



VIECO

TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESA

Responsables:

Camilo Andrés Garzón Pacheco

Leidy Natalia Rincon Guerrero

Wilmer Hernandez Escobar

Asesor:

Juan Carlos Corredor

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación
Bogotá D.C.
Enero 2017

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	2
MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	4
Logo.....	4
Slogan.....	4
Misión.....	4
Visión.....	5
MARCO REFERENCIAL.....	
CAPÍTULO I: SEGMENTOS DE MERCADO.....	6
CAPÍTULO II: PROPOSICIONES DE VALOR.....	9
CAPÍTULO III:	
CANALES.....	11
CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES.....	13
CAPÍTULO V: INGRESOS.....	15
CAPÍTULO VI:	RECURSOS
CLAVES.....	26
CAPÍTULO VII:	ACTIVIDADES
CLAVES.....	29
CAPÍTULO VIII:	ASOCIACIONES
CLAVES.....	32
CAPÍTULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS.....	34
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA.....	35
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO.....	36
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA.....	37

INTRODUCCIÓN

VIECO nace en el año 2015, como un proyecto de vida familiar que busca a través de prácticas deportivas y recreativas, crear conciencia ecológica y saludable en todas las personas, tanto activas físicamente como sedentarias, de aquí que se quiera trabajar con el ecoturismo, el cual es definido por el Departamento de Turismo de Chiapas (México) como:

“Cualquier actividad que promueva la relación consciente entre el hombre y la naturaleza, sin alterar el estado del medio ambiente que se visita, generando beneficio económicos y culturales para la población”.

A pesar de su poco tiempo de historia, esta empresa profesional y dinámica, que tiene un muy importante compromiso con la sociedad, brinda un servicio directo, personalizado y especializado en aras de la salud.

VIECO actualmente tiene ya un año de experiencia en el medio, ha realizado 8 eventos a nivel recreativo y empresarial con presencia de más de 50 personas por evento, se han realizado eventos tales como: Ciclo paseos, caminatas con actividades basadas en la educación experiencial y encaminadas hacia la conservación del medio ambiente y la salud, además se ha ganado reconocimiento en el mercado por el excelente trabajo que se ha

realizado, contamos con alianzas estratégicas con empresas reconocidas en la zona de acción.

Los profesionales con los que cuenta VIECO son de la mejor calidad, personas formadas académicamente en grandes instituciones, con reconocimiento nacional e internacional, con buen desempeño a lo largo de su carrera, han cursado materias importantes para el trabajo con nosotros tales como: Campamento, ecoturismo, técnicas recreativas, administración de la cultura física, educación experiencial y otras más que complementan la formación de nuestros profesionales.

Para efectos legales, VIECO re rige bajo el Registro Nacional de Turismo, el cual vigila a todas las entidades prestadoras de servicios turísticos, es obligatorio para el funcionamiento de la empresa y debe ser actualizado, todos estos trámites a la fecha están realizados y contamos con todos los papeles al día.

VIECO cuenta con una formación humanista, puesto que sus creadores son egresados de una universidad con este enfoque, lo cual hace que todo su proyecto está enfocado hacia el servicio por la humanidad, por esto VIECO hace un gran aporte a la sociedad, porque ataca uno de los mayores problemas de la sociedad hoy en día, el sedentarismo, generado mejor calidad de vida para todos los participante de esta empresa; además de eso beneficiamos al medio ambiente con la labor de crear conciencia de cuidado y de preservación de la naturaleza lo cual esperamos sea transferido de generación en generación.

MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.

Logo



Slogan

Turismo vida y ecología.

Misión

Brindar servicios turísticos relacionando la naturaleza y actividad física para la salud. Nuestros servicios han sido diseñados para el desarrollo actividades que enriquecen el conocimiento y consciencia ambiental de las diferentes comunidades. Somos una empresa enteramente responsable y dinámica para brindarles a nuestros clientes el mejor servicio contribuyendo a la integración territorial, a la recuperación y mantenimiento del Patrimonio Histórico-Artístico de nuestro departamento y a la preservación y disfrute de espacios naturales.

Visión

Convertirnos en una empresa con los mejores servicios de alta calidad y diferenciados, ofreciendo servicios atractivos e innovadores ecoturísticos para obtener un

reconocimiento a nivel nacional e internacional, dando un impacto en la sociedad que genere cambio y mejore la calidad de vida. Estableciendo armonía entre la conservación ambiental y el desarrollo turístico para la sociedad que lo requiera.

CAPÍTULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

Geográfica

Pacho Cundinamarca.

Los servicios se llevarán a cabo y se ofrecerán más específicamente en la ciudad de Pacho, Cundinamarca, locación cercana a la ciudad de Bogotá. En dicho municipio se organizará la logística y el inicio de los servicios a prestar. Una de las opciones como punto de encuentro y retorno es el parque principal del municipio de Pacho. Otra de las locaciones y puntos de encuentro que se utilizara es una finca localizada a 1 kilómetro del parque principal llamada “finca lagunitas de pacho” la cual servirá para ofrecer tanto los servicios principales de la empresa; como los complementarios que requieran los clientes durante su experiencia en VIECO.

Clientes potenciales o posibles

Nuestros clientes potenciales son Todas aquellas personas que quieran mediante la actividad física y el contacto con la naturaleza lograr un cambio en sus hábitos de vida, salud o integración, ya sean empresas, grupos familiares, grupos de amigos o colegios.

Demográfica

TABLA 1

Proyección de población DANE municipio de pacho

3.4.1. PROYECCIÓN DE POBLACIÓN

En las tablas que se presentan a continuación se muestra un resumen de la población del Municipio de Pacho de acuerdo con los datos y proyecciones de DANE 2005:

Proyección Población DANE			
	URBANO	RURAL	TOTAL
2011	14.613	11.790	26.403
2012	14.802	11.798	26.600
2013	14.992	11.794	26.786
2014	15.184	11.803	26.987
2015	15.376	11.803	27.179

Gráfico No. 1 Población 2011 a 2015 –Fuente DANE

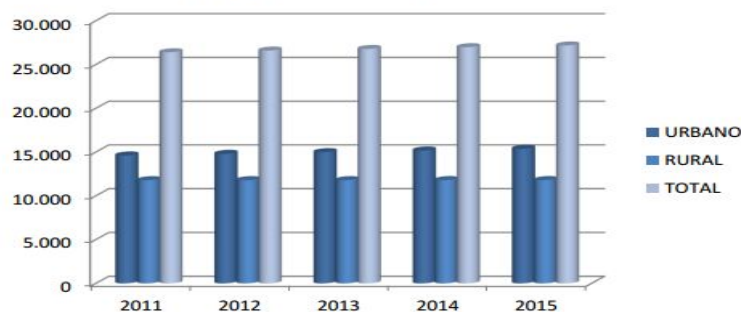


Tabla 1. Datos de los Últimos Censos y Rata de Crecimiento				
AÑO	URBANO	RURAL	TOTAL	RATA DE CRECIMIENTO
1985	10.370	15.372	25.742	
1993	11.469	13.346	24.815	1,267%
2005	13.497	11.917	25.414	1,366%

Fuente: DANE

Figura 1:Extraido

<http://www.pacho-cundinamarca.gov.co/apc-aa-files/34636362366433363934373734303265/proyecto-de-acuerdo-plan-de-desarrollo-ii-ajustado.pdf>

Conductual

Las personas objetivo de VIECO son todos aquellos jóvenes que no realizan ningún tipo de actividad física, así mismo todos los que no poseen conciencia del daño que la raza humana le ha generado al planeta; está dirigido a todas las personas interesadas en el cuidado del medio ambiente y la actividad física sin importar estrato.

Psicográfico

La población objetivo de VIECO son todas las personas sedentarias que piensan que la actividad física es buena y piensan disfrutarla en contacto con la naturaleza ya que le van a traerle beneficios para su salud y para fortalecer la conciencia ambiental que se debe tener hoy en día

Mercado

Mercado de masas, porque va dirigido a la población en general de diferentes edades y género por la diversidad de planes que se ofrecen tales como caminatas, ciclo paseos, actividades recreo deportivas, actividades de educación experiencial y deporte de aventura, VIECO es una empresa que pretende ser pionera no solo en los servicios a ofrecer, sino que en el área donde se pretende desarrollar, queremos ser impulsores de nuevas actividades tanto para la población local como para atraer turismo y reactivar la economía del municipio. Todo esto bajo el principio de ofrecer un mejor estilo de vida a través de la interacción del cuerpo con el medio ambiente y sus entornos. Somos una empresa que ofrece servicios recreativos con un componente ecológico y natural el cual

pretende la transformación de los espacios y entornos de los seres a través de la exploración de los espacios naturales.

CAPÍTULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

VIECO se compromete con el medio ambiente y con los clientes darles los mejores servicios y la mayor información para el cuidado de los espacios que se utilizarán, Nuestra propuesta de valor se fundamenta en un mejoramiento de los servicios que se ofrecen actualmente basándonos en una preparación profesional y buscamos la innovación, ya que los servicios a ofrecer nunca antes se han ofrecido como los tiene diseñados VIECO.

Como lo son: calidad, promoción de la salud, despertar de la conciencia, respeto por la naturaleza, mejoramiento de condiciones físicas, nuevas experiencias, integración, despejar la mente, salir de la rutina.

Nuestra propuesta de valor es de personalización, puesto que por la flexibilidad de los planes no podemos acomodar a la necesidades del cliente, sin importar las condiciones con las que este venga a nosotros, por lo cual siempre vamos a brindar un servicio cercano al cliente, para un mayor seguimiento.

- **Caminatas ecológicas:**

Niños de 6 a 16 años con actividades durante la caminata.

Jóvenes 17 a 30 años intensidad moderada o alta dependiendo los clientes

Adultos 30 a 50 años intensidad baja o moderada dependiendo los clientes

- **Actividades recreo deportivas:**

Niños de 3 a 13 años, un día lleno de actividades recreativas y juegos autóctonos.

Deportes de aventura

- **Ciclopaseos:** 13 a 60 años hay recorridos de intensidad baja, media y alta
- **Tracking:** 18 a 30 años con recorridos de intensidad media y alta.

Deportes extremos:

- **Escalada:** 15 a 35 años con variedad de rutas dependiendo las capacidades de la población
- **Torrentismo:** 15 a 35 años con variedad de rutas dependiendo las capacidades de la población

Nota: Todos los paquetes van con el seguro contra accidentes, un personal profesional y certificado para el acompañamiento de las actividades dependiendo el número de participantes ,Vieco ofrece variedad de alternativas según el cliente lo requiera como lo es el refrigerio, hidratación , almuerzo , transporte y souvenirs.

CAPÍTULO III: CANALES

La empresa VIECO, empezará ofreciendo el servicio a los estudiantes universitarios.

1. Emails y correos universitarios
2. Página web de VIECO también estará disponible la información de la empresa, horarios, servicios, descuentos (entre mayor sea el grupo de universitarios, mayor será el descuento que se realizara), lugar y vías de acceso donde se llevaran a cabo las actividades (<http://turismovidayecologia.com/>)
3. Línea telefónica también estará habilitada, por medio del call center, para la recepción y distribución de la información (prestación de servicios) de la empresa
4. Contact center o también conocida como las comunicaciones unificadas, maneja más canales de información por medio de (recepción y emisión), con llamadas telefónicas, fax, emails, comunicaciones online, mensajería por medio de las principales redes sociales (Facebook, Instagram, Google+, YouTube, Twitter, LinkedIn, Reddit, Pinterest, Tumblr, Imgur, Flickr, Vimeo, deviant ART, Sound Cloud, Badoo, Tagged, 4chan, Foursquare, Last.fm, MySpace, hi5, Ello.co, Netlog de Terra, Meetic.es y Tuenti, Sonico)
5. Comunicación interpersonal
6. Bloggers mostrando la información de VIECO
7. Periódico, artículos especializados, anuncios del servicio
8. La radio y la televisión

9. En la semana universitaria o de ciencia se prestará un servicio especializado en un cubículo ubicado en las universidades ofreciendo el servicio a los estudiantes.

La evaluación:

- Se desarrollara por medio de una encuesta preguntándole a los usuarios que tanto les gusto la forma de recibir la información, si les parece novedoso.

La Compra:

- La compra de nuestros servicios se puede llevar a cabo por medio de las plataformas virtuales y demás canales de información.
- Se desarrollará haciendo una consignación a la cuenta bancaria que tiene la empresa, dándole 100% del total de la prestación de los servicios del que las personas quieran tomar.

Entrega:

- Dependerá de las fechas, cantidad de días o día en el que el usuario/usuarios deseen desarrollar las actividades, lo cual dependerá de la época del año y del paquete o el combo que se escoja; cada cliente al tomar el servicio de la empresa tendrá un obsequio.

Postventa

- Se desarrollará una serie de descuentos por los servicios que estos clientes tomen y si traen más clientes también se desarrollará un descuento en las actividades que realicen.

CAPÍTULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES

- La relación que pretende VIECO con sus clientes se fundamenta el trato directo con los mismos, dando un buen trato con respeto y autoridad.

Captación de nuevos clientes:

- VIECO pretende reclutar clientes nuevos a través de visitas a los establecimientos institucionales educativas, universidades, colegios, EMPRESAS y lugares (parques, convenciones, fincas) en los cuales pretendemos mediante una experiencia real y de primera mano ofrecer nuestros servicios.

Mantenimiento de clientes:

- Mediante la recolección de datos e información por parte de los clientes. Todos los clientes que adquieran o usen los servicios de VIECO, entrarán a una base de datos y así mismo evento que se vaya a realizar se les enviará la respectiva invitación a nuestros clientes.

Fidelización de los clientes:

- La fidelización en los clientes pretendemos conseguir recompensando a los clientes con sesiones sin costo y beneficios en servicios alineados a nuestra compañía

Relación Cliente / Categoría.

Asistencia personal:

- Creemos firmemente que una de las formas de atraer clientes y conservarlos es ofreciendo un buen servicio y lo que se conoce en los negocios como “servicio al cliente”. Que los clientes se sientan como parte fundamental y viva de la empresa.

Comunidades:

- Por otra parte creemos que dado la naturaleza de la empresa y sus servicios podemos crear grupos o comunidades las cuales tengan por interés común la práctica de actividad física al aire libre y en conexión con el medio ambiente y la naturaleza.

CAPÍTULO V: INGRESOS

La fuente de ingresos de la empresa es cuota por uso porque al ofrecer un servicio donde el cliente escoge sus paquetes debido a sus necesidades esto tendrá unas modificaciones en el valor del paquete ya sea menor o mayor a lo cotizado inicialmente

TABLA 2

Paquetes turísticos

Nº	PRECIOS FIJOS	VALOR
P1	CAMINATA ECOLÓGICA <i>(MIN 15 PERSONAS)</i>	40.000
P2	CICLOPASEO <i>(MIN 15 PERSONAS)</i>	40.0000
P3	ACTIVIDADES EDUCACIÓN EXPERIENCIAL <i>(MIN 30 PERSONAS)</i>	55.0000
P4	DIA FAMILIAR <i>(MIN 20 PERSONAS)</i>	55.000

P5	<p>DEPORTES EXTREMOS:</p> <p>Canyoning, Rapel, Torrentismo, Espeleología.</p> <p>Todo incluido :</p> <p>Transporte ciudad de origen , desayuno , refrigerio, recorrido canyoning, torrentismo, caminata, almuerzo , entrada ecoparque lagunitas de pacho , transporte interno , descanso y juegos autóctonos.</p> <p><i>(10 PERSONAS)</i></p>	200.000
----	--	---------

NOTA: Todos los paquetes vienen con seguro contra accidente, hidratación, refrigerio, guías especializados para cada actividad, almuerzo (opcional) , transporte (opcional).

VIECO (2015).

VIECO opera en dos municipios principalmente Pacho y Cogua Cundinamarca, en estos dos municipios se ofrecen los diferentes paquetes, teniendo en cuenta que en pacho se encuentra el eco parqué de la empresa que será el punto central de todas las actividades, y en cogua pertenecemos a la Red de Turismo de Sabana Centro. Escogimos dos empresas que son competencia directa de Vieco en estos dos Municipios, Donde una de ellas ofrece solo planes ecoturísticos Olca Tours operando en Cogua , y Pacho aventura opera deportes Extremos en Pacho Cundinamarca

Empresa N°1

Nombre: Olca Tours

Dirección: carrera 6 # 6-52 barrio Ospina, 250401 Cogua

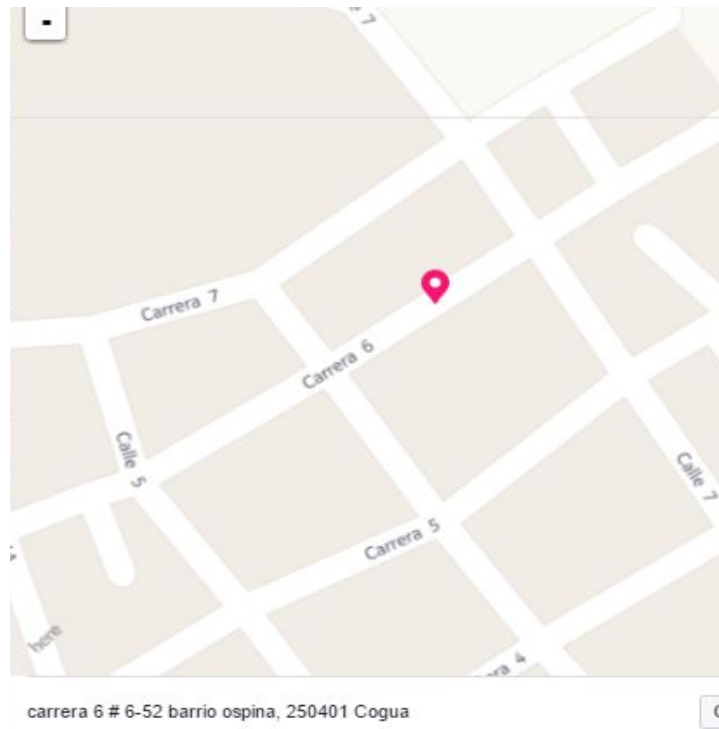


Figura 2: www.google.maps.com

- Olca tours es de tipo de competencia directa pues ofrece algunos de los servicios que VIECO pretende ofrecer a sus clientes.

- Desventaja de esta empresa turística: Ofrece alojamiento en la gran mayoría de los ecosistemas en los que se realiza las prácticas deportivas, se encaminan de manera muy general en los ecosistemas en los que se realizan las actividades, por lo tanto hacen énfasis de la importancia de estos lugares y la biodiversidad que está presente en este sitio, nosotros como empresa VIECO está dispuesta apuntar en la importancia del cuidado y la preservación del área natural, provocando el menor impacto posible ha dicho ecosistema.
- Olca Tours ofrece paquetes como caminatas ecológicas, ciclopaseos y paquetes familiares, teniendo en cuenta que esta empresa está ubicada en uno de nuestros puntos fuertes de la empresa, Olca Tours realizan las caminatas ecológicas en el Municipio de Cogua, pero lo que nos diferencia de esta empresa es la calidad de los guías, el servicio prestado, la atención hacia los clientes, la puntualidad y la variedad de opciones de rutas que tenemos en esta zona.

Capacidad de atención

- Esta capacidad de atención está limitada a las oficinas que se encuentran en Cogua, si no es posible acudir a ella por medio de los teléfonos a nivel nacional o ya sea a nivel internacional, en los cuales pueden hacer las reservas.

Se evidenciara los planes operados por la empresa Olca Tours

TABLA 3

Planes turísticos Olca Tours

PLANES	VALOR
Caminatas ecológicas	35.0000
Ciclopaseos	40.000
Planes familiares	50.000

Empresa N°2

Nombre: Pacho aventura

Dirección: info & reservas al 3214855649

RNT: 34371

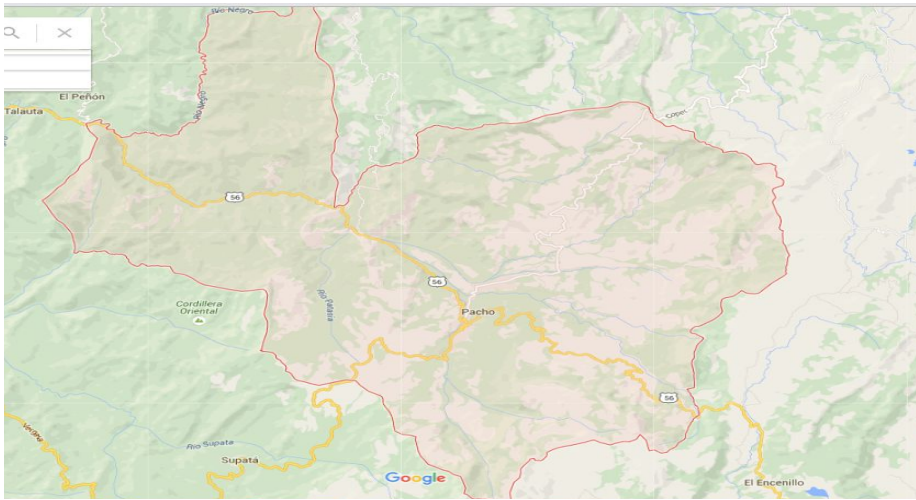


Figura 3: www.google.maps.com

- Pacho aventura es una competencia directa para Vieco operando en Pacho Cundinamarca con deportes extremos.
- Una de las grandes ventajas de esta empresa es la cercanía que tienen en las Zonas donde se puede operar este tipo de actividades extremas, ya que los cañones adecuados para operar quedan a 15 km del parque principal de pacho, y el eco parque de Vieco queda a 1 km del parque principal, es decir tenemos que acudir a transporte extras para el desplazamiento de las personas para ir a operar a los cañones y esto subirá un poco más el presupuesto de los paquetes.
- Pacho aventura ofrece Circuito aventurero que se compone de Caminata, Rapel 10MTS, Clasico&Murcielago, recorrido Hacienda Cuernavaca, Cañoning. Viendo una gran falencia en esta empresa y es la seguridad requerida para operar este tipo

de actividades, Donde Vieco está en un proceso de certificación como Guías profesionales, Certificación en cañoning y se tiene el Certificado de la Normativa técnica de aventura 0015y 0011.

Capacidad de atención

- Esta capacidad de atención está limitada a los teléfonos a nivel nacional o ya sea a nivel internacional, en los cuales pueden hacer las reservas.

Se evidenciara los planes operados por la empresa Pacho aventura

TABLA 4

Planes Turísticos Pacho Aventura

PLANES	VALOR
Circuito Aventurero	190.000
Todo Incluido	
Circuito Aventurero	170.000
Sin transporte	
Todo incluido :	

Transporte ciudad de origen, desayuno, recorrido, refrigerio, entrada hacienda Ceunava, almuerzo, Piscina, Refrigerio.	
---	--

PROYECCIÓN DE UN MES

Se realizará una caminata de 30 personas en el municipio de pacho con el Fondo de empleados Fondequim y 1 ciclo paseo en el municipio de cogua con la empresa Alcalicoop.

TABLA 5

Caminata ecológica – ciclopaseo

CAMINATA ECOLÓGICA FONDEQUIM PACHO CUNDINAMARCA	
<ul style="list-style-type: none"> ● Desayuno ● Hidratación ● Caminata desde la capilla del divino niño hasta el alto de la cruz con llegada a la finca lagunitas de pacho ● Jugo de bienvenida ● Actividades educación experiencial ● Almuerzo ● Senderismo ● Regreso a ciudad de origen ● Seguro contra accidentes 	<p>VALOR : 56.000 c/u para 30 personas</p> <p>Valor general: 1.680.000</p>

CICLOPASEO ALCALICOOP COGUA CUNDINAMARCA

- Calentamiento
- Recorrido señalizado
- Tres puntos de hidratación
- Pólizas de seguros
- Seguros contra accidentes individual
- Guías
- Carro escoba
- Policía nacional y defensa civil
- Motos guías
- Plan de contingencia
- Rifas por patrocinadores
- Seguro contra accidentes

VALOR : 30.000 c/u para 90 personas

Valor general: 2.700.000

VIECO (2016).

Se especifica el presupuesto de los dos eventos de proyección en un mes, dando todo lo necesario para el evento.

TABLA 6

Presupuesto de planes turísticos

CAMINATA ECOLÓGICA	
FONDEQUIM	
Desayuno	210.000
Seguro	75.000
Hidratación	250.000
Almuerzo	450.000
Gasolina	80.000
Guías	230.000
Naranjas	30.000
Entrada ecoparque	200.000
Gastos extras	200.000

TOTAL	1.725.000
--------------	-----------

CICLOPASEO ALCALICOOP

Póliza	200.000
Seguro	200.000
Hidratación	400.000
Mesas	20.000
Gasolina recorrido	100.000
2 carros Gasolina cierres	100.000
4 Guías	80.000
Carro Escoba	70.000
Speaker	40.000
Defensa Civil + ambulancia	300.000

Carro Guía	50.000
Papelería	30.000
Refrigerio	400.000
Publicidad	120.000
Página	100.000
Directivos	120.000
Gastos extras	200.000
TOTAL	2.330.000

CAPÍTULO VI: RECURSOS CLAVES

En la siguiente Tabla se especificará los recursos claves que tienen Vieco Vida y Ecología.

TABLA 7

Recursos claves

FÍSICOS		
	Precio Unidad	Precio Total
Ciclas	800.000	8'000.000
Material	50.000	300.000
Palos de	74.900	7'490.000

	Trekking		
	Kits primeros auxilios	279.000	1'116.000
	Publicidad	1'500.000	1'500.000
	Oficina	3'250.000	3'250.000
	Vehículo	40'000.000	40'000.000
INTELECTUALES			
	Certificación	Valor certificación	Entidad promotora
	Primero auxilios	Gratis	SENA
	Tarjeta profesional de guianza	Gratis	SENA

HUMANOS		
	Salario	Tipo
Gerente	1'200.000	Mensual
Contador	1'200.000	Mensual
Psicóloga	300000	Evento
Guia 1	50.000	Evento
Guia 2	50.000	Evento (modificable)
Publicista	1'200.000	Mensual
Promotor	600.000	Mensual+CpT

ECONÓMICOS	
Recursos	Valor
RR.HH	6'300.000
R. Físicos	61'656.000
Total Inversión Inicial	67'956.000

Vieco (2016).

CAPÍTULO VII: ACTIVIDADES CLAVES

- **Caminatas ecológicas:**

Niños de 6 a 16 años con actividades durante la caminata.

