



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

TENA XTREME

CAMILO JOSÉ SÁNCHEZ SANTAMARÍA 2228777
DAVID ANDRES NIETO SERRANO 2230506
JULIÁN ESTEBAN OVALLE CASTRO 2229365

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE CULTURA FÍSICA, DEPORTE Y RECREACIÓN
BOGOTÁ D.C
2021

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	4
LOGO.....	7
SLOGAN.....	8
MISIÓN.....	8
VISIÓN.....	8
FUNDAMENTOS HUMANÍSTICOS.....	8
MARCO REFERENCIAL.....	9
MARCO LEGAL.....	11
OBJETIVOS.....	11
INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	12
CANVAS.....	15
CAPÍTULO I ASOCIACIONES CLAVE.....	15
CAPÍTULO II ACTIVIDADES CLAVE.....	18
CAPÍTULO III RECURSOS CLAVE.....	20
CAPÍTULO IV PROPUESTA DE VALOR.....	24
CAPÍTULO V RELACIÓN CON LOS CLIENTES.....	33
CAPÍTULO VI CANALES DE DIFUSIÓN.....	36
CAPÍTULO VII SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.....	38
CAPÍTULO VIII ESTRUCTURA DE COSTOS.....	40
LIENZO CANVAS.....	45

TENA XTREME

Introducción

La idea del proyecto es innovar y modernizar los esquemas tradicionales del turismo basándonos en diferentes ideas innovadoras, en cuanto a sus reglas y formas de diversión en medio de la naturaleza, serán modificadas para que surja un gran cambio en el turismo. En Tena Xtreme podrán participar las empresas y personas que quieran disfrutar y adquirir

hábitos saludables a partir de la actividad física y la recreación ya que la recreación es considerada como parte esencial e importante para mantener una buena salud (Osorio y Rico, 2005), mediante actividades campamentales, caminatas, senderismo, training y avistamiento de aves. Nuestros clientes aprenderán sobre la naturaleza y su cuidado, la siembra de árboles frutales y verduras serán una de las más importantes ya que se contribuye con la naturaleza de forma directa, el ciclomontañismo y paisajismo ayudarán a minimizar el sedentarismo en la sociedad e incrementando y aumentando el conocimiento de algunas zonas de nuestro país, así mismo podrán tener zonas de dispersión como lo es el avistamiento de estrellas, las cuales se darán por medio de actividades como de glamping.

Dentro del portafolio de Tena Xtrem se encuentran varios planes (bici tena, mini travesía tena, pasadia Pedro Palo, plan con glamping) dirigidos a los diferentes estratos socioeconómicos; planes básicos como el junior y el aficionado que van direccionados hacia la población en general y otros más avanzados como el elite y de entrenamiento que van hacia poblaciones más específicas.

Para la realización y el desarrollo del proyecto se tomaron asignaturas como promoción y prevención de enfermedades, programación del ejercicio, campamento, ecoturismo, metodología para la enseñanza de la recreación y educación experiencial ya que son bases de conocimiento para el manejo en el ámbito recreodeportivo con el objetivo de llevar a cabo un gran proyecto, es importante recalcar que el fuerte de Tena Xtreme es la disciplina es la prevención de enfermedades crónicas no transmisibles por medio de la actividad y el ejercicio físico.

Atractivo Turístico De Tena (CUN)

Tena es un municipio de Cundinamarca, el cual se encuentra a una hora y media de la capital colombiana; se caracteriza por tener los tres pisos térmicos, frío, caliente y templado. Se ubica en la cordillera oriental, limita con el norte de Boyacá, al occidente con la Mesa, al oriente con San Antonio del Tequendama y al sur con Mesitas del Colegio y cuenta con aproximadamente 7500 habitantes.

Dentro de los atractivos turísticos de Tena nos encontramos con la casa de la cultura, la laguna de Pedro Palo que es considerada la mayor reserva hídrica de la provincia del Tequendama ubicada a 12 km del municipio y el bosque de la niebla.

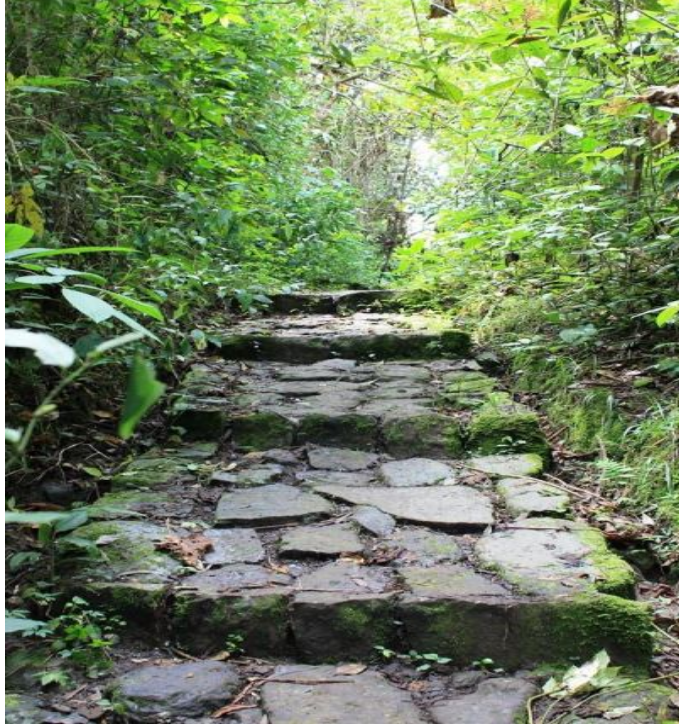
El bosque de niebla subandino localizado en la RFLPP, hace parte del sistema de áreas protegidas de Cundinamarca como Reserva Forestal Protectora Productora (RFPP). En esta reserva se encuentran principalmente ecosistemas de bosque montano y ecosistemas de agua dulce en torno a la Laguna de Pedro Palo (LPP) que es la mayor reserva hídrica de la región (OIKOS, 1983).

