x 2 | \$337.800 |
| Vasos x 20 | \$22.000 |
| Juego de cubiertos x 24 | \$100.000 |

| | |
|---|-------------|
| Juego de ollas de acero | \$270.000 |
| Utensilios de cocina | \$120.000 |
| Combo Kalley (cafetera sandwichera y licuadora) | \$120.000 |
| Purificador h2o | \$229.900 |
| Total equipamiento de cocina | \$6.240.700 |

Describe brevemente cual es el presupuesto estimado de los enseres y menaje para la adecuación y ejecución de actividades en el Hostal.

Fuente: Propio autor

Tabla 21.
Costo del equipamiento de comedor

| Equipamiento de comedor | |
|-----------------------------|-------------|
| Mantel poliéster | \$110.000 |
| Individuales | \$33.000 |
| Comedor 6 puestos | \$800.000 |
| Puff redondo multicolor x 3 | \$147.000 |
| Total equipamiento comedor | \$1.090.000 |

Describe brevemente cuales son los elementos para equipar el área del comedor y el presupuesto estimado para adecuarlo.

Fuente: Propio autor

Tabla 22.
Costo del equipamiento para habitaciones

| Equipamiento para habitaciones | |
|-----------------------------------|--------------|
| Camarote + colchón x 8 | \$8.800.000 |
| Sábanas cama sencilla | \$ 880.000 |
| Cubrelecho cama sencilla | \$1.600.000 |
| Locker | \$1.400.000 |
| Luces con mini paneles solares x2 | \$99.800 |
| Aire acondicionado electrolux | \$1.600.000 |
| Total equipamiento habitaciones | \$14.379.800 |

Describe brevemente cuales son los elementos para equipar las habitaciones dispuestas al servicio de hotelería y el presupuesto estimado para adecuarlo.

Fuente: Propio autor

Tabla 23.
Costo del equipamiento de la oficina y recepción

| Equipamiento para oficinas y recepción | |
|--|--------------|
| Computador escritorio | \$ 1.750.000 |
| Silla computo | \$195.000 |
| Suministros de limpieza | \$ 1.350.000 |
| Escritorio | \$250.000 |
| Total equipamiento oficinas | \$ 3.545.000 |

Describe brevemente cuales son los elementos para equipar la oficina y la recepción, áreas dispuestas para la atención del público y el presupuesto estimado para adecuarlo.

Fuente: Propio autor

Tabla 24.
Resumen costos de equipamientos

| Resumen costos de equipamientos | |
|---------------------------------|---------------------|
| Área | Costos equipamiento |
| Cocina | \$6.240.700 |
| Comedor | \$1.090.000 |
| Habitaciones | \$14.379.800 |
| Oficinas | \$3.545.000 |
| Total costos | \$25.255.500 |

En la presente tabla se discriminan cada uno de los costos de equipamiento de las áreas requeridas para poder brindar el servicio de alta calidad en Elemental Hostal.

Fuente: Propio autor

Tabla 25.
Costo de nómina

| Costos de nómina | | | | | | |
|--|------|----------|-------------|--------------------|--------------|-------------|
| Cargo | Smlv | Cantidad | Sueldo unit | Aux. Transporte | Parafiscales | Total |
| Mantenimiento y limpieza | | | | | | |
| Persona de mantenimiento y servicios generales | 1 | 1 | \$828.116 | \$97.032 | \$248.435 | \$1.173.583 |
| Administración | | | | | | |
| Recepción | 1.25 | 1 | \$1.035.145 | \$97.032 | \$310.544 | \$1.442.721 |

Se discriminan los costos de nómina requeridos para brindar un excelente servicio a nuestros huéspedes, costos pensados para dar funcionamiento el primer año de funcionamiento de Elemental Hostal.

Fuente: Propio autor

Tabla 26.
Terciarios

| Tercerizados | | | | | | |
|-----------------------|-----|---|-------------|-----|------|--------------|
| Mercadeo y página web | 3 | 1 | \$2.484.348 | \$- | \$ - | \$ 2.484.348 |
| Servicios turísticos | 1,5 | | \$1.242.174 | \$- | \$ - | \$1.242.174 |
| Total nómina | | | | | | \$ 6.342.825 |

Hay servicios que en el proyecto se determinaron que serían tercerizados, razón por la cual en la presente tabla se discriminan los costos que tendrá cada uno (mercadeo y página web – servicios turísticos).

Fuente: Propio autor

Tabla 27.
Costo servicios públicos

| Costo servicios públicos | |
|--------------------------|---------------|
| Servicio público | Valor mensual |
| Agua | \$ 1.200.000 |
| Energía | \$1.950.000 |
| Gas | \$ 400.000 |
| Internet | \$ 750.000 |
| Total | \$4.300.000 |

Para dar un servicio óptimo se requiere de los servicios públicos básicos, por ende, se muestra la proyección de los costos de servicios públicos mensuales de agua, energía, gas e internet.

Fuente: Propio autor

Tabla 28.
Costo permisos y licencias

| Costo permisos de funcionamiento y licencias | |
|--|---------------|
| Permiso y/o licencia | Valor mensual |
| Cámara de comercio | \$1.089.000 |

| | |
|------------------------------|--------------------|
| Registro nacional de turismo | \$- |
| Certificado sanitario | \$910.000 |
| Certificado uso de suelo | \$750.000 |
| Sayco y acinpro | \$5.217.131 |
| Total | \$7.966.131 |

Se presentan los costos de los permisos y licencias requeridos para dar inicio al funcionamiento del hostel y para mantenerlo durante el tiempo.

Fuente: Propio autor

9.5 Entorno Legal.

Elemental Hostel con el fin de legalizar su presencia en el mercado presenta los pasos necesarios registrarse formalmente ante las entidades nacionales que así lo requieren, a continuación, se enunciará el procedimiento a seguir:

- a. Se debe presentar la documentación necesaria para registrarse ante la Cámara de Comercio de la Guajira, se debe tener a la mano: el documento de identificación, formulario diligenciado de Registro y Matrícula, realizar el pago del valor de registro y matrícula.
- b. Se debe presentar ante la notaria la escritura pública, cabe realizar la aclaración de que si la empresa tiene menos de 10 trabajadores o menos de 500 smmv en sus activos no requiere de escritura pública para su creación.

- c. Se debe diligenciar la solicitud del NIT que se presentará ante la DIAN, entidad en la cual también se debe inscribir el Registro Único Tributario.
- d. Se debe establecer el tipo de empresa a la cuál se está dispuesto a registrar la empresa, en este caso Sociedad Anónima Simplificada (SAS) por medio del nombre Elemental Hostal, sociedad en la cual cada una de las participantes aportará 33,3% de capital para la creación y formación del hostel.
- e. Se debe verificar en la página del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que no haya un establecimiento ya inscrito con el nombre que se tiene para el Hotel.
- f. Se debe afiliarse a las cajas de compensación familiar con las cuales se acreditará la existencia legal de la empresa, se tiene como respaldo la certificación que expide la Superintendencia del Subsidio Familiar

9.5.1 Permisos.

Es un requisito indispensable realizar la inscripción al Registro Nacional de Turismo, a este deben inscribirse todos aquellos que presten como actividad económica principal servicios de turismo en Colombia.

El proceso para hacer la inscripción de la empresa en el Registro Nacional de Turismo consiste en ingresar a la página web del MINCIT (Mincomercio, 2019); haciendo clic en turismo seguido a registro nacional de turismo. En ese enlace se encuentra el formulario para realizar la

solicitud el cual debe diligenciarse en su totalidad y enviarse a las oficinas de la región que corresponda del Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

Es importante que la información suministrada en el formulario concuerde con la que se encuentra registrada ante la Cámara de Comercio. Adicionalmente, es importante aclarar que si se cuenta con más de una sucursal del negocio esta debe inscribirse de forma independiente.

Adicionalmente, existen algunos requisitos para la construcción de la infraestructura del hostel, como primer aspecto se debe tener una persona que tenga conocimiento en cuanto a la realización de tramites en la Curaduría pertinente al área geográfica en la que se quiere construir.

Una vez se tiene el predio en el cual se quiere construir, se debe consultar la normatividad del predio al que se quiere asignar la licencia de construcción. Continuo a esto, es necesario que se realice una maqueta u otro tipo de levantamiento arquitectónico que refleje cuál es el proyecto que se quiere realizar.

El paso por seguir consiste en la realización de estudios de suelos al predio del que se quiere la licencia de construcción el cual es realizado por un ingeniero. Finalmente, con los resultados de los estudios y maquetas realizados se deben radicar los documentos a la Curaduría Urbana a la que corresponda. Para finalizar se debe tener en cuenta las condiciones que se presentan en la ley 9 de 1979 en la cual se busca proteger y hacer uso eficiente de recursos relacionados con el ambiente y con temas sanitarios.

9.5.2 Regulaciones

Según la norma técnica sectorial colombiana NTC-TS 002 los hoteles deben dar cumplimiento a la normatividad relacionada a temas de sostenibilidad de tipo ambiental, socio cultural y económico.

9.5.3 Ambiental.

Es indispensable que se eduque a los huéspedes con respecto al cuidado ambiental, haciéndoles responsables del entorno el cual visitan. Promover los diferentes destinos turísticos bajo la premisa del cuidado y protección del medio ambiente. Se deben proteger adicionalmente las fuentes hídricas del lugar en donde se encuentra ubicado el hotel.

9.5.4 Protección de flora y fauna.

Se debe evitar la comercialización de la flora y fauna del lugar que alberga el hotel, es necesaria la protección de las especies y productos derivados de estos para así evitar la comercialización y tráfico ilegal de especies que no cuentan con permisos brindados por las diferentes autoridades ambientales correspondientes a las regiones del país.

9.5.5 Agua.

Con el fin de contribuir con el cuidado del agua al ser un recurso escaso es necesario el desarrollo de planes para el uso consiente de este recurso, los planes deben tener en cuenta a los huéspedes, trabajadores y otros personajes involucrados directamente. Los planes deben tener objetivos y metas medibles, por ende, es necesaria la implementación de indicadores para darle seguimiento y ver la efectividad de los planes.

Trabajar de la mano de los huéspedes con el fin de establecer cantidades mínimas de uso de este recurso con el fin de incrementar el ahorro. Adicionalmente, el agua que se debe brindar en el hotel/hostal debe ser potable, de alta calidad lo cual permita que los huéspedes puedan hacer uso de esta en duchas, piscinas, cocinas, entre otros lugares de esparcimiento.

9.5.6 Energía.

Al igual que con el agua es indispensable crear planes de ahorro con metas y objetivos claros y medibles con el fin de incrementar el ahorro de energía por parte de las partes interesadas. Con lo anterior, es posible establecer metas de ahorro teniendo en cuenta los reportes de los recibos de la luz que vienen dados en unidades de kW/h.

Es indispensable que con una periodicidad establecida por el hotel se hagan revisiones y/o mantenimientos preventivos de equipos, instalaciones y demás que puedan presentar alteraciones y por ende mayores niveles de consumo de energía.

9.5.7 Manejo de residuos.

Se deben gestionar actividades en las que se involucren de manera activa a huéspedes, empleados y demás relacionadas con el manejo de residuos como por ejemplo actividades de reciclaje.

9.5.8 Contaminación atmosférica, auditiva y visual.

Es necesario que se dé una adecuada señalización de las áreas comunes del hotel con las cuales se indique claramente los sitios en los cuales es prohibido fumar, comer, entre otros. Adicionalmente, se debe informar a los clientes las normas del establecimiento con respecto a niveles adecuados del volumen de música, televisores, entre otros. El ideal siempre es proteger el entorno de todo tipo de contaminación, es por lo que se deben desarrollar indicadores con el fin de identificar cuáles son los niveles óptimos de ruidos y otros contaminantes permitidos en el lugar de tal manera que no se afecte el entorno al que se pertenece.

9.5.9 Capacitación de las comunidades locales.

Implementar capacitaciones a las personas que habitan el área y que puedan brindar valores agregados a la experiencia de los huéspedes del área, con el fin de desarrollar planes integrales y contribuir con la atracción de más turistas a las zonas pero que no se cumpla solo con la labor de crecer en el turismo sino en un turismo responsable y que busque contribuir con el consumo responsable de las personas.

Se deben promover capacitaciones para el personal que haga parte del hotel, con el fin de educar el personal y mejorar la calidad de vida de estos, de igual manera, se debe promover el ejercicio de contratación de personal de la zona con el fin de fortalecer a situación económica y social (Minicomercio, 2019).

9.5.10 Laborales.

En Colombia todo lo que respecta a contratación de empleados se debe hacer bajo la regulación establecida en el Código Sustantivo del Trabajo, se debe establecer de ante mano qué tipo de contrato se procederá a establecer con los colaboradores, existen contratos a termino fijo y a término indefinido o si se requiere, es posible la realización de contratos por prestación de servicios que en el caso del hostel se podría relacionar con los contratos a establecer con la comunidad que será nuestro aliado para el desarrollo de actividades que se ofrecerán para los

clientes/huéspedes. Se requiere además que a los empleados se les haga efectivo el pago de los procesos relacionados al contrato laboral, afiliaciones a cajas de compensación, cesantías, EPS, ARL, todo lo anterior, relacionado a la actividad y el nivel de riesgo que implica la actividad a realizar por parte del trabajador.

9.5.11 Tributarios.

Para dar continuidad al proyecto es necesario tener en cuenta tanto en los estados financieros como en la cotidianidad que para el desarrollo del hostel deben tener en cuenta los siguientes impuestos y retenciones que realiza el gobierno a las diferentes industrias del país: impuesto sobre la renta, ICA, IVA, rete ICA, rete fuente, impuestos al patrimonio y de carácter municipal y/o regional.

9.5.12 Seguro Hotelero.

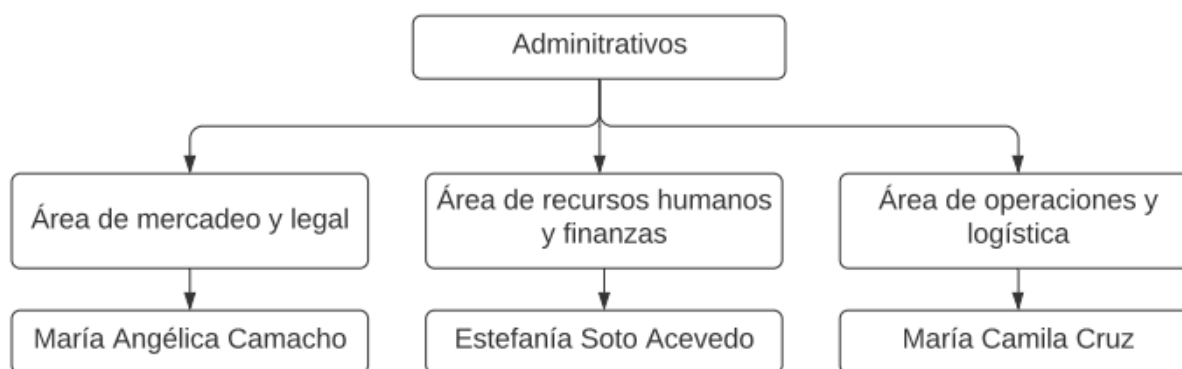
Con el fin de operar con mayores niveles de seguridad y teniendo en cuenta de que no se está exento de sufrir algún daño por alguna calamidad relacionada a los fenómenos naturales y/o algún accidente de un huésped. Por ello es necesario realizar un aseguramiento del hotel en el cual se cubran daños relacionados a accidentes de los clientes, compensaciones económicas por

hurto, cobertura en caso de algún tipo de inconveniente relacionado a la salud entre estos está el traslado a una clínica de un huésped (Seguros Bolívar, 2017).

Cabe aclarar que el valor de este tipo de seguros varía según la cobertura de este, es decir, entre mayores niveles o porcentajes de cobertura a siniestros y/o accidentes el valor de la póliza de seguro será más costosa razón por la cual se debe analizar la necesidad particular de cada hotel para así realizar la compra del seguro.

9.6 Personal.

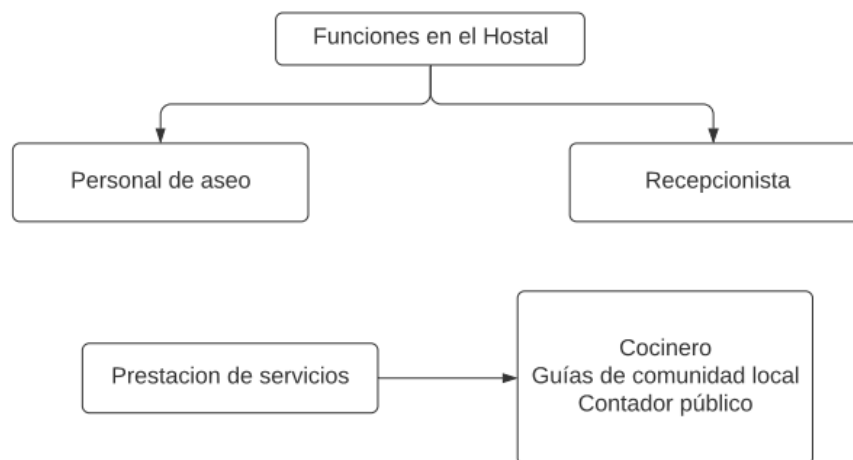
Figura 14.
Funciones administrativas del Hostal.



Debido a la necesidad de dar organización al funcionamiento del Hostal, cada una de las emprendedoras toma un rol en la administración de este.

Fuente: Propio autor

Figura 15.
Funciones en el Hostal.



Cada persona en Elemental Hostel debe tener claridad de su función en las instalaciones de este, por ello, se tiene la discriminación del cargo de cada cual (personal de aseo, recepcionista, cocinero, entre otros).

Fuente: Propio autor

La estructura de la organización tiene como base las tres socias y administrativos de las diferentes áreas como operaciones, logística, recursos humanos, finanzas, legal y mercadeo. Son los tres gerentes que se encargan de analizar y tomar las mejores decisiones para que el proyecto siga creciendo e innovando de acuerdo con las necesidades de los clientes, con un valor diferencial bien marcado. Para iniciar con el proyecto se requiere tener un administrador y un recepcionista en el hostel, de manera que las tres administradoras puedan observar y analizar porque la gente compra la experiencia, que se puede mejorar y que se puede eliminar del modelo de negocio.

Adicionalmente se requiere personal para el buen funcionamiento del hostel que será contratado por medio de prestación de servicios como el cocinero, el personal del aseo, los guías de la comunidad local y para nosotras es esencial contar con un “todero”, esa persona que está disponible ante cualquier percance que se presente el hostel, ya sea abrir una puerta cerrada, arreglar un tubo entre otros. De igual manera, un contador forma parte esencial de cualquier

organización y se tiene en cuenta dentro del personal necesario para el buen funcionamiento del Hostal.

En cuanto al método de contratación se requiere que sean personas proactivas, que les interese el tema ambiental, que sean apasionados por el servicio de calidad y brindar una experiencia alegre e inolvidable para los clientes, buscamos que en la mayoría sean trabajadores locales ya que queremos realizar por medio de nuestro proyecto un impacto positivo en la comunidad de la zona. Dentro de los requisitos necesarios para aplicar es crucial la parte humana y de talento como tal, recibimos empíricos y profesionales, que les interese el bienestar colectivo.

Todos los procedimientos que se realizan en el hostal deben estar por escrito y debe existir una planeación de las actividades y recursos necesarios para que el Hostal pueda operar correctamente. De igual manera, las formas de pago deben estar diligenciadas y anexadas en la nómina.

9.7 Políticas de evaluación.

Se realizará una evaluación mensual del desempeño del trabajador con el jefe inmediato directo, en donde se implica:

- Un proceso de retroalimentación que permita al jefe y los subordinados detectar los problemas y deficiencias presentes en su área de trabajo dentro de la organización.

- Un proceso de interacción y comunicación efectiva que facilite el diálogo entre los diferentes roles del Hostal, con el fin de cumplir con los objetivos de este.

El resultado de la evaluación de desempeño se analiza y se discute con cada trabajador. Adicionalmente, después de realizar una evaluación personalizada con cada trabajador del Hostal, se realiza una reunión general mensual en donde se da una lluvia de ideas con el fin de identificar deficiencias y como se puede mejorar el servicio y la experiencia de Elemental Hostal tanto para los usuarios como para los trabajadores, en donde prime un ambiente laboral sano y digno para todos. Creemos que es fundamental dar voz y voto a los empleados y prestadores de servicio que apoyen la labor del Hostal, pues son los que interactúan todo el tiempo con los clientes y pueden identificar posibles mejoras en el funcionamiento de este.

10. GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN

La gestión y organización va a estar encabezada por las socias del Hostal, seguido por el administrador del hostal quien debe ser una persona proactiva, excelente actitud, dinámica, organizada y versátil, dispuesto siempre a atender cualquier inquietud de los huéspedes de Elemental Hostal. Es necesario que la persona que va a trabajar de la mano con nosotras tenga experiencia en el área, pues es el segundo cargo más importante en el Hostal. En caso de que esta persona se incapacite por alguna razón, una de las tres socias tomará su lugar de manera proactiva. En caso de que esta persona renuncie, se va a tener un plan de contingencia de posibles candidatos al puesto, que serán evaluados inicialmente por las socias y un psicólogo que

sirva de apoyo para tener el mejor profesional de calidad humana y sentido de pertenencia con los valores del Hostal.

10.1 Apoyo profesional.

Con referencia al apoyo profesional, es fundamental trabajar de la mano con profesionales que sepan del tema turístico y hotelero, es por esto por lo que para empezar a desarrollar este proyecto vamos a apoyarnos en familiares y amigos profesionales con experiencia en el área legal, contable, seguros, bancos, publicitaria y consultores emprendedores, con el objetivo de obtener una visión más amplia de saber a que retos se enfrentan los emprendedores colombianos hoy en día.

Es conveniente apoyarse en los diferentes entes como Innpulsa, Centro de Emprendimiento de la Universidad del Rosario, Procolombia, Cámara de Comercio de Bogotá y La Guajira. Que nos guíen, apoyen y se interesen por un proyecto que tenga escalabilidad y agregue valor a las personas respetando el tema social y ambiental de la zona.

11. PLAN FINANCIERO

En el balance se ordenan los activos de tal manera que se puedan convertir en efectivo (liquidez) más fácilmente. A continuación, se puede evidenciar el ejercicio de un balance aplicado al proyecto Elemental Hostal. Los pasos se clasifican de acuerdo la exigibilidad de estos.

Tabla 29.
Balance general

| Balance general | Valores absolutos | | |
|----------------------------------|-------------------|-------------|-------------|
| | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
| Activos | | | |
| Caja bancos | 263,730,322 | 239,281,366 | 371,859,341 |
| Inversiones a corto plazo | | | |
| Cuentas por cobrar | 26,397,409 | 20,000,000 | 25,000,000 |
| <u>Inventarios</u> | | | |
| Equipamiento cocina | 6,240,700 | 6,240,700 | 6,240,700 |
| Equipamiento comedor y hab | 15,469,800 | 15,469,800 | 15,469,800 |
| Equipamiento ofic-recepcion | 3,545,000 | 3,545,000 | 3,545,000 |
| Total inventarios | 25,255,500 | 25,255,500 | 25,255,500 |
| Gastos pagados por anticipado | | - | - |
| Total, activo corriente | 315,383,231 | 284,536,866 | 422,114,841 |
| <u>Planta y equipo</u> | | | |
| Costo | 139,470,000 | 139,470,000 | 139,470,000 |
| | - | - | - |
| Depreciación acumulada | 4,226,165 | 4,226,165 | 4,226,165 |

| | | | |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Total, planta y equipo neto | 135,243,835 | 135,243,835 | 135,243,835 |
| Activos diferidos, neto | | | |
| Por cobrar) no corriente) | | - | - |
| Total, activos | 450,627,066 | 419,780,701 | 557,358,676 |
| Pasivo y patrimonio | | | |
| Cuentas por pagar | | | |
| Pagares al banco | 110,000,000 | 89,003,378 | 65,708,205 |
| Cuentas por pagar a socios | - | 106,384,500 | 261,542,376 |
| Impuestos por pagar | | | |
| Gastos acumulados | | | |
| Total, pasivo corriente | 110,000,000 | 195,387,878 | 327,250,581 |
| Total, pasivos | 110,000,000 | 195,387,878 | 327,250,581 |
| Capital pagado | 200,000,000 | 200,000,000 | 200,000,000 |
| | | - | - |
| Utilidades anteriores | - | 140,627,066 | 165,019,889 |
| Utilidad del ejercicio | 140,627,066 | 165,019,889 | 195,127,984 |
| Patrimonio total | 340,627,066 | 224,392,823 | 230,108,095 |
| Total, pasivo y patrimonio | 450,627,066 | 419,780,701 | 557,358,676 |

El balance general muestra la situación financiera a la cual se ve enfrentada el negocio en el tiempo, se realizó la proyección de este por tres años teniendo en cuenta los costos, activos, ventas esperadas y otros.

Fuente: Propio autor

En el primer año el dinero se invierte en la estructuración del modelo de negocio, la constitución de la sociedad, los gastos de la cámara de comercio, la dotación de muebles y enseres necesarios para el funcionamiento del Hostal, la compra del terreno y construcción del espacio donde se va a desarrollar las actividades y brindar el servicio de estadía en La Guajira. Los costos son todos los gastos en los cuales se debe incurrir para poder tener ingresos de ventas de servicios ofrecidos. En el segundo y tercer año se plantea proyección de aumentar la capacidad de alojamiento, ampliar y mejorar la gama de servicios que se presentan a lo largo del proyecto, para en lo posible satisfacer las necesidades y gustos del cliente, teniendo en cuenta la semana y tendencias del mercado.

A continuación, se procede a la presentación del estado de resultados en el cual se plasman los ingresos por ventas unidos a los gastos correspondientes a lo relacionado con la administración, venta y depreciación de todo lo necesario para poner en marcha el proyecto. Adicionalmente, se tienen en cuenta los gastos a nivel financiero para obtener la utilidad neta final.

Tabla 30.
Estado de resultados

| Estado de resultados | | | |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Ventas | 307,238,163 | 347,762,877 | 394,589,148 |
| Costo de ventas | | | |
| Margen bruto | 307,238,163 | 347,762,877 | 394,589,148 |
| Gastos administrativos | 102,579,624 | 105,554,433 | 108,879,398 |
| Gasto de ventas | 44,718,264 | 46,015,094 | 47,464,569 |
| Gastos depreciación | 4,226,165 | 4,348,724 | 4,485,709 |
| Total de gastos operativos | 151,524,053 | 155,918,251 | 160,829,675 |
| Utilidad operacional | 155,714,110 | 191,844,626 | 233,759,473 |
| Gastos financieros | 1,178,873 | 10,504,089 | 19,333,117 |

| | | | |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Utilidad antes de impuestos | 154,535,237 | 181,340,537 | 214,426,356 |
| Impuesto a la renta | 13,908,171 | 16,320,648 | 19,298,372 |
| Utilidad neta final | 140,627,066 | 165,019,889 | 195,127,984 |

El estado de resultados muestra la proyección de ventas esperada, con la cual, se desglosan conceptos como gastos operacionales, gastos no operacionales, costos de ventas, entre otros. Lo anterior nos permite proyectar para el primer año una utilidad neta final de \$140.627.066 pesos.

Fuente: Propio autor

Con el fin de presentar el flujo de caja se procede a mostrar cómo se dieron los flujos a nivel mensual en el primer año, seguido a esto se presentará el flujo de caja anual proyectado a tres años.

Tabla 31.
Flujo de caja

| Flujo de caja | <i>Año 1</i> | <i>Año 2</i> | <i>Año 3</i> |
|--|------------------|---------------|----------------|
| Unidades estadía por noche | 1,106 | 1,360 | 1,496 |
| Unidades estadía por noche + actividad | 1,533 | 1,852 | 2,037 |
| Arriendo restaurante | \$11,000,000.00 | \$13,200,000 | \$ 14,400,000 |
| Ingresos | \$288,970,000.00 | \$360,823,398 | \$ 408,830,888 |
| -Cartera mes | \$ - | | |
| +Cartera recuperada | \$ - | \$ - | |
| Total ingresos | \$288,970,000.00 | \$360,823,398 | \$408,830,888 |

El flujo de caja se basó en las ventas proyectadas anualmente, teniendo en cuenta los diferentes servicios tales como: estadía por noche, estadía por noche + actividad y cobro del arriendo del restaurante.

Fuente: Propio autor

Tabla 32.
Mano de obra

| | | | |
|--|----------------|---------------|----------------|
| Mano Obra Directa (incluyendo prestaciones) | \$ 28,779,336 | \$32,306,113 | \$ 33,323,756 |
| Costos | \$ 306,123,589 | \$157,088,141 | \$ 162,266,568 |
| Terreno y construcción | \$139,470,000 | \$ - | \$ - |
| Equipamiento inicial | | | |
| Servicios públicos | \$ 51,600,000 | \$53,096,400 | \$ 54,768,937 |
| Depreciación | \$3,873,985 | \$3,873,985 | \$ 4,226,165 |
| Permisos de funcionamiento | \$1,089,000 | \$ 1,120,581 | \$1,155,879 |
| Menaje cocina | \$9,622,800 | \$10,802,030 | \$ 11,142,294 |
| Mantenimiento de instalaciones | \$9,109,276 | \$ 10,225,576 | \$ 10,547,682 |
| Publicidad | \$27,327,828 | \$ 30,676,729 | \$31,643,046 |
| Menaje habitaciones | \$27,280,000 | \$30,623,040 | \$31,587,666 |
| Material de limpieza | \$16,200,000 | \$16,669,800 | \$ 17,194,899 |

En la presente tabla de discriminan los costos totales de mano de obra para el funcionamiento de Elemental Hostel.

Fuente: Propio autor

Tabla 33.
Gestión administrativa

| | | | |
|------------------------------|---------------|---------------|----------------|
| Gastos Administrativos | | | |
| Nómina | \$31,514,659 | \$ 35,376,637 | \$70,691,001 |
| Total gastos administrativos | \$31,514,659 | \$ 35,376,637 | \$70,691,001 |
| Total Egresos Operativos | \$366,417,584 | \$224,770,892 | \$ 266,281,325 |

En la presente tabla de discriminan gastos totales de nómina que corresponden a los gastos administrativos.

Fuente: Propio autor

Tabla 34.
Caja con egreso no operacional

| | | | |
|---------------------------------------|----------------|----------------|---------------|
| Caja incluyendo egreso no operacional | -\$171,533,084 | \$ 136,052,506 | \$142,549,563 |
| Aportes socios | \$90,000,000 | \$ - | \$- |
| Créditos obtenidos | \$110,000,000 | \$ - | \$ - |
| Subtotal ingresos financieros | \$ 200,000,000 | \$- | \$- |

La caja final con egresos no operacionales se deduce en aportes de socios, créditos obtenidos y el subtotal de ingresos financieros. A partir del segundo año la tendencia se revierte a resultados positivos.

Fuente: Propio autor

Tabla 35.
Interés

| | | | |
|---------------------------|---------------|--------------|---------------|
| Intereses | \$10,504,089 | \$ 8,829,029 | \$7,226,816 |
| Capital | \$ 20,996,622 | \$25,535,383 | \$27,137,595 |
| Total egresos financieros | \$31,500,710 | \$34,364,411 | \$ 34,364,411 |

Los intereses a pagar de acuerdo al crédito al que se acudió dan como resultado para el primer año un pago de intereses de \$10.504.089 pesos, valor que se reduce para el tercer año a \$7.226.816 pesos.

Fuente: Propio autor

Tabla 36.
Caja del período

| | | | |
|---------------------|----------------|----------------|-----------------|
| Caja del período | -\$3,033,794 | \$ 101,688,094 | \$108,185,152 |
| Caja inicial | -\$388,330,671 | \$533,002,058 | \$1,788,158,270 |
| Caja neta acumulada | -\$391,364,466 | \$634,690,152 | \$1,896,343,422 |

La caja del período se resume en la caja total inicial con la que se inicia el año contable, conjunto a la caja neta acumulada. Para el primer año, los resultados son negativos debido a la fuerte inversión que se requiere, sin embargo, el resultado se revierte para el año siguiente.

Fuente: Propio autor

Tabla 37.
Impuestos

| | | | |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|
| Impuestos | | | \$- |
| Impuesto a la renta | \$13,908,171 | \$16,320,648 | \$19,298,372 |
| Total impuestos | \$- | \$- | \$ - |

El impuesto de renta es el impuesto que mayor cantidad de dinero demanda en el presente rubro, en el primer año se proyecta se tenga como resultado un total en impuestos de \$13.908.171 pesos.

Fuente: Propio autor

Tabla 38.
Caja de período de impuestos

| | | | |
|--|----------------|----------------|-----------------|
| Caja del período después de Impuestos | -\$3,033,794 | \$101,688,094 | \$108,185,152 |
| Caja inicial | -\$388,330,671 | \$ 533,002,058 | \$1,788,158,270 |
| Caja neta acumulada después de impuestos | -\$391,364,466 | \$634,690,152 | \$1,896,343,422 |

La caja de período de impuestos se deduce de la caja inicial y de la caja neta acumulada después de impuestos, resultando un total para el primer período de -\$3.033.794 pesos.

Fuente: Propio autor

12. RIESGOS Y SUPUESTOS CRÍTICOS

12.1 Riesgos y supuestos

Como equipo y futuras administradoras de negocios internacionales estamos conscientes de que nos enfrentamos a diferentes tipos de incertidumbre en el mercado, las tendencias y hasta la evolución y comportamiento de nuestros clientes potenciales. Se sabe que para la realización de este proyecto de Elemental Hostal se requiere una gran inversión de capital y, por ende, es necesario tener un panorama amplio, una buena planeación estratégica que contemple las posibles amenazas y riesgos que puedan presentarse en el camino.

Se debe ser proactivo e innovador ante los desafíos e incertidumbres que se presenten en el proceso, teniendo como base ese valor diferencial que quiere proyectarse y como se puede mantener en el tiempo de acuerdo con las necesidades de los clientes, comprendiendo lo que están demandando para obtener un servicio, una experiencia de calidad y sostenible.

13. BENEFICIOS A LA COMUNIDAD

13.1 Desarrollo Económico

Elemental Hostal está comprometido con lo nacional, es por esto por lo que como se ha explicado en el modelo canva, los proveedores locales de la costa y en general de nuestro país son los encargados de brindar productos de primera calidad en términos de alimentos que sean suministrados en el Eco hostel. De igual manera, los artesanos y comunidad de la región se le

brindarán la oportunidad de generar espacios en donde se pueda compartir el conocimiento con nuestros clientes. El tipo de empleo que generamos estará dividido en dos: la parte administrativa como gerencia, cocina y servicios auxiliares que se manejan a término fijo, mientras que las actividades de artesanías, caminatas y rituales típicos de la región estarán dadas por medio de prestación de servicios. Siempre teniendo como base el comercio justo.

13.2 Desarrollo de la comunidad.

El apoyo a la comunidad es uno de los valores más importantes para Elemental Hostal, el poder generar que la comunidad tenga un trabajo decente y oportunidades de desarrollo para mejorar la calidad de vida es vital para nosotros. Al estar en contacto directo con las personas se busca comprender y escuchar las necesidades que tiene la comunidad y buscar de qué manera el emprendimiento Elemental Hostal pueda apoyar e impactar positivamente la calidad de vida de esta comunidad que sin duda alguna tiene un gran conocimiento acerca de las maravillas de Palomino y sus alrededores. Buscamos generar una alianza estratégica en la cual ambas partes se vean beneficiadas para mejorar el bienestar y objetivo común de generar una experiencia tridimensional a los consumidores (Naturaleza, Comunidad y Conexión interior).

13.3 Desarrollo humano

Elemental Hostel considera que no hay mejor trabajador para el Eco hostel que la personas nativas del lugar, ya que son las personas que más conocen las zona. Queremos generar un crecimiento holístico en los trabajadores del hostel un “ganar-ganar”, sabemos que las oportunidades para estas personas son muy pocas por su entorno, con esto ofrecemos que las personas tengan crecimiento profesional dentro del hostel. Queremos apoyar y fomentar el talento humano que trabaje de la mano en nuestro proyecto que busca impactar positivamente la vida de todas las personas que se vean involucradas con este emprendimiento.

14. Referencias

Actualícese (2017). Certificado Sayco Acinpro: trámite a realizar para obtenerlo. Actualícese.

Recuperado de

<https://actualícese.com/certificado-de-sayco-acinpro-tramite-a-realizar-para-obtenerlo/>

Angus, J., & Westbrook, G. (2018). Las 10 principales tendencias globales de consumo para

2019. Euromonitor international. Recuperado de

<http://go.euromonitor.com/rs/805-KOK-719/images/wpGCT2019-SP->

[v0.4.pdf?mkt_tok=eyJpIjoiWkRCaU1tTmlNelkwTmpSbCIzInQiOiJDWklXV0NPQ0ZO](http://go.euromonitor.com/rs/805-KOK-719/images/wpGCT2019-SP-v0.4.pdf?mkt_tok=eyJpIjoiWkRCaU1tTmlNelkwTmpSbCIzInQiOiJDWklXV0NPQ0ZO)

[cUw2VlpCYU1Bcmo1cEdiSIVxbGp2MjhReGM0T3ZDR2NcL0QzcG8wSnBubjBIb0w](http://go.euromonitor.com/rs/805-KOK-719/images/wpGCT2019-SP-v0.4.pdf?mkt_tok=eyJpIjoiWkRCaU1tTmlNelkwTmpSbCIzInQiOiJDWklXV0NPQ0ZO)

[5eVhOK3plVCtHZUVZVkJZ0XC9kYnVhN3NERHFuNUhwUkhhaG5MQ1A1K0dMV1](http://go.euromonitor.com/rs/805-KOK-719/images/wpGCT2019-SP-v0.4.pdf?mkt_tok=eyJpIjoiWkRCaU1tTmlNelkwTmpSbCIzInQiOiJDWklXV0NPQ0ZO)

[NCRFNPenA2bmlFOStJSmZSb1ZacXIRUzRxdGVkIn0%3D](http://go.euromonitor.com/rs/805-KOK-719/images/wpGCT2019-SP-v0.4.pdf?mkt_tok=eyJpIjoiWkRCaU1tTmlNelkwTmpSbCIzInQiOiJDWklXV0NPQ0ZO)

Anónimo. (2017). Certificado de uso de suelo, documentos a tener en cuenta para realizar su

trámite. Actualícese. Recuperado de

<https://actualícese.com/certificado-de-uso-de-suelo-documentos-a-tener-en-cuenta-para->

[realizar-su-tramite/](https://actualícese.com/certificado-de-uso-de-suelo-documentos-a-tener-en-cuenta-para-realizar-su-tramite/)

Bancolombia. (2019). Sector turístico en Colombia: oportunidades y retos para las pymes.

Recuperado de

<https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios->

[pymes/actualizate/emprendimiento/sector-turistico-colombia-pymes](https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios-pymes/actualizate/emprendimiento/sector-turistico-colombia-pymes)

Cámara de Comercio de La Guajira. (2017). Informe socioeconómico sector turismo-

Departamento de la Guajira. Recuperado de

<http://www.camaraguajira.org/publicaciones/informes/informe-socio-economico-turismo->

[la-guajira-2017.pdf](http://www.camaraguajira.org/publicaciones/informes/informe-socio-economico-turismo-la-guajira-2017.pdf)

Cámara de Comercio de Villavicencio. (2019). ¿Cuál es el procedimiento para la inscripción del Registro Nacional de Turismo?. Recuperado de

<http://www.ccv.org.co/site/index.php?id=250>

Concepto sanitario. (2019). Concepto sanitario. *Guía de trámites y servicios*. Recuperado de

<https://guiatramitesyservicios.bogota.gov.co/tramite-servicio/concepto-sanitario-2/>

Cuervo, K. (6 de septiembre del 2017). Estos son los beneficios tributarios de constituir un negocio S.A.S. Finanzas personales. Recuperado de

<https://www.finanzaspersonales.co/impuestos/articulo/por-que-vale-la-pena-constituir-una-sas/37888>

Decathlon. (2019). Juego de bolos finlandeses compactos.[Figura]. Recuperado de

https://www.decathlon.es/es/p/juego-de-bolos-finlandeses-compactos/_/R-p-302924?mc=8510465

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2018). Encuesta de gasto interno en el turismo EGIT. Recuperado de

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/encuesta_gastos_turismo_Int_EGIT/Pres_EGIT_II_19.pdf

Influencer Marketing Hub (2019). Micro-influencers vs. Celebrities. Recuperado de

<https://influencermarketinghub.com/micro-influencers-vs-celebrities/>

Minicomercio. (2017). Normas técnicas sectoriales. Minicomercio. Recuperado de

<http://www.mincit.gov.co/minturismo/calidad-y-desarrollo-sostenible/calidad-turistica/normas-tecnicas-sectoriales>

Mincomercio. (2019). Gobierno inauguró el HUB iEX, el primer nodo de C-Emprende en Bogotá. Minicomercio. Recuperado se

<http://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/hub-iex-primer-nodo-de-c-emprende-en-bogota>

Organización Sayco Acinpro. (2019). Bienvenido a la Organización Sayco Acinpro. OSA organización sayco-acinpro legal, al derecho y sin complicaciones. Recuperado de <http://www.osa.org.co/>

Procolombia. (2019). OMT la apuesta a la innovación turística en Colombia. Procolombia exportaciones turismo inversión marca país. Recuperado de <https://procolombia.co/noticias/omt-le-apuesta-la-innovacion-turistica-en-colombia>

Redacción Viva. (20 de abril del 2019). Proceso de paz ha fortalecido el turismo en el país: OMT. *El Tiempo*. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/vida/viajar/proceso-de-paz-fortalece-el-turismo-en-colombia-omt-351558>

Romero, V. (2019). Programa avanzado para la formación empresarial. [Material del aula]. Universidad del Rosario, Bogotá, Colombia.

Seguros Bolívar. (2017). Seguro Hotelero. *Seguros Bolívar*. Recuperado de <https://www.segurosbolivar.com.co/wps/portal/oficinavirtual/seguros-para-empresas/otros/seguro-hoteler/seguro-para-hoteles>

Soto, E. (2019). *Elemental Hostal*. [Archivo de video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=sqg7aZw4j9I>

Soto, E. (2019). *Elemental Hostal*. [Archivo de video]. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=2JWoOxufIMM&t=1s>

World Travel & Tourism Council. (2019). World, transformed: megatrends and their implications for travel & tourism. *World Travel & Tourism Council*. Recuperado de <https://www.wttc.org/publications/2019/megatrends-2019/>