- Actividades orientadas a los valores, trabajo en equipo, respeto, tolerancia entre otros, con diferentes juegos como desafíos de encontrar el tesoro, que pondrá a prueba todos los sentidos del niño, enfocados en el trabajo en equipo y la igualdad de género, además de querer generar un sentido de pertenencia con la naturaleza desde pequeños, con el fin de que sean promotores del cuidado del medio ambiente.

Jóvenes 17 a 30 años intensidad moderada o alta dependiendo los clientes

- Estas caminatas ya son un poco más enfocadas a la actividad física, sin dejar de recalcar la importancia de saber cómo convivir en sociedad, además todas estas actividades refuerzan los valores del ser humano, como la tolerancia, el respeto, la honestidad, además de que nuestro foco principal es el cuidado del medio ambiente, estas actividades ya tienen un tinte más de educación experiencial.

Adultos 30 a 50 años intensidad baja o moderada dependiendo los clientes

- Estas actividades tienen un valor de reconocimiento conmigo mismo, de evaluar como esta mi salud y generar conciencia de que la salud debe ser cuidada y valorada, además de crear conciencia en los adultos sobre el ejemplo que deben de dar a sus familiares, de la importancia de cuidar la vida y el planeta.

Nota: Las actividades pueden cambiar su rumbo si el cliente lo requiere.

- **Actividades recreo deportivas:**

Niños de 3 a 13 años, un día lleno de actividades recreativas y juegos autóctonos.

Es una reunión de juegos y rondas tradicionales del país, es un pasaje por el cual los niños sabrán cómo fue la niñez de antes, donde no se veía nada de tecnología, los juegos que podrían realizarse son los autóctonos, tales como golosa, coca, yoyo, poquis, trompo, a la lleva, escondidas, entre otros. Además se pueden realizar mini juegos de cualquier deporte.

Deportes de aventura

- **Ciclopaseos:** 13 a 60 años hay recorridos de intensidad baja, media y alta
- **Tracking:** 18 a 30 años con recorridos de intensidad media y alta.

Los ciclopaseos y el tracking están diseñados por rutas específicas delimitadas por la organización, encontramos rutas de intensidad baja, media o alta, donde principalmente los recorridos son realizados por montañas. Para los Ciclo paseos contaremos con un tipo de seguridad especializada para solucionar cualquier eventualidad, como lo es carros guías, defensa civil, policía nacional, carro escoba, técnico de bicicletas y demás.

Deportes extremos

- **Escalada:** 15 a 35 años con variedad de rutas dependiendo las capacidades de la población
- **Torrentismo:** 15 a 35 años con variedad de rutas dependiendo las capacidades de la población

Nota: Todos los paquetes van con el seguro contra accidentes, un personal profesional y certificado para el acompañamiento de las actividades dependiendo el número de participantes, Vieco ofrece variedad de alternativas según el cliente lo requiera como lo es el refrigerio, hidratación, almuerzo, transporte y souvenirs.

CAPÍTULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES

Patrocinadores



La relación con los patrocinadores es importante, puesto que logramos conseguir un beneficio para los eventos ya que se le da estatus a los eventos , contamos con el apoyo de cuatro patrocinadores son vendedores de bicicletas, los cuales en la mayoría de nuestros eventos nos proveen implementos deportivos para realizar rifas , estos almacenes son puntos de venta de los paquetes turísticos donde tienen un beneficio por la gente que llega a inscribirse ya que hacen compras de implementos, por otro lado WTE operador turístico nos colabora con personal de logístico y carpas ,por otro lado nos colabora Gatorade con la hidratación para los deportistas antes de empezar la actividad en contraprestación la publicidad de estas empresas estarán en todos los eventos, bien sea con logos en las camisetas del evento, gorras, vallas, puntos de llegada e inicio, durante el recorrido.

CAPÍTULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS

COSTOS FIJOS

COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	Arriendo	3250000	1	3250000
F2	Depreciación	670000	1	670000
F3	Nomina	4200000	1	4200000
			TOTAL COSTOS FIJOS	8'120.000

COSTO NÓMINA

COD	ACTIVO	CONTRATO	CANTIDAD	COSTO MENSUAL
H1	Gerente	1200000	1	1200000
H2	Contador	1200000	1	1200000
H3	Promotor	600000	1	600000
H4	Psicóloga	300000	6	1800000
HV5	Guia	50000	6	300000
H6	Publicista	1200000	1	1200000
			TOTAL COSTOS FIJOS	6'300.000

COSTOS VARIABLES

COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	Guías	50000	6	300000
V2	Psicóloga	300000	6	1800000
			TOTAL COSTOS VARIABLES	2'100.000

TOTAL DE COSTOS	10'220.000
------------------------	-------------------

Punto de Equilibrio=

Costos Fijos Totales

Precio Unitario - Costo Variable Unitario

PE=

8120000

43000

5833.333333

PE=

218.4753363

N° de personas

Valor de Equilibrio=

**Punto de Equilibrio *
Precio Unitario**

PE= 218.4753363 43000

VE= 9394439.462 Pesos

CAPÍTULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

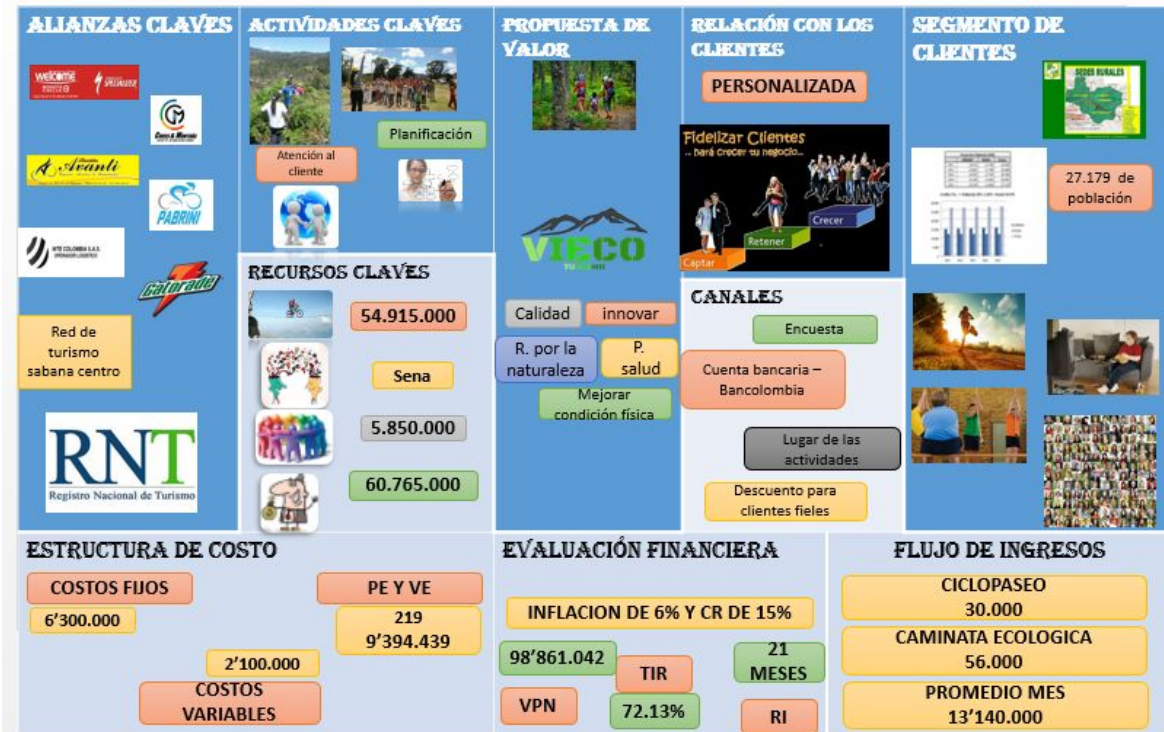
VAN=VPN= 98861042.62

TIR= 72.13%

RI= 88153632 Inv0 ≥ RI
3673068 (Inv0 ≥
RI)/#mese
s

RI= 20.43251037 MESES

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cámara de Comercio de Bogotá (sf). *registro Nacional de Turismo*. Bogotá D.C.

Recuperado de <http://rntbogota.confecamaras.co>

Fernández, E (2015). Plan de Desarrollo Municipal. Alcaldía Municipal de Pacho.

Recuperado de:

<http://www.pacho-cundinamarca.gov.co/apc-aa-files/34636362366433363934373734303265/proyecto-de-acuerdo-plan-de-desarrollo-ii-ajustado.pdf>

Ley 300. Código Nacional de Turismo. FONTUR. Colombia, Bogotá D.C. 1996

Pacho Aventura (sf). Pacho Aventura Natural. Recuperado de:

<http://pachoaventuranatural.tumblr.com>

Secretaria de Turismo del Estado de Chiapas. México D.F. Recuperado de:

<http://www.turismochiapas.gob.mx/sectur/index.php>