También se encuentran el templo parroquial, la cascada “el tamo” y el sendero ecológico “Tena Suca” y cabe mencionar que las ferias y fiestas de la virgen del carmen y la gran vía son a mediados del mes de agosto. Y los pueblos que se encuentran alrededor de tena son cachipay (9.8 km), anolaima (15.1 km), facatativá (18.1 km), anapoima (19.1 km)

Reserva Hídrica



Sendero Ecológico “Tena Suca”



Templo Parroquial



Cascada “el tamo”



La base de Tena Xtreme es aprovechar los recursos de la naturaleza, en las cuales se combinan tres ramas importantes, actividad física, deporte y recreación; zonas con una gran biodiversidad, con el objetivo de buscar el crecimiento del turismo.

Ventajas de participar con Tena Xtreme

Las ventajas de nuestra población objetivo son que, serán tratadas por profesionales del área, Además, se busca que las personas que nos contraten puedan durante este tiempo, mejorar su estilo de vida y en consecuencia, su calidad de vida; aumentar su confianza y autoestima a través de las diferentes actividades que se tienen para ellos

Logo



TENA XTREME

Un paraíso para que te desafíes

El logo de nuestra empresa tiene un punto de referencia que son las montañas de Tena; símbolo que representa nuestro lugar de encuentro, reflejando los desafíos que nos pone la vida y la resiliencia para superarlos; permitiendo a las personas evolucionar en sus diferentes aspectos tanto físicos como mentales y espirituales.

Se puede evidenciar el color verde como predominante ya que hace referencia al ámbito ambiental y ecológico, se busca que los clientes nos relacionen directamente con estos dos anteriores aspectos.

Como color secundario se evidencia el amarillo, representando el sol y la cima de las montañas, incentivando a nuestros clientes a sacar la mejor versión de ellos mismos y aprovechar todo su potencial tocando las cimas de las montañas y brillando como el sol con alegría, felicidad y optimismo.

Slogan

"Un lugar lleno de magia"

"Tena: Un paraíso para que te desafíes"

Este slogan se basó específicamente en nuestro lugar de destino que es Tena, un lugar de aventuras, biodiversidad y bellezas naturales que cautivan a las personas que la visitan.

Misión

La misión de Tena Xtreme es crear una empresa que pueda mejorar la calidad de vida de las personas mediante la actividad física, actividades campamentiles, caminatas, deportes como el ciclomontañismo, buscando disminuir la tasa de sedentarismo de las personas.

Tena Xtreme se compromete con sus clientes a brindar las mejores expectativas con sus profesionales y el desarrollo intra e interpersonal, así mismo, generar una rentabilidad.

Visión

Para el año 2024 es ser reconocidos en nuestro servicio a nivel nacional siendo una de las empresas más grandes en ecoturismo y a largo plazo, es decir, en el 2027 ser reconocidos a nivel internacional siendo una de las empresas que tiene una mayor acción en el turismo.

Fundamentación Humanista

Tena Xtreme es creada por profesionales de la carrera Cultura Física, deporte y recreación, de la Universidad Santo Tomás, los egresados tomaron partes de las cátedras humanistas, en el cual se tenía como eje central el pensamiento integral de Santo Tomas de Aquino, aportandole a la sociedad con profesionales desde las diferentes dimensiones como el ser, el hacer y el saber.

Los deberes de los Cultores físicos se realizarán de forma profesional, la ética siempre será importante comprendiendo que la nación Colombiana necesita profesionales de calidad los cuales puedan aplicar los diferentes valores enseñados en su proceso de formación, a partir de esto se busca formar personas que puedan impactar de forma positiva en la sociedad.

En Tena Xtreme la familia siempre sera importantes por lo tanto por medio de nuestros procesos se fomentarán entornos de respeto y tolerancia partiendo desde el punto de que todos somos iguales y tenemos los mismos derechos, por lo tanto si quiero que me respeten también debo respetar a los demás sin importar sus diferentes opiniones y puntos de vista , a su vez se impulsará el siempre actuar con honestidad y compañerismo, ya que nos une la pasión y el interés por la actividad y el ejercicio físico buscando que mediante hábitos saludables se mejore la calidad de vida primando siempre el bienestar colectivo, sabiendo que si mi familia está bien ellos me brindaran el apoyo para que yo como individuo

también lo esté, lo cual hace que Tena Xtreme pueda crecer día a día impactando de manera positiva e integral en la vida de nuestros usuarios y por ende en la sociedad.

De acuerdo al pensamiento humanista enseñado por Santo Tomas de Aquino es el manejo de la competitividad, donde Tena Xtreme trabajara de forma sana frente a la competencia, donde no se tendrán espacios de corrupción por parte de los dirigentes.

Marco referencial

El tipo de organización para Tena Xtreme será en forma de Sociedad por Acciones Simplificadas, esto debido a que no se cuenta con un número de socios estipulados para esta organización, adicional a ellos se permitirá la flexibilidad en cuanto a la imagen legal ante la cámara de comercio.

Marco Legal

- Constitