



HOSPEDAJE DE ALTA GAMA FUERA DE LA CIUDAD · 2026

Donde termina la carretera, *empieza el confort.*

Unidades de hospedaje vendibles por noche, construidas en su predio en cuatro a seis meses, sin cerrar lo que ya opera. Aquí está todo: los tres modelos, el precio cerrado por BOXAI, la garantía, el mantenimiento y la cuenta del retorno.

QUÉ ENCONTRARÁ AQUÍ

Un BOXAI que se construye *y se entrega terminado.*

BOXAI

Un BOXAI es hospedaje de alta gama fuera de la ciudad: tiene lo que tiene una suite de hotel, en un lugar donde no se puede construir un hotel.

Cada BOXAI se construye **dentro de su predio**: cimentación en zapatas, pórtico en perfil tubular de acero bajo NSR-10, envoltorio de cinco capas con la cavidad llena y cubierta de seis con cámara de aire ventilada.

Por eso llegamos donde no entra un camión con grúa. Sin ampliar curvas, sin abrir vía y sin cerrar el acceso de sus huéspedes. En montaña o en playa, esa sola diferencia decide si el proyecto existe.

Este documento, en cuatro partes

El producto. Qué es, cuánto dura la obra, qué mantenimiento pide y los tres modelos con sus plantas.

Su caso. Un capítulo para hotel, uno para club y uno para dueño de tierra.

La inversión. Precio cerrado por BOXAI, escala, obras del predio, norma tributaria y retorno.

El respaldo. Especificación, obra construida y cómo se avanza.

Está escrito para tres lectores a la vez: quien opera un hotel, quien dirige un club y quien tiene la tierra. Cada uno tiene su capítulo, y las cifras que aparecen en ellos son exactamente las mismas.



Modelo Hotelero, implantado en bosque.



BOXAI 2.0 en tierra caliente.



Llegada y sendero.

Opera en cualquier piso térmico. Cambia el acabado exterior: claro en tierra caliente para reflejar la radiación, oscuro en tierra fría para captarla. Mismo envoltorio, misma estructura, distinto comportamiento térmico.



TIERRA CALIENTE · ACABADO CLARO



TIERRA FRÍA · ACABADO OSCURO

CONTRA QUÉ SE COMPARA

Por qué no es *ninguna de las otras tres.*

Cuando un cliente pide cotizaciones para sumar alojamiento, casi siempre recibe estas cuatro. Vale la pena ver en qué se diferencian antes de comparar solo el precio.

	OBRA TRADICIONAL	CONTENEDOR O PREFABRICADO	DOMO O CARPA	BOXAI
Plazo	12 a 18 meses	3 a 5 meses más obra de sitio	Semanas	4 a 6 meses
Acceso al predio	Volqueta y mezcladora	Camión con grúa y vía ampliada	Sencillo	Volqueta. Se construye en sitio
Aislamiento	R 1,9 en ladrillo pañetado	R 2,2 con cavidad vacía	Prácticamente ninguno	R 12,8, cavidad llena
Mantenimiento	Repintado y resane periódicos	Óxido y sellos de junta	Lona con vida útil corta	Sin pintura. Se reemplaza la pieza
Tarifa que sostiene	Alta	Media	Media	Alta
Garantía	Según el constructor	Del fabricante	1 a 3 años	10 años con póliza · fachada 20

Contra la obra tradicional

Competimos por tiempo y por certeza, no por precio del metro cuadrado. Una obra de año y medio cuesta además dos temporadas altas, y su presupuesto real se conoce cuando ya empezó.

Contra lo que llega en camión

Competimos por dónde se puede implantar y por cómo se comporta en operación. Un producto transportado necesita vía, grúa y radio de giro, y llega con una salida de desagüe y nada más.

Las tres preguntas que decantan la comparación

¿Entra un camión con grúa?

Si la respuesta es no —y en predio de montaña o de playa casi siempre lo es— la mitad de las alternativas queda descartada antes de mirar precios.

¿Qué tarifa quiere cobrar?

La tarifa la sostiene el confort, y el confort lo sostiene la envolvente. Un alojamiento que se calienta a mediodía no sostiene tarifa alta por mucho que la foto sea buena.

¿Cuánto vale un año de obra?

En temporadas altas perdidas, no en intereses. Ese número casi nunca entra en el cuadro comparativo, y suele ser el más grande de todos.

EL PLAZO

El hotel no cierra. *Ni un día.*

De cuatro a seis meses según el número de BOXAI, con la obra pasando por detrás del huésped. Es la condición que descarta a la mayoría de las alternativas y la que menos se discute cuando se cotiza una ampliación.

Frente de obra acotado

La cuadrilla trabaja sobre el área de implantación y su propio campamento. El parqueadero, la recepción y el acceso principal siguen funcionando.

Sin obra húmeda mayor

Cimentación en zapatas puntuales: sin excavación masiva, sin mezcladora permanente y sin acopios de arena a la vista del huésped.

Por etapas reales

El master plan se define desde el primer día. La segunda etapa se construye sin romper lo entregado ni volver a intervenir las redes.

Los plazos por tamaño de proyecto

3 BOXAI	hasta 4 meses
4 a 6 BOXAI	5 meses
7 BOXAI en adelante	6 meses

Una ampliación en mampostería de escala comparable toma de doce a dieciocho meses. La diferencia no se mide solo en costo financiero: se mide en temporadas altas.

Una obra de año y medio no cuesta solo lo que factura el constructor. Cuesta además dos temporadas altas que no vuelven.

Cómo se paga

Anticipo, movilización y campamento	35 %
Estructura y cubierta instaladas	25 %
Envolverte, redes e instalaciones	20 %
Acabados y carpintería	15 %
Liquidación contra acta de recibo	5 %

Cada desembolso va contra un hito verificable, con pólizas sobre la totalidad del proyecto.

Qué respalda la obra

ALCANCE	VIGENCIA	RESPALDO
Estabilidad de obra	10 años	con póliza
Fachada	20 años	garantía del fabricante
Acabados	2 años	
Redes e instalaciones	1 año	

BLACK OAK

BOXAI

BAJO MANTENIMIENTO

Se limpia con un trapo.
Y no se pinta nunca.

Un BOXAI cuesta menos de mantener porque está hecho de otros materiales. La diferencia aparece en cosas que pasan todas las semanas.

LOS MATERIALES

Lo que su jefe de mantenimiento se ahorra cada semana.

Siete situaciones que ya conoce de su operación, y qué pasa con cada una.

LA SITUACIÓN	CON LOS MATERIALES DE SIEMPRE	EN UN BOXAI
Un huésped golpea la pared	El drywall se abolla y la pintura se descascara. Toca resanar, lijar, repintar y esperar a que seque. La habitación sale de servicio uno o dos días	La lámina es rígida y va apoyada sobre el bastidor. Si se llega a romper, se cambia esa lámina y queda como el primer día. Sin pintura y sin espera
La limpieza de todas las semanas	La pared pintada se raya y se mancha, y restregarla la desgasta. Cada limpieza le quita un poco de vida hasta que toca repintar el cuarto entero	Un trapo húmedo y ya. El panel no absorbe, así que a los cinco años la superficie es la misma que el día de la entrega
El baño y la humedad	El drywall absorbe, se abomba en la parte baja y el moho aparece en las esquinas	El PVC y el fibrocemento no absorben agua. El moho no tiene de qué agarrarse
El comején	En predio rural ataca marcos, guardaescobas, entrepaños de clóset y estructura de cubierta, que casi siempre son de madera	No hay nada orgánico que atacar: PVC, aluminio, fibrocemento y lana mineral
Una gotera o un trapero mojado	El piso laminado se hincha por las juntas y ya no vuelve a su sitio: toca cambiar el paño	El piso tiene núcleo rígido. No se hincha
El sol y la lluvia sobre la fachada	La pintura exterior se decolora y se cuarteas, y el repintado en altura pide andamio	Sistema de fachada con veinte años de garantía del fabricante
Las ventanas	El hierro se oxida y la madera se pudre, y las dos hay que pintarlas	Aluminio con ruptura de puente térmico. No se oxida y no se pinta

La diferencia de fondo está en el tipo de arreglo. En una habitación tradicional casi todo se repara: se resana, se lija, se vuelve a pintar y nunca queda igual. Aquí casi todo se reemplaza: se cambia la pieza y vuelve a estar nueva.

Lo único programado

En el BOXAI base, el único mantenimiento programado es el del sistema séptico: inspección por las tapas manhole y carga de bacterias cada uno o dos años. Los equipos que dependen del predio o del adicional que se escoja —bomba presurizadora, jacuzzi— traen su propia rutina, y se dice cuál es al cotizarlos.

Ninguna de las tres superficies interiores —muros, piso y carpintería— se pinta. Esa es la razón de fondo por la que el mantenimiento baja.

Cómo se compara con su presupuesto

No publicamos un porcentaje de ahorro porque su presupuesto de mantenimiento lo conoce usted y nosotros no. Lo que sí se puede contar es la frecuencia: una habitación se repinta cada dos o tres años y un BOXAI no se pinta. Con su histórico en la mano le corremos la comparación sobre sus cifras.

EL CATÁLOGO

Tres modelos. *Ninguno se improvisa.*

Como cualquier marca con catálogo: esto es lo que hay, así viene, y lo que se sale de ahí tiene condiciones y precio. Se dice al principio, no cuando ya escogió.

TIPOLOGÍA	ÁREA	CAPACIDAD	PRECIO POR BOXAI
BOXAI Hotelero Habitación, baño completo y terraza con malla catamarán	30,80 m ²	2 huéspedes	\$120.120.000
BOXAI Hotelero doble Dos volúmenes espejados con terraza compartida	38,15 m ² por BOXAI	4 huéspedes	\$148.785.000 por BOXAI · los dos espejados, \$297.570.000
BOXAI 2.0 con cocina Habitación, cocina, baño completo y terraza con malla catamarán	28,80 m ²	2 huéspedes	\$124.320.000 \$112.320.000 + \$12.000.000 de cocina

Tarifa de lista 2026 de **\$3.900.000 por m² construido**. **Precio final: incluye AIU del 17 % e IVA**. El paquete de cocina del BOXAI 2.0 es la única línea que no sale de esa tarifa: suma **\$12.000.000** sobre el área construida. La dotación y las obras del predio van en líneas separadas.

Hotelero

El mayor rendimiento por metro cuadrado: el huésped de fin de semana no cocina. Menos área por BOXAI, misma tarifa por noche.

Hotelero doble

Dos volúmenes espejados con terraza compartida. Sostiene tarifa familiar, y en temporada alta ahí está el margen.

2.0 con cocina

Otro perfil de huésped: estadias largas y temporada. Sube la tarifa media por encima de las tres noches y baja la rotación de aseo.

Las condiciones, dichas de entrada

Venta mínima	3 BOXAI . La puesta en obra de \$12.000.000 es la misma para uno que para tres: por debajo de tres, encarece cada BOXAI
Personalización	Desde 5 BOXAI , por \$1.500.000 y cotizada por proyecto completo
Qué se ajusta	La arquitectura del espacio interior
Qué no se toca	Acabados, envolvente, estructura y dimensiones. De ahí salen la garantía y el precio cerrado

No le diseñamos nada. Ya está diseñado. Por eso el precio es cerrado y la entrega es rápida: no hay etapa de diseño que se alargue.

EL MODELO

Hotelero.

El que más rinde por metro.

Habitación, baño completo y terraza cubierta. Es el formato de mayor rendimiento por metro cuadrado construido: el huésped de fin de semana no cocina, y cada metro que no se destina a cocina se destina a la tarifa.



Planta arquitectónica · 30,80 m²



ÁREA CONSTRUIDA

30,80 m²

CAPACIDAD

2 huéspedes

HUELLA EXTERIOR

6,93 × 4,76 m

ALTURA LIBRE

2,50 m

CLÓSET

Abierto, con barra y entrepaños

PRECIO POR BOXAI

\$120.120.000

A quién le sirve

- Hotel que quiere crecer sin cambiar de categoría ni de tarifa
- Club que necesita BOXAI para el socio de fin de semana
- Predio en zona de alta rotación, donde el huésped llega el viernes y sale el domingo
- Proyectos de ocho BOXAI o más, donde el rendimiento por metro decide el margen



El clóset va abierto, con barra y entrepaños a la vista. En operación hotelera reduce el tiempo de aseo y evita el mueble que más se daña con el uso: la puerta corrediza.

EL MODELO

Hotelero doble. *Dos BOXAI, una terraza.*

Dos volúmenes espejados que comparten terraza. Se venden como dos BOXAI independientes o como una unidad familiar de cuatro huéspedes, y esa flexibilidad es la que sostiene la tarifa en temporada alta.



Planta arquitectónica · 38,15 m² por BOXAI



ÁREA POR BOXAI
38,15 m²

ÁREA DEL CONJUNTO
76,30 m²

CAPACIDAD
2 huéspedes por
BOXAI · 4 entre los
dos

ALTURA LIBRE
2,50 m

PRECIO POR BOXAI
\$148.785.000

LOS DOS ESPEJADOS
\$297.570.000

A quién le sirve

- Familias, que es donde está la tarifa alta de temporada
- Clubes con campamento de temporada: los papás en un BOXAI, los hijos en el otro
- Grupos de amigos y parejas que viajan juntas
- Operaciones que quieren poder vender dos BOXAI separados entre semana



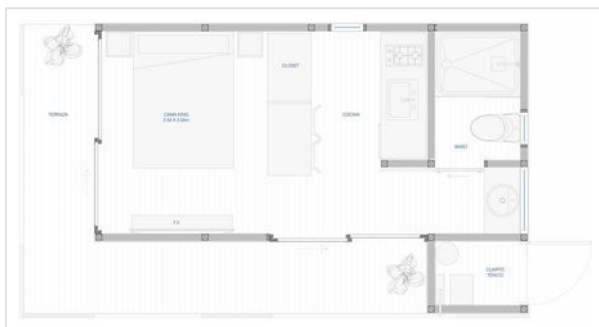
No hay muro medianero. Son dos volúmenes independientes separados por la terraza, así que entre un BOXAI y el otro no se pasa ruido. Es la diferencia con una habitación comunicante de hotel, donde el muro compartido es la queja más frecuente.

EL MODELO

BOXAI 2.0.

Con cocina, para estadías largas.

Habitación, cocina, baño completo y terraza con malla catamarán. Cambia el perfil de huésped: sube la tarifa media por encima de las tres noches y baja la rotación de aseo, que es el costo que más pesa en operación.



Planta arquitectónica · 28,80 m²

**ÁREA CONSTRUIDA**

28,80 m²

CAPACIDAD

2 huéspedes

**DIMENSIONES
CONSTRUIDAS**

7,06 × 4,08 m

ALTURA LIBRE

2,50 m

CLÓSET

Cerrado, con
puertas

PRECIO POR BOXAI

\$124.320.000

A quién le sirve

- Estadías de más de tres noches, donde la cocina sostiene la tarifa media
- Teletrabajo y retiros largos, que llenan la temporada baja
- Proyectos en zona de segunda vivienda, donde el huésped no quiere comer fuera
- Operaciones sin restaurante propio



La cocina es la única línea que no sale de la tarifa por metro. El área construida vale \$112.320.000 y el paquete de cocina suma \$12.000.000 aparte, porque son equipos y no obra.

LA FACHADA MÓVIL

La única fachada *que decide el huésped.*

Los paneles corren sobre rieles independientes y se mueven con la mano: se abren a la vista, se cierran contra el sol y se cierran del todo para dormir.



Abierta. Vista completa y terraza integrada a la habitación.



Zonificada. Se abre el dormitorio y se cierra la terraza, o al revés, según la hora.



Patio central. Sombra sobre el acristalado y un estar protegido.



Privacidad total. Máxima sombra e intimidad, sin perder la ventilación.

Qué resuelve, además de verse bien

Privacidad sin cortinas. En un conjunto de varios BOXAI, el huésped controla su exposición sin depender de la implantación ni de la vegetación.

Control solar. Cerrados, trabajan como cortasol sobre la fachada acristalada, que es por donde entra la mayor carga térmica del día. La microperforación deja pasar el aire y corta la radiación directa.

Un BOXAI que cambia. El mismo espacio se usa distinto a las siete de la mañana y a las nueve de la noche. Es el detalle que el huésped fotografía.

Y explica una cifra. El Hotelero tiene 30,80 m² construidos y una huella de 6,93 x 4,76 m, porque la huella incluye el riel. Esos 2,2 m² no son área habitable y no se facturan.

Especificación

Sistema	Riel superior e inferior en acero, con paneles deslizantes independientes
Panel	Marco en acero con lámina microperforada en acero
Acabado	Pintura electrostática · tono óxido en tierra fría, blanco en tierra caliente
Operación	Manual, por el propio huésped



Todo lo que tiene una suite.

Baño propio, agua caliente, aislamiento real y clóset. En medio de la nada.

LA EXPERIENCIA

Duerme como en un hotel. *Despierta en otra parte.*

En alojamiento la reseña se juega en tres cosas que no salen en una fotografía: el ruido, la temperatura y la lluvia. Qué hace la envolvente con cada una.

El silencio

La cavidad va llena de manta, no rellena a medias. Aporta **+6 a +11 puntos STC** frente a una cavidad vacía, medido bajo ASTM E90.

La temperatura

Suma nominal **R 12,8**, y la manta aporta **11,36** de esa cifra. El huésped no se despierta helado a las cuatro de la mañana.

La lluvia

Cubierta de seis capas con **cámara de aire ventilada**. Es lo que evita el repique, la queja que arruina la reseña de los alojamientos livianos.

Muro BOXAI · 110 mm, cavidad llena

12,8 R

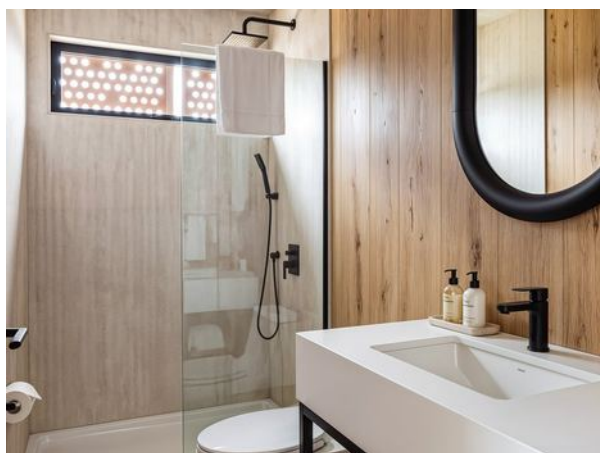
Prefabricado de dos láminas, cavidad sin aislar

2,2 R

Ladrillo tolete de 12 cm pañetado a dos caras

1,9 R

Valores nominales por suma de capas. El muro rinde del orden de seis veces la resistencia térmica de una mampostería pañetada de espesor comparable. La diferencia no está en el espesor: está en que la cavidad va llena.



Baño completo con mesón en piedra de cuarzo y divisiones en vidrio templado.

La ventanería, que es el punto débil de cualquier envolvente

La de BOXAI lleva poliuretano expandido inyectado en el perfil: ruptura de puente térmico. Un perfil sin ruptura ronda los 7,0 W/m²·K; con ruptura, de 2,2 a 4,0. Vidrio laminado 3+3 incoloro con lámina de PVB, que además corta el ruido exterior.

Sin ruptura de puente térmico el marco condensa por dentro en tierra fría, y esa gota que aparece en el alféizar es el origen del moho que el huésped fotografía.

Las tres cosas que arruinan una reseña —frío, calor y ruido de lluvia— se deciden en la envolvente, no en la decoración.

No le diseñamos nada.
Ya está diseñado.

Y POR ESO EL PRECIO ES CERRADO



Un baño de hotel. En medio del bosque.

Ducha, sanitario de una pieza, mesón en piedra de cuarzo y divisiones en vidrio templado. Lo mismo que exige un huésped que paga tarifa.





SU CASO

Tres maneras *de que la cuenta dé.*

El producto es el mismo. Lo que cambia es de dónde sale la demanda que lo llena, y eso cambia el orden en que conviene mirar los números.

SI OPERA UN HOTEL

Inventario nuevo sobre una operación *que ya factura.*

Usted ya tiene canal, personal y reputación. Un BOXAI nuevo entra a un negocio montado, y su costo marginal de operación es una fracción del que asume un predio en blanco.

OCUPACIÓN NACIONAL 2025	FRENTE A 2022	HOTELES CON RNT ACTIVO	ALOJAMIENTOS NO TRADICIONALES
56,7 %	61,4 %	18.461	463

Dónde está hoy el margen

La ocupación cerró 2025 en 56,7 % y la mano de obra pesa entre el 30 % y el 40 % del gasto de operación. En ese escenario el BOXAI que rinde es el que se suma barato, rápido y sin sacar de servicio lo que ya funciona.

La pregunta que llega a junta dejó de ser cuántas unidades sumar. Hoy es con cuánto capital por unidad, en cuánto tiempo y sin cerrar la operación.

Lo que un BOXAI le suma al inventario

- Una tipología distinta a la del edificio, que sostiene tarifa propia
- Producto vendible en temporada baja: pareja, retiro, teletrabajo
- Crecimiento por etapas, sin comprometer capital en un solo desembolso
- Un activo que no compite con sus habitaciones actuales: las complementa

Su costo marginal por BOXAI nuevo no incluye recepción, ni lavandería, ni canal de venta. Usa los que usted ya paga, y por eso su cuenta siempre sale mejor que la de un predio en blanco.



Conjunto de cuatro BOXAI con sendero y zona común. El crecimiento por etapas no obliga a rehacer redes ni accesos.

Fuente: Cotelco, febrero de 2026, sobre el cierre de 2025. Alojamientos con Registro Nacional de Turismo activo según La República, junio de 2026.

SI DIRIGE UN CLUB

El socio que se queda a dormir *usa el club dos veces más.*

La demanda ya está adentro y ya paga cuota. Lo que se resuelve no es captación: es uso.

CLUBES AGREMIADOS	SOCIOS	BENEFICIARIOS FAMILIARES	EMPLEOS DIRECTOS
80	44.130	114.738	17.652

1 · Consumo interno

El socio que duerme cena, desayuna y juega una ronda más. Ese consumo va entero a las áreas que el club ya tiene montadas y con personal contratado.

2 · Retención

Cada renuncia evitada es una cuota anual que se conserva y un cupo que no hay que volver a vender. Es el ingreso más barato que existe: no tiene costo de adquisición.

3 · Atractivo del cupo

Un club con alojamiento propio vende mejor el cupo a familias jóvenes de ciudad, que son las que más años de cuota tienen por delante.

El campamento de temporada, completo

Los campamentos se venden por semana, pero quien decide es el papá que lleva y recoge todos los días. Las familias que se organizan terminan alquilando por fuera: pagan alojamiento toda la temporada y ese dinero se va a un tercero. Con BOXAI propios, la familia se queda adentro y el club factura la semana completa, el alojamiento y los tres tiempos de comida.

Y un activo que trabaja el resto del año

Los BOXAI que no estén ocupados por socios en temporada baja se operan para eventos, torneos, convenios corporativos e invitados. No es el argumento principal, pero convierte capacidad ociosa en ingreso.

Al socio no le está vendiendo hospedaje: le está quitando el viaje de ida y vuelta que hoy le impide usar lo que ya paga.



Zona común entre BOXAI. En club, es donde el socio que se queda a dormir sigue consumiendo después de que cierra el restaurante. Cifras de la Cámara de Clubes Sociales y Deportivos, agosto de 2026.

SI TIENE LA TIERRA

El lugar ya lo tiene. *Lo demás lo ponemos nosotros.*

Es el caso que más se demora en arrancar, porque el dueño de un predio bueno rara vez tiene el diseño, el equipo y el presupuesto al mismo tiempo. Aquí los tres van juntos.

Lo que normalmente sale mal

Un proyecto de alojamiento en predio propio suele arrancar con un arquitecto que cobra aparte, un constructor que cotiza por administración delegada y un presupuesto que se conoce de verdad cuando la obra ya empezó. El sobrecosto no aparece por mala fe: aparece porque nadie tenía el proyecto completo antes de mover tierra.

Con un catálogo cerrado esa etapa no existe. El diseño está hecho, calculado y firmado, y el precio por BOXAI es final antes de que entre la primera cuadrilla.

Lo que recibe, en orden

01

Diagnóstico de Implantación

\$3.000.000 y semana y media. Cuántos BOXAI caben, dónde, con qué accesos y con qué infraestructura ya resuelta. Si sigue, se abona al contrato.

02

Estudios y licencia

Geotécnico, topográfico y el trámite completo ante planeación. Los facturamos nosotros y le entregamos los documentos.

03

Obra con precio cerrado

Cinco desembolsos contra hitos, con pólizas sobre la totalidad del proyecto.

La diferencia honesta frente a un hotel en operación

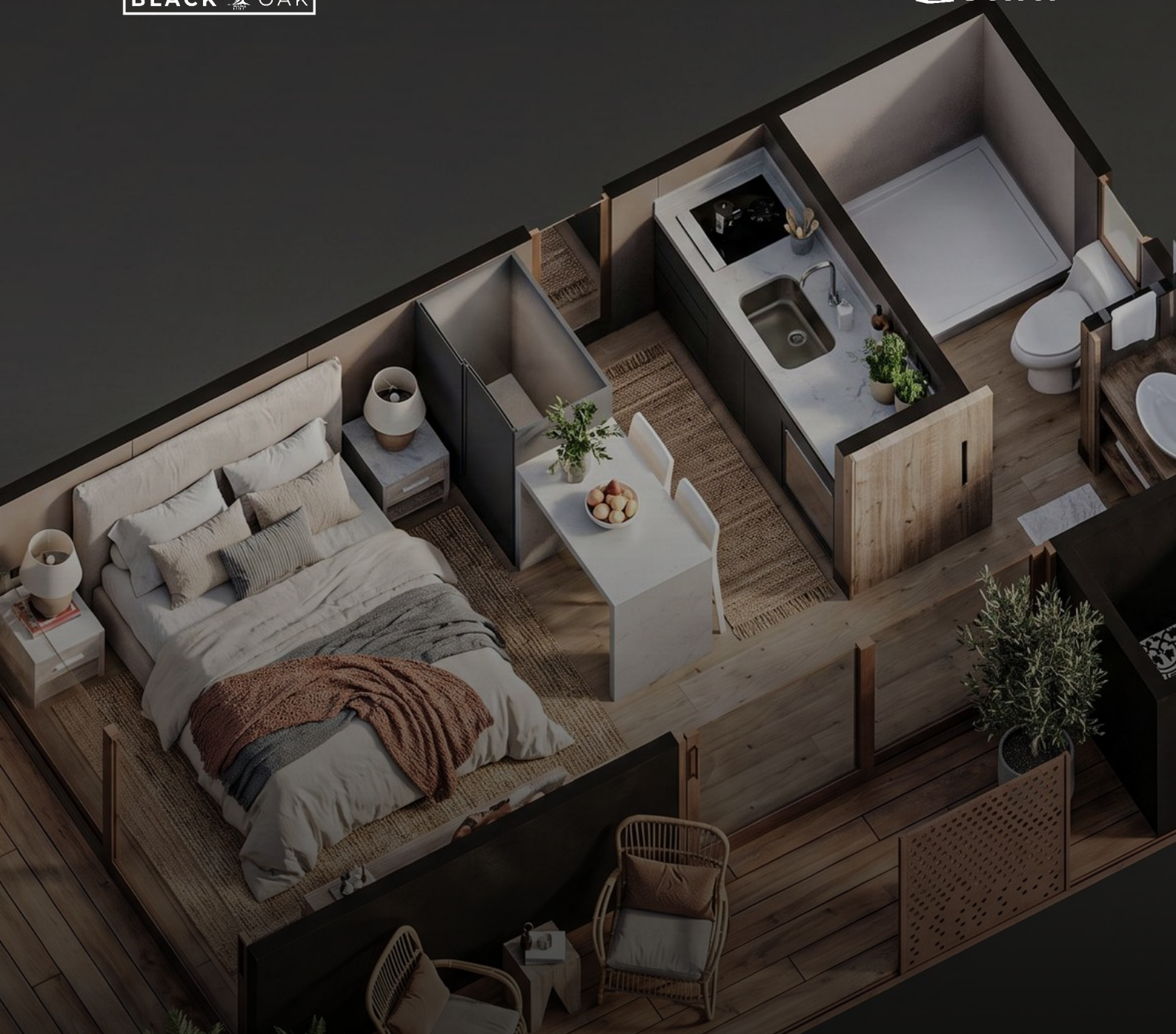
Lo que juega a su favor	Escoge el lugar sin heredar una operación, decide la tipología desde cero y puede crecer por etapas sin afectar nada existente
Lo que juega en contra	Arranca sin marca, sin reseñas y sin base de clientes. La curva de ocupación del primer año es más lenta y conviene presupuestarla así
Cómo se compensa	Casi todos los municipios con buenos predios tienen hasta 200.000 habitantes, y ahí la renta baja al 15 % durante 20 años
Con qué arrancar	Con tres BOXAI, que es el mínimo, y con el master plan definido para ocho o doce. Así la segunda etapa no obliga a rehacer redes ni accesos
Quién lo opera	Puede operarlo usted o entregarlo a un administrador. La tabla de retorno publica las dos cuentas por separado, porque la diferencia entre una y otra es grande y conviene decidirla antes de construir, no después

Si el predio está en zona de expansión turística, el terreno se valoriza con el proyecto operando. Es la parte del retorno que ninguna tabla de años alcanza a mostrar, y la que más pesa a diez años.



Dos BOXAI, una terraza.

El modelo doble no comparte muro: son dos volúmenes separados por la terraza, así que entre un BOXAI y el otro no se pasa ruido.



LA INVERSIÓN

Un precio cerrado *y lo que su predio necesita.*

El BOXAI tiene precio final. Lo demás depende del terreno y de cuánta infraestructura tenga usted ya resuelta.

EL PRECIO

Capital por BOXAI, *que es la cifra que va a junta.*

Una tarifa por metro cuadrado construido, con AIU e IVA adentro. Es precio final, no un estimado, y se lee con la misma cuenta con la que un hotel mide el capital por habitación.

TARIFA DE LISTA 2026	POR	INCLUYE	ES
\$3.900.000	m² construido	AIU 17 % e IVA	Precio final

El precio sale de multiplicar el área construida por la tarifa de lista. No hay imprevistos, no hay administración delegada y no hay reajuste por mayor cantidad de obra: lo que se firma es lo que se paga.

Lo que ya viene adentro

Estructura y envolvente	Cimentación en zapatas, pórtico en perfil tubular de acero bajo NSR-10, muro de cinco capas con la cavidad llena y cubierta de seis con cámara de aire ventilada
Altura libre interior de 2,50 m	De piso acabado a cielo raso terminado, constante en todo el BOXAI
Baño completo	Ducha, sanitario de una pieza, mesón en piedra de cuarzo y divisiones en vidrio templado
Redes internas	Hidrosanitaria con prueba de presión y eléctrica con certificación RETIE
Tratamiento de aguas	Sistema séptico anaeróbico completo, enterrado y probado, con el diseño que soporta el permiso de vertimientos
Reserva de agua	Mil litros por BOXAI, con bomba presurizadora automática si la presión del predio no permite trabajar por gravedad
Terraza cubierta	Con malla catamarán y fachada móvil de paneles corredizos
Carpintería y acabados	Piso de núcleo rígido resistente al agua, revestimiento de muros lavable y ventanería de aluminio con ruptura de puente térmico y vidrio laminado
Agua caliente	De paso, eléctrica o a gas según el recurso del predio. Con solar aislada va a gas
Entrega probada	Pruebas firmadas, acta de recibo y capacitación de uso y mantenimiento

La dotación va aparte: \$14.000.000 por BOXAI. Cubre mobiliario, colchón, textiles, menaje y televisor. Se cotiza por separado porque muchos hoteles y clubes ya tienen convenio propio con sus proveedores y prefieren usarlo.

Lo que nunca entra en el precio del BOXAI: los estudios previos del predio, el trámite de licencia, la puesta en obra y el urbanismo. Van en su propio capítulo, con su propia cifra, y se pagan una sola vez por proyecto.

LA ESCALA

El cuarto BOXAI es el más barato del proyecto.

La puesta en obra se reparte entre más BOXAI y la tarifa baja a partir del cuarto. Es la razón por la que casi ningún proyecto se queda en el mínimo.

BOXAI	AJUSTE	PUESTA EN OBRA	INVERSIÓN TOTAL	COSTO POR BOXAI
3	lista	\$12.000.000	\$468.414.000	\$156.138.000
4	-3 %	\$12.000.000	\$603.975.440	\$150.993.860
8	-6 %	\$18.000.000	\$1.168.797.760	\$146.099.720
12	-6 %	\$24.000.000	\$1.750.196.640	\$145.849.720

Incluye el BOXAI, la dotación de \$14.000.000 por unidad, la puesta en obra que corresponde a ese número de unidades y el urbanismo calculado al 15 %, que es el extremo bajo del rango. No incluye los estudios previos ni el trámite de licencia, que se pagan una sola vez por proyecto y van en su propio capítulo.

3 BOXAI		156,1 millones por BOXAI
4 BOXAI		151,0 millones por BOXAI
8 BOXAI		146,1 millones por BOXAI
12 BOXAI		145,8 millones por BOXAI

Pasar de tres a cuatro BOXAI cuesta \$119.705.600 en producto —menos que el precio de lista de una unidad suelta, \$120.120.000— y baja el costo por unidad de \$138.120.000 a \$133.516.400. Las cifras de esta comparación van sin urbanismo, porque el urbanismo depende del predio.

Por qué baja

La puesta en obra —campamento, accesos y acometidas temporales— es la misma para tres unidades que para cuatro. Repartida entre más, cada una carga menos. Del cuarto en adelante se suma además el descuento sobre la tarifa de lista.

Hasta dónde llega

El descuento llega a su tope, -6 %, en ocho BOXAI, y se sostiene hasta doce. Por encima de doce el proyecto deja de ser una ampliación y pasa a ser un desarrollo por etapas, que se cotiza etapa por etapa con su propio cronograma.

El mínimo de tres BOXAI no es una política comercial: es la cifra a partir de la cual la puesta en obra deja de pesar lo suficiente como para distorsionar el precio por unidad.

Los estudios previos y la licencia no están en esta tabla: van en la página siguiente, y se pagan una sola vez por proyecto sin importar cuántos BOXAI construya.

LO QUE SE PAGA UNA VEZ

Del predio, *no de cada BOXAI.*

Se pagan una sola vez por proyecto, sin importar cuántos BOXAI construya. Los planos del BOXAI ya son nuestros y van incluidos.

Estas dos líneas son del terreno, no del producto. Se pagan una vez, sirven igual para tres unidades que para doce, y quedan en su poder para cualquier obra futura en el mismo predio.

Estudios previos del predio

Estudio geotécnico y de suelos	\$7.900.000
Seis sondeos de seis metros, informe y firma del profesional	
Estudio topográfico georreferenciado	\$5.700.000
Linderos, mojones, curvas de nivel y archivo de localización. Hasta 5.000 m ²	
Total de estudios previos	\$13.600.000

Trámite de licencia de construcción

TRÁMITE DE LICENCIA · VALOR GLOBAL

\$2.075.000

Una sola vez por proyecto, sin importar cuántas unidades. Lo factura Constructora Black Oak y lo gestiona de principio a fin.

QUÉ CUBRE ESE VALOR

- Inscripción de los profesionales responsables ante planeación municipal
- Documento de compatibilidad de uso del suelo
- Formulario único nacional, diligenciado y firmado por los profesionales
- Disponibilidad de agua ante el acueducto veredal
- Disponibilidad de energía ante la electrificadora
- Disponibilidad de aseo, con el plan de manejo de residuos de la obra
- Diseño y memoria del sistema séptico anaeróbico
- Viáticos y desplazamientos para radicaciones, visitas y respuesta a requerimientos

Los estudios previos y el trámite de licencia los factura Constructora Black Oak. Contratamos directamente a los profesionales —topógrafo, geotecnista y los responsables ante planeación— y le entregamos los documentos a usted. Los planos del BOXAI no se le cobran: el diseño ya está hecho. Los estudios y la licencia entran en el contrato y en el plan de pagos, y quedan cubiertos por las mismas pólizas que la obra.

Los estudios van aparte del trámite a propósito: el geotécnico y el topográfico son documentos del predio, no del trámite, y sirven para cualquier obra futura que usted haga ahí. Los requerimientos adicionales que pida planeación se atienden dentro del mismo global, incluidos los desplazamientos.

PERSONALIZAR

Desde cinco BOXAI *se personaliza.*

Es la condición que sostiene el precio cerrado y la garantía. Se dice antes de cotizar, no después de que el cliente ya pidió.

Los planos no se cobran. El BOXAI ya está diseñado, calculado y firmado bajo NSR-10, y esa documentación se aporta a la licencia sin costo. Por eso el precio es cerrado: el diseño ya está hecho.

PERSONALIZACIÓN · DESDE 5 BOXAI

POR PROYECTO

Rediseño del espacio interior — Nueva distribución dentro de la misma envolvente, con planos y despieces actualizados

\$1.500.000

Desde cinco BOXAI, cotizado por proyecto completo y no por BOXAI. Se modifica la arquitectura del espacio interior; los acabados, la envolvente, la estructura y las dimensiones no se tocan, porque de ahí salen la garantía y el precio cerrado.

Qué se puede mover

La arquitectura del espacio interior: la distribución interior dentro de la misma envolvente. Ningún muro divisorio es de carga —el sistema es lámina sobre bastidor— así que redistribuir por dentro no obliga a recalcular la estructura.

Qué no se toca nunca

Acabados, envolvente, estructura y dimensiones. Ahí está el desempeño que sostiene la garantía de diez años, y ahí está la razón por la que podemos dar un precio final antes de empezar.

Lo que sí se puede pedir sin costo de rediseño

Acabado exterior

Claro para tierra caliente u oscuro para tierra fría. Es una decisión de proyecto, no un rediseño

Orientación e implantación

Cómo se para el BOXAI en el terreno, hacia dónde abre la terraza y cómo llega el sendero. Se resuelve en el Diagnóstico

Adicionales

Jacuzzi, terraza ampliada, energía solar y dotación. Se cotizan aparte y no tocan el diseño del modelo

Agrupación

Cuántos BOXAI, en qué etapas y con qué separación entre ellos



El mismo modelo con acabado claro. El acabado exterior se escoge sin costo de rediseño: es una decisión de proyecto.

PREDIO Y URBANISMO

Donde una operación montada lleva la ventaja.

Estas obras no son parte del BOXAI: son lo que cuesta dejar el predio listo. El garaje tampoco viene con el carro.

PUESTA EN OBRA · HASTA 4 BOXAI

\$12.000.000

Del quinto BOXAI en adelante sube un 25 % por cada dos BOXAI adicionales, porque la cuadrilla y el campamento crecen con el proyecto.

QUÉ CUBRE ESE VALOR

- **Movilización.** Traslado de la cuadrilla, el equipo y la herramienta al predio
- **Campamento de obra.** Alojamiento, almacén y servicios durante la obra
- **Accesos de obra.** Dos viajes de recebo y dos días de mano de obra
- **Acometidas temporales.** Puntos provisionales de agua y energía en el frente de obra

Es un valor global de puesta en obra, no una suma de ítems sueltos. Cubre todo lo que hay que montar antes de que empiece el primer BOXAI, y se mantiene igual hasta cuatro BOXAI porque el campamento y los accesos son los mismos.

La puesta en obra es lo que cuesta montar la obra en un predio rural, y se contrata completa o no se contrata. El urbanismo es lo que conecta los BOXAI con el resto de la operación, y ese sí es opcional.

Urbanismo · 15 % a 25 % del valor del BOXAI

Senderos, redes internas hasta cada BOXAI, manejo de aguas, tratamiento de vertimientos, iluminación exterior y paisajismo. No lo cotizamos como cifra fija porque depende del terreno y de cuánto tenga usted resuelto. Una operación con redes, vías internas e iluminación ya montadas baja esta línea, y en algunos casos la elimina.

- Senderos y circulaciones peatonales
- Redes internas de agua, energía y datos hasta cada BOXAI
- Manejo de aguas lluvias y drenajes
- Tratamiento de vertimientos y campo de infiltración
- Iluminación exterior y paisajismo

Extremo bajo	15 %
Extremo alto	25 %
Sobre un BOXAI	\$18.018.000 a
Hotelero	\$30.030.000

Lo que ya tiene, no lo vuelve a pagar. Es la ventaja de una operación andando frente a un predio en blanco.

Estas dos líneas son las que más varían entre un proyecto y otro, y las que más sorpresas dan cuando no se dicen desde el principio. Por eso van con cifra propia y no escondidas dentro del precio del BOXAI.

El urbanismo es opcional y puede contratarse por partes o con terceros. La puesta en obra no: sin campamento, accesos y acometidas temporales no hay obra que empiece.

Renta al 15 % *durante 20 años.*

Si su operación está en un municipio de hasta 200.000 habitantes, la tarifa de renta sobre el servicio hotelero baja al 15 %.

Renta al 15 % durante 20 años

El artículo 240, parágrafo 5 del Estatuto Tributario fija una tarifa de renta del **15 %** para los ingresos por servicios hoteleros, durante **20 años** desde el inicio de la operación, frente a la tarifa general del 35 %.

Municipio	Hasta 200.000 habitantes , según censo de 2016
Obra	Nueva , construida hasta el 31 de diciembre de 2030
Requisitos	Registro Nacional de Turismo activo, licencia de construcción aprobada y contabilidad separada de los ingresos hoteleros

Anapoima, La Mesa, Villeta, Melgar, Guatapé, Santa Fe de Antioquia, El Retiro y La Ceja están todos por debajo del umbral de habitantes. **Confirme su caso con su asesor tributario.** Nosotros ponemos la obra en pie dentro del plazo.

Es el mismo beneficio que usan las cadenas hoteleras grandes cuando abren en municipio pequeño, y casi ningún proyecto independiente lo estructura desde el principio.

Dos precisiones antes de llevarlo a junta. Por internet circula que la tarifa es del 9 %: esa era la norma anterior a la Ley 2277 de 2022. Y la tasa mínima de tributación neutraliza parte de la ventaja para personas jurídicas. Revíselo con su tributarista.

La ventana de construcción cierra el 31 de diciembre de 2030. Quedan poco más de cuatro años para que un BOXAI nuevo alcance a entrar en el beneficio.

Municipios donde suele aplicar

Anapoima, La Mesa, Villeta, Melgar, Guatapé, Santa Fe de Antioquia, El Retiro y La Ceja, entre muchos otros.

Confirme su caso con su asesor tributario.

Qué significa en la práctica

Tarifa general de renta	35 %
Tarifa con el beneficio	15 %
Durante	20 años
Sobre	La renta del servicio hotelero

Veinte años de diferencia entre esas dos tarifas suele pesar más, en valor presente, que todo el descuento por escala del capítulo «La escala». Y aplica sobre la renta del servicio, no sobre la inversión.

EL RETORNO

Un buen análisis *antes de comenzar.*

No publicamos un número único porque cambiaría según el mercado que escogieramos citar. Usted ya conoce su tarifa y su ocupación: con esos dos datos la tabla le dice en cuánto se paga el BOXAI.

TARIFA POR NOCHE	30,0 %	40,0 %	50,0 %	56,7 %
\$220.000	18,9 / 49,4	10,9 / 20,3	7,7 / 12,7	6,4 / 10,2
\$320.000	9,5 / 16,7	6,2 / 9,8	4,6 / 6,9	3,9 / 5,8
\$450.000	5,7 / 9,0	3,9 / 5,8	3,0 / 4,3	2,6 / 3,7
\$800.000	2,8 / 4,0	2,0 / 2,8	1,6 / 2,2	1,4 / 1,9

Años para recuperar la inversión por BOXAI, sin financiación, sobre un BOXAI de **\$150.993.860** que ya incluye dotación y obras del predio. Primer número: operándolo usted. Segundo: con administrador externo. 56,7 % es la ocupación hotelera nacional al cierre de 2025 según Cotelco.

Si ya opera

La tabla supone que el BOXAI se opera solo. En su caso no: un BOXAI más no suma recepción, ni lavandería, ni canal de venta.

Si arranca de cero

Presupueste una curva de ocupación más lenta el primer año, y súmele la valorización del predio, que la tabla no recoge.

Lo que le pedimos revisar

Su tarifa media y su ocupación de los últimos doce meses. Con eso le corremos el cálculo sobre su operación real.

Un ejemplo leído en voz alta

Un hotel en Anapoima cobra \$800.000 la noche y opera al 34 % de ocupación. Busca la fila de \$800.000 y la columna más cercana a su ocupación, la de 30 %: el BOXAI se paga en **2,8 años** operándolo él, o 4,0 si lo entrega a un administrador.

Ese mismo hotel, si sube la ocupación al 56,7 % —la media hotelera nacional—, baja a 1,4 años. Es el mismo producto y el mismo precio: lo que cambia es cómo se opera. Por eso el Diagnóstico de Implantación empieza por revisar su tarifa y su ocupación, y no por dibujar.

Ejercicio con supuestos declarados, no una proyección de rentabilidad. Las tarifas de la tabla son de referencia: reemplácelas por las suyas.

Lo que la tabla no incluye y conviene sumar aparte: la valorización del predio con el proyecto operando, el beneficio tributario del capítulo anterior y el consumo que el BOXAI arrastra a su restaurante o a su bar.



Un conjunto, no un BOXAI suelto.

La implantación decide tanto como el producto: dónde se para cada BOXAI, hacia dónde abre la terraza y por dónde crece la segunda etapa.

LOS ADICIONALES

Lo que puede sumar *BOXAI por BOXAI.*

Ninguno es obligatorio y ninguno cambia el precio del BOXAI. Se cotizan aparte para que la propuesta se arme línea por línea.

Dotación por BOXAI	\$14.000.000
Terraza adicional descubierta	\$1.100.000 por m ²
Terraza adicional con pérgola cerrada	\$2.100.000 por m ²
Sistema de energía solar aislado · 3 kW	\$22.000.000

JACUZZI · ADICIONAL OPCIONAL	VALOR INSTALADO
Jacuzzi portátil · esquinero Esquinero para dos personas · 1,54 x 1,54 x 0,60 m Sistema de hidromasaje con jets de agua · Panel de control integrado y accesorios del fabricante	\$13.746.330 instalado, con AIU
Jacuzzi portátil · rectangular Para dos personas · 1,83 x 1,52 x 0,56 m Diez jets distribuidos sobre las principales zonas musculares · Dos luces LED, cascada integrada y kit de teleducha	\$17.433.000 instalado, con AIU

Incluye equipo, transporte, instalación y conexiones hidráulicas y eléctricas sobre la base prevista en el proyecto. El transporte se cotizó desde Bogotá y varía según el destino.

El jacuzzi en operación. Sube la tarifa que sostiene el BOXAI y es lo más fotografiado por el huésped, pero suma una rutina de mantenimiento diaria. Conviene decidirlo unidad por unidad, no por proyecto.

Cómo se deciden

La dotación

Es el adicional que casi todos toman. Si ya tiene convenio con sus proveedores, úselo: no hay ninguna ventaja en que la compremos nosotros.

La terraza

Se cotiza por metro cuadrado y es lo que más cambia la percepción del huésped por menos plata. Con pérgola cerrada sirve además en temporada de lluvias.

El jacuzzi

Concentrarlo en la zona común, en vez de ponerlo en cada unidad, reduce la rutina de mantenimiento diaria sin perder la fotografía que vende.

Ninguno de estos adicionales cambia el precio del BOXAI ni el plazo de obra. Se pueden decidir después de firmar, y se pueden dejar para una segunda etapa.

Dos decisiones *que van juntas.*

Solo tienen sentido juntas, y de eso depende que el sistema funcione en un predio sin red.

Qué incluye el sistema de 3 kW

Paneles	3 kWp en paneles monocristalinos, con estructura de montaje
Almacenamiento	Banco de litio de 6 kWh útiles
Inversor	Inversor cargador de onda pura, aislado de la red
Instalación	Protecciones, cableado, tablero, puesta en marcha y capacitación

Qué genera y qué consume

Cundinamarca	4,0 horas sol pico	8,6 kWh/día
Antioquia	4,3 horas sol pico	9,3 kWh/día
Sabana de Bogotá	3,5 horas sol pico	7,6 kWh/día

Contra un consumo de la unidad de **2,2 a 2,5 kWh al día** sin aire acondicionado. La holgura permite operar con nublados de varios días.

Eléctrico de paso

SIN GESTIÓN DE COMBUSTIBLE

Potencia	8 kW · 220 V
Caudal y temperatura	43 °C a 4 L/min · 38 °C a 5 L/min · 34 °C a 6 L/min, con agua de entrada a 18 °C
Rango	30 °C a 55 °C, con control digital
Seguridad	Protección contra sobrecalentamiento y contra fuga de corriente · IP44

Pide 8 kW instantáneos, y esa es la cifra que decide si el proyecto puede ir con energía solar aislada.

Gas GLP de paso

OPERA SIN ENERGÍA ELÉCTRICA

Caudal	5,5 litros por minuto
Tipo	Tiro natural, para GLP o pipeta
Encendido	Con baterías: funciona aunque no haya luz
Garantía	Tres años de fábrica

Es la opción obligatoria cuando el predio va con energía solar aislada, porque el eléctrico se lleva de un golpe toda la potencia del sistema.

Los proyectos con energía solar aislada de la red van con calentador de gas. No es una preferencia: un sistema de 3 kW no alimenta un calentador eléctrico de 8 kW. El de gas además enciende con baterías tipo D y no consume nada del sistema solar.

Sobre el caudal. Cuanta más agua pasa por segundo, menos alcanza a calentarla. Para una ducha cómoda de 40 °C, el eléctrico trabaja bien entre 4 y 5 litros por minuto; a 6 litros entrega agua tibia. En tierra fría, donde el agua entra más fría, el margen es menor y conviene el de gas.

ANTES DE QUE PREGUNTE

Las diez preguntas que siempre aparecen en cada reunión.

Están aquí para que no tenga que pedir las por correo.

¿Cuántos BOXAI mínimo?	Tres. Por debajo de eso la puesta en obra encarece cada unidad y el proyecto deja de tener sentido para ambos
¿Se puede modificar el diseño?	El espacio interior sí, desde cinco BOXAI y por \$1.500.000 por proyecto. Acabados, envolvente, estructura y dimensiones no
¿Llega armado en camión?	No. Se construye dentro de su predio, y por eso llegamos donde no entra un camión con grúa
¿Sirve sin alcantarillado?	Sí. El sistema séptico y el tanque de reserva van incluidos en el precio de cada BOXAI
¿Y sin energía de red?	Sí, con el sistema solar aislado que se cotiza aparte. En ese caso el agua caliente va obligatoriamente a gas
¿Cuánto dura la obra?	De cuatro a seis meses según el número de BOXAI, sin cerrar lo que ya opera
¿Incluye muebles?	No. La dotación va aparte, \$14.000.000 por BOXAI, porque muchos clientes ya tienen convenio con sus proveedores
¿Quién tramita la licencia?	Nosotros, con nuestros profesionales, y le entregamos los documentos. Los planos del BOXAI no se cobran
¿Qué garantía tiene?	Diez años de estabilidad con póliza, veinte de fachada por el fabricante, dos de acabados y uno de redes
¿Puedo ver uno construido?	Sí. Coordinamos la visita a una obra terminada y no tiene costo

Si su pregunta no está aquí, es de las que conviene resolver por teléfono en veinte minutos y no por correo en dos semanas.

Y tres que casi nadie hace, pero debería

¿Qué pasa si quiero crecer en dos años?

El master plan se define desde la primera etapa. La segunda se construye sin romper lo entregado ni volver a intervenir redes, y la puesta en obra se recalcula solo por los BOXAI nuevos.

¿Qué pasa si el municipio niega la licencia?

Por eso el Diagnóstico de Implantación va antes que cualquier otra cosa: ahí se revisa el uso del suelo. Si el predio no da, se sabe en semana y media y no después de firmar.

¿Quién responde a los diez años?

La póliza de estabilidad, que es de una aseguradora y no nuestra. Es la diferencia entre una garantía escrita y una garantía respaldada.



Así empieza cada BOXAI.

Pórtico en perfil tubular de acero sobre zapatas de concreto, armado dentro del predio. Todo lo demás se cuelga de aquí.

LA ESTRUCTURA

Un pórtico de acero *sobre zapatas puntuales.*

Es la decisión que define todo lo demás: dónde se puede implantar, cuánto dura la obra y por qué el espacio interior se puede redistribuir sin recalculer nada.

El pórtico

Perfil tubular estructural de acero, calculado y firmado bajo **NSR-10**, la norma sismo resistente colombiana. El material llega en tubos que carga una persona y todo el proceso ocurre en el lote: **no necesita grúa ni transporte especial**, y ese solo hecho decide si un proyecto en montaña o en playa es viable.

Se corta, se suelda y se **pinta en el predio**. No hay taller ni línea de fabricación previa: el pórtico se levanta soldado, en una sola pieza continua, y no atornillado por partes. Una unión soldada no se afloja con el tiempo ni con el sismo.

La cimentación

Zapatas de concreto puntuales, no placa corrida. Se excava solo donde va cada apoyo, se adapta a terreno inclinado sin explanar y **no obliga a mover el suelo del predio**. En un lote con árboles maduros o con pendiente, es la diferencia entre implantar y no implantar.



Pórtico armado sobre zapatas, antes de cerrar la envolvente.

Sistema	Pórtico en perfil tubular estructural de acero
Norma	NSR-10, con memorias de cálculo firmadas por el ingeniero responsable
Cimentación	Zapatas puntuales de concreto, sin placa corrida ni excavación masiva
Ejecución	Corte, soldadura y pintura en el predio. Sin taller y sin grúa
Uniones	Soldadas, no atornilladas
Muros interiores	Ninguno es de carga: son lámina sobre bastidor de aluminio
Garantía	Estabilidad por diez años, con póliza de aseguradora

Que ningún muro interior cargue no es un detalle técnico: es lo que permite redistribuir el espacio por dentro sin recalculer la estructura, y por eso la personalización cuesta \$1.500.000 y no una memoria estructural nueva.

El acero se limpia, se aplica anticorrosivo y se termina con acabado de protección, todo en el predio y antes de cerrar la envolvente. En zona de playa el esquema de protección se refuerza, y eso se define en el Diagnóstico de Implantación.

CÓMO SE ARMA

El orden *sí importa.*

La obra sigue siempre el mismo orden, y ese orden es la razón por la que el plazo se puede comprometer por escrito antes de empezar.

01

Zapatas y nivelación

Se excava solo donde va cada apoyo y se funden las zapatas. Es la única obra húmeda del proyecto, y por eso no hay mezcladora permanente ni acopios de arena a la vista.

02

Pórtico y entrepiso

Se corta, se suelda y se pinta la estructura en el mismo lote, y se arma la plataforma. En este punto el volumen ya está definido en el terreno y se puede verificar contra el plano, no contra una maqueta.

03

Cubierta

Cercha, cámara de aire ventilada y teja. Se cierra por arriba primero, para que el resto de la obra avance bajo techo aunque llueva.

04

Envolverte y redes

Bastidor de aluminio, redes hidrosanitaria y eléctrica por dentro de la cavidad, y las cinco capas del muro. Las redes se prueban antes de cerrar: es el único momento en que se pueden verificar.

05

Acabados y entrega

Piso, carpintería, aparatos y dotación si se contrató. Pruebas firmadas, acta de recibo y capacitación a su personal.

Por qué el orden importa

Cerrar la cubierta antes que la envolvente permite trabajar bajo techo en temporada de lluvias. En una obra tradicional el orden es el inverso, y por eso el invierno se lleva semanas de cronograma.

Qué se puede verificar y cuándo

Estos cinco pasos son los que sostienen el plan de pagos. Salvo el anticipo de movilización, ningún desembolso se libera contra avance declarado: se libera contra algo que usted puede ir a ver, medir y probar.

Las redes se prueban con el muro abierto. Es el único momento en que se pueden verificar sin romper nada, y por eso la prueba de presión y la certificación RETIE van firmadas antes de cerrar la envolvente y no después de la entrega.

El acero llega en tubos que
carga una persona,
y se suelda en el lote.
*Por eso llegamos donde no entra
una grúa.*



BLACK OAK

BOXAI

EL RESPALDO TÉCNICO

Capa por capa, *con los números.*

Lo que va a querer ver su jefe de mantenimiento: la ficha completa de cada sistema, con espesores, potencias y caudales. Todo en un solo documento.

EL MURO DE FACHADA

Cinco capas *de confort.*

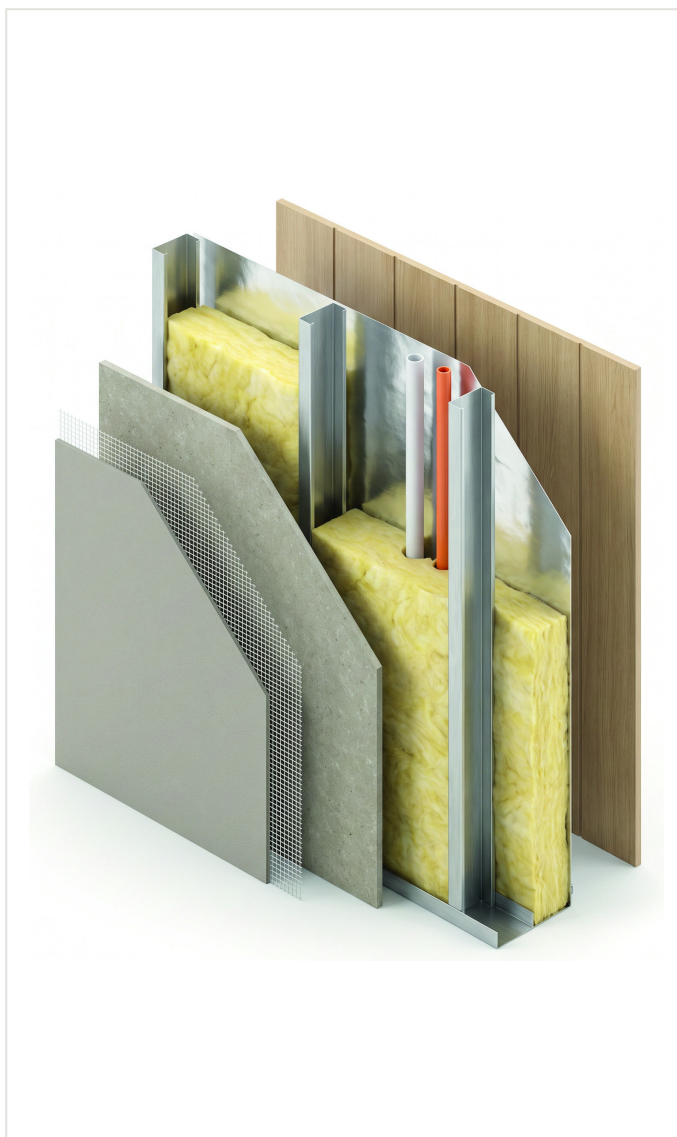
Se construye capa por capa en el predio, sobre un bastidor de aluminio que genera una cavidad de 90 mm y que se rellena al 100 %. La suma nominal de todas las capas es R 12,8.

LAS CAPAS, DEL EXTERIOR AL INTERIOR

- 1 Acabado en basecoat**
Terminación e intemperie. Sella frente al agua de lluvia
- 2 Malla en fibra de vidrio**
Embebida en el acabado. Controla la fisuración por movimiento y cambio térmico
- 3 Lámina de fibrocemento de 8 mm**
Cierre rígido exterior. Rigidez de plano y resistencia al impacto
- 4 Lana mineral de 3½" (90 mm) con foil**
Relleno completo de la cavidad. El foil actúa como barrera de vapor o reflectiva según el clima
- 5 Wall panel de PVC tipo madera**
Superficie interior de terminación

ELEMENTOS DEL SISTEMA

- A Bastidor de aluminio base 9**
Conforma el muro y genera la cavidad de 90 mm. No es el elemento portante
- B Redes hidrosanitaria y eléctrica**
Se rectifican y se prueban antes de cerrar el muro. Es el único momento en que pueden verificarse



Despiece del muro, con el exterior a la izquierda y el interior a la derecha. Espesor aproximado de 110 mm.

Sobre el R-11. La resistencia R-11 corresponde a la manta de lana mineral instalada, no al conjunto. El comportamiento térmico del muro completo depende además de la conductividad de la perfiles, y por eso la suma nominal de todas las capas se declara aparte.

LA CUBIERTA

Seis capas *de protección ventilada.*

La cubierta es donde se pierde el confort en los alojamientos livianos: por calor a mediodía y por ruido cuando llueve. Las dos cosas se resuelven en la misma sección.



La cámara de aire ventilada separa la teja del aislamiento. El aire circula, se lleva el calor que la teja acumula al sol y amortigua el golpe del agua contra la lámina. Es lo que evita el repique.

LAS CAPAS, DEL EXTERIOR AL INTERIOR

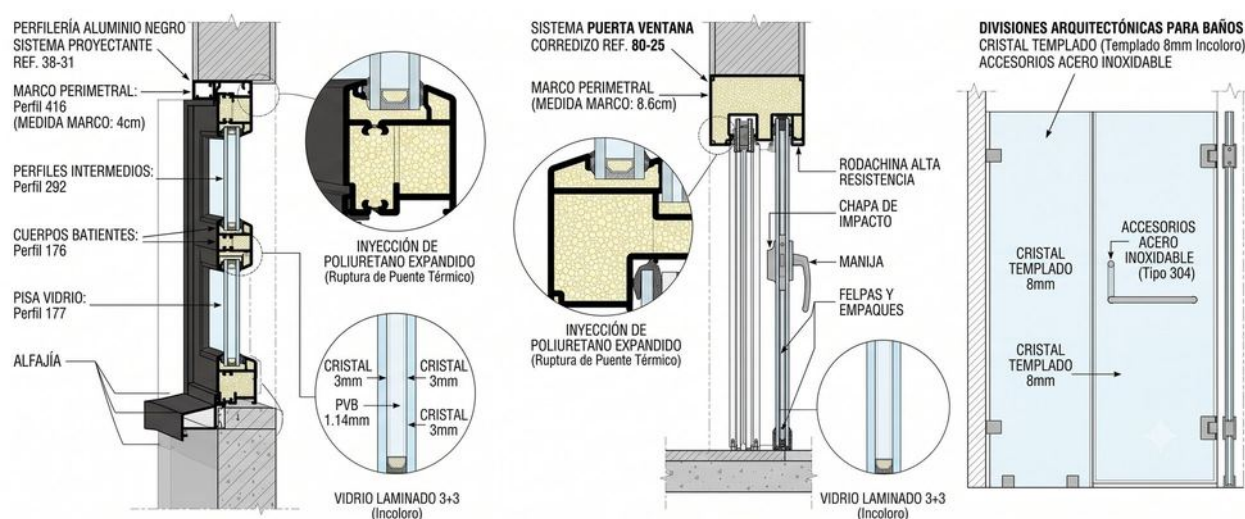
- 1 Teja asfáltica shingle, traslapada**
Primera barrera. El traslape conduce el agua por gravedad al alero
- 2 Dos capas de pintura para cubiertas**
Sellado total. Protege el manto de la radiación ultravioleta
- 3 Manto asfáltico**
Plano impermeable continuo. Segunda línea de defensa
- 4 Lámina de fibrocemento de 8 mm**
Base rígida continua sobre las correas. Amortigua el impacto de la lluvia
- 5 Lana mineral con foil sobre el cielorraso**
Extendida en horizontal, no siguiendo la pendiente
- 6 Wall panel de PVC tipo madera**
Cielorraso de terminación

ELEMENTOS DEL SISTEMA

- Cámara de aire ventilada**
Volumen entre cubierta y cielorraso, generado por la cercha y la pendiente. Evacua aire caliente y condensación
- A Cercha en tubo estructural**
Soporte de la cubierta. Perfil tubular con pintura anticorrosiva

El punto débil de cualquier envolvente, resuelto.

De nada sirve un muro de R 12,8 si el marco de la ventana conduce el frío hacia adentro. Por eso la perfilería lleva ruptura de puente térmico.



Qué cambia la ruptura de puente térmico

Perfil sin ruptura	7,0 W/m ² ·K
Perfil con ruptura	de 2,2 a 4,0 W/m ² ·K
Relleno	Poliuretano expandido inyectado
Vidrio	Laminado 3+3 con lámina de PVB
Herrajes	Acero inoxidable

Cuanto menor la transmitancia, menos calor cruza el marco. Un perfil sin ruptura deja pasar entre dos y tres veces más.

Por qué importa más de lo que parece

En tierra fría, un marco sin ruptura condensa por la cara interior: aparece una gota en el alféizar, y esa humedad constante es el origen del moho que el huésped fotografía y publica.

En tierra caliente pasa al revés: por el marco entra calor todo el día y el aire acondicionado —si lo hay— trabaja contra la ventana. El vidrio laminado además corta el ruido exterior, que es la tercera queja más frecuente después del frío y la lluvia.

La ventana es la única capa que no se puede engrosar. El muro se resuelve con aislamiento; la ventana solo se resuelve con perfilería correcta.

Un muro con la cavidad llena y una ventana sin ruptura es un termo con la tapa abierta: el aislamiento del muro se pierde por el marco.

TRATAMIENTO DE AGUAS

Sistema séptico, *incluido en cada BOXAI.*

Es lo que permite operar sin alcantarillado, y su diseño es el documento con el que se tramita el permiso de vertimientos ante la corporación autónoma.

Tipo	Sistema ovoide para vivienda suburbana y rural, en polietileno
Tratamiento	Anaeróbico, con accesorios internos de conexión séptico decantador Imhoff
Tanques	Dos de 500 litros · 99 x 42 x 118 cm aproximados
Trampa de grasas	95 litros · 52 x 62 x 48 cm aproximados
Material	Polietileno de forma ovoide, resistente a la presión externa al enterrarse
Instalación	Autoportante: no requiere mampostería ni obra complementaria. Llega desarmado, con esquemas y manual
Mantenimiento	Tapas tipo manhole para inspección. De 1 a 2 años, con carga periódica de bacterias anaeróbicas
Tren de tratamiento	Trampa de grasas de 95 litros › Caja de inspección y distribución › Tanque séptico Imhoff ovoide › Tanque filtro anaeróbico

Una vez enterrado, el tanque debe mantenerse siempre lleno de agua, y el cubrimiento sobre la tapa no puede pasar de 30 cm. Va en el instructivo de entrega.

Mantenimiento del sistema

Inspección	Por las tapas tipo manhole, sin excavar
Intervalo	De uno a dos años
Insumo	Carga periódica de bacterias anaeróbicas
Quién lo hace	Su personal, capacitado en la entrega

Lo que se subestima al comparar

Una unidad que llega en camión trae una salida de desagüe y nada más. Aquí se entrega el tren de tratamiento completo, enterrado, conectado y probado, con la memoria firmada.

Instalación autoportante: no requiere mampostería ni obra complementaria, y por eso no aparece después como un adicional del predio.

Sin este tren de tratamiento, un predio sin alcantarillado no puede vender una sola noche legalmente. Va incluido en cada BOXAI, y no aparece después como adicional.

Una vez enterrado, el tanque debe mantenerse siempre lleno de agua, y el cubrimiento sobre la tapa no puede pasar de 30 cm. Va en el instructivo de entrega. El sistema llega desarmado, con esquemas y manual, y se arma en sitio: por eso puede instalarse en predios donde no entra una retroexcavadora.

AGUA POTABLE

Reserva y presión, *para no depender del acueducto veredal.*

El tanque va siempre, en cada BOXAI. La bomba solo si la presión del punto de entrega no permite trabajar por gravedad.

Tanque de reserva

Capacidad	1.000 litros, uno por BOXAI
Tipo	Tanque cónico de polietileno, línea de agua potable
Dimensiones	122 x 42 x 151 cm aproximados
Función	Autonomía frente a cortes del acueducto veredal y presión estable para la ducha
Tapa	Con tapa de cierre, para evitar contaminación y vectores

Va incluido en cada BOXAI. Permite seguir operando una noche completa cuando falla el acueducto veredal, que en zona rural falla con frecuencia.

Bomba presurizadora · condicional

Tipo	Presurizadora automática de 600 W
Potencia	600 W · 110 V · 60 Hz
Caudal máximo	93 litros por minuto
Altura máxima	21 metros
Succión	¾ de pulgada
Control	Arranque por caída de presión y paro por flujo, con protección contra marcha en seco y función de reinicio automático

Se instala solo si la presión del punto de entrega del cliente no permite trabajar por gravedad. Si la presión alcanza, el BOXAI opera sin bomba y sin consumo eléctrico asociado.

Agua caliente de paso

Eléctrico de paso

CALENTADOR ELÉCTRICO DE PASO

Potencia	8 kW · 220 V · 36,4 A
Caudal y temperatura	43 °C a 4 L/min · 38 °C a 5 L/min · 34 °C a 6 L/min, con agua de entrada a 18 °C
Rango de temperatura	30 °C a 55 °C, con pantalla digital

Gas GLP de paso

CALENTADOR DE PASO A GAS GLP · 5,5 LITROS

Tipo	Tiro natural, para GLP o pipeta
Encendido	Con baterías tipo D: opera sin energía eléctrica
Seguridad	Seis sistemas de seguridad

Los proyectos con energía solar aislada de la red van con calentador de gas. No es una preferencia: un sistema de 3 kW no alimenta un calentador eléctrico de 8 kW. El de gas además enciende con baterías tipo D y no consume nada del sistema solar.

LA FICHA COMPLETA

Sistema por sistema, *con su especificación.*

Todo lo que va dentro de un BOXAI, con espesor y material: estructura, envolvente, redes, aguas, acabados y entrega.

Estructura y envolvente	Cimentación en zapatas, pórtico en perfil tubular de acero bajo NSR-10, muro de cinco capas y cubierta de seis con cámara de aire ventilada
Altura libre interior de 2,50 m	De piso acabado a cielo raso terminado, constante en todo el BOXAI
Baño completo	Ducha, sanitario de una pieza, mesón en piedra de cuarzo y divisiones en vidrio templado de 8 mm
Redes internas	Hidrosanitaria con prueba de presión y eléctrica con certificación RETIE
Tratamiento de aguas residuales	Tratamiento anaeróbico con dos tanques de 500 litros y trampa de grasas de 95 litros, en polietileno con tapas tipo manhole para inspección
Tanque de reserva de 1.000 litros	Con bomba presurizadora automática de 600 W, que se instala si la presión del punto de entrega no permite trabajar por gravedad
Terraza cubierta	Con malla catamarán y fachada móvil de paneles corredizos
Carpintería y acabados	Piso de 5 mm con núcleo rígido, wall panel de PVC, ventanería con ruptura de puente térmico y clóset abierto en el Hotelero o cerrado con puertas en el BOXAI 2.0
Agua caliente	De paso, eléctrico o a gas GLP según el recurso del predio
Entrega probada	Pruebas firmadas, acta de recibo y capacitación de uso y mantenimiento

Especificamos desempeño, no marca. Cada material está definido por lo que tiene que cumplir —espesor, resistencia, comportamiento frente al agua— y no por quién lo fabrica. Así sostenemos el precio y la garantía aunque un proveedor cambie de línea, y usted no queda amarrado a un solo distribuidor para un repuesto.

Si algo cambia por disponibilidad de mercado, se reemplaza por un material de desempeño igual o superior y se le informa por escrito antes de instalarlo. Nunca hacia abajo y nunca sin avisar.



Los mismos acabados, instalados: wall panel en muros y cieloraso, piso de núcleo rígido y carpintería en aluminio.

LAS GARANTÍAS

Quién responde, *por cuánto tiempo y con qué respaldo.*

Las pólizas son de una aseguradora, no una promesa nuestra. Esa es la diferencia entre una garantía escrita y una garantía respaldada.

ALCANCE	VIGENCIA	RESPALDO
Estabilidad de obra	10 años	con póliza
Fachada	20 años	garantía del fabricante
Acabados	2 años	
Redes e instalaciones	1 año	

Lo que se entrega firmado con el acta

Estructura	Memorias de cálculo del pórtico bajo NSR-10, firmadas por el ingeniero responsable	Vertimientos	Memoria y diseño del sistema séptico, para el permiso ante la corporación autónoma
Hidrosanitaria	Prueba de presión firmada	Operación	Manual de uso y mantenimiento, y capacitación a su personal
Eléctrica	Certificación RETIE	Pólizas	Estabilidad sobre la totalidad del proyecto

Si su equipo técnico quiere revisar cualquiera de estos documentos antes de firmar, se los enviamos completos. No hay nada en este sistema que no podamos sustentar.

Cómo se paga la obra

Anticipo, movilización y campamento	35 %
Estructura y cubierta instaladas	25 %
Envoltente, redes e instalaciones	20 %
Acabados y carpintería	15 %
Liquidación contra acta de recibo	5 %

Cinco desembolsos. El primero es el anticipo de movilización y campamento; los cuatro siguientes se liberan contra un hito verificable en obra, no contra avance declarado.

Las pólizas cubren la totalidad del proyecto, no cada desembolso por separado.

Qué cotiza cada quien.

Un prefabricado o un domo pueden parecer más económicos en la primera cotización porque cotizan tres líneas de esta lista. Las demás aparecen después, con otro proveedor y otro presupuesto.

LÍNEA DEL PROYECTO	CONTENEDOR, PREFABRICADO O DOMO	OBRA TRADICIONAL	BOXAI
Estudio de suelos	☐	☐	☒
Cimentación calculada	☐	☒	☒
Estructura con memoria NSR-10	☐	☒	☒
Envoltente aislada en muro y cubierta	☐	☐	☒
Redes internas con certificación RETIE	☐	☒	☒
Acometida eléctrica hasta cada BOXAI	☐	☐	☒
Conducción de agua y reserva	☐	☐	☒
Tratamiento de aguas residuales	☐	☐	☒
Senderos y accesos	☐	☐	☒
Iluminación exterior	☐	☐	☒
Diseño de implantación y master plan	☐	☐	☒
Gestión de trámites y licencias	☐	☐	☐
Dotación completa del BOXAI	☐	☐	☐
Pólizas sobre la totalidad del proyecto	☐	☐	☒
Manual de mantenimiento y capacitación	☐	☐	☒
Un solo interlocutor	☐	☐	☒

☒ Lo ejecuta y responde por ello ☐ Parcial o según alcance pactado ☐ No lo cubre

Qué dice esta tabla y qué no. La marca llena dice que lo ejecutamos y respondemos por ello dentro de un solo contrato. **No dice que esté dentro del precio del BOXAI:** las obras del predio y la dotación se cotizan aparte, y el alcance de trámites se define según el municipio.

Dónde aparece el sobre costo

No en la primera cotización, sino en las líneas que nadie cotizó. El estudio de suelos, la conducción de agua, el tratamiento de vertimientos y los senderos existen igual: la pregunta es si están en el presupuesto desde el principio o si llegan después.

Y dónde aparece el retraso

En la coordinación. Tres proveedores con tres cronogramas distintos no se sincronizan solos, y el que espera es siempre el que ya pagó el anticipo.



Estadías largas.

El BOXAI 2.0 cambia el perfil de huésped: sube la tarifa media por encima de las tres noches y baja la rotación de aseo.



Más de treinta proyectos entregados.

Arquitectura liviana en zonas rurales de Colombia, con el mismo sistema estructural que emplea BOXAI. Todo está construido y se puede visitar.

OBRA CONSTRUIDA

No son renders. *Están construidas.*

Antes de firmar, le proponemos visitar una obra terminada. Que la mida, que la escuche, que hable con quien la opera.



Mismo sistema estructural

Pórtico en perfil tubular de acero sobre zapatas, envolvente liviana de capas y cubierta ventilada. Es el sistema con el que llevamos más de treinta proyectos.

Zonas rurales de Colombia

Montaña, sabana y tierra caliente, con los accesos y las restricciones que eso implica. Ninguno de estos proyectos tuvo alcantarillado en el lindero.

Se pueden visitar

La visita la coordinamos nosotros y no tiene costo. Es la parte del proceso comercial que más decisiones ha cerrado.

Escucharla cuando llueve es la prueba que ninguna ficha técnica reemplaza.

CÓMO SE AVANZA

De la llamada a la primera noche vendida.

Cinco pasos, cada uno con un entregable que su junta puede revisar.

01

Llamada

Veinte minutos. Revisamos su ocupación, su tarifa media y si el municipio califica para el 15 % de renta.

02

Diagnóstico de Implantación

\$3.000.000 y semana y media. Vamos a su predio y le entregamos por escrito cuántos BOXAI caben, dónde, con qué accesos y con qué infraestructura ya resuelta. Si sigue con nosotros, se abona al contrato.

03

Propuesta con precio cerrado

Master plan por etapas y valor firme por etapa. Es el documento que va a junta.

04

Obra

De cuatro a seis meses según el número de BOXAI, sin cerrar la operación, con cinco desembolsos contra hitos y pólizas sobre la totalidad del proyecto.

05

Entrega y capacitación

Pruebas firmadas, acta de recibo y capacitación a su personal de mantenimiento y de aseo.

Lo que decide en la primera llamada

Si el municipio califica para la renta al 15 %, si el predio tiene acceso para una volqueta y cuántos BOXAI justifica su demanda. Con esas tres respuestas ya sabemos si seguimos.

Qué recibe con la propuesta

Master plan por etapas, valor firme por etapa, cronograma con los cinco hitos de pago y la ficha técnica completa de cada sistema.

Nos vemos en Bucaramanga

Estaremos en el 32.º Congreso Nacional de la Hotelería y Expocotelco, los días 29 y 30 de octubre de 2026. Si quiere ver el sistema en detalle, agendemos allá, o vamos antes a su predio.

Nada de esto arranca con un contrato. Arranca con veinte minutos de teléfono en los que revisamos si su tarifa y su ocupación sostienen el proyecto.



HABLEMOS

Veinte minutos *por teléfono.*

Revisamos su tarifa media y su ocupación, y le decimos si el proyecto tiene sentido antes de que invierta un peso en estudios.

Juanita Stadlin · Gerente Comercial

+57 310 338 6647 · WhatsApp

ventas@blackoak.com.co

pablo@blackoak.com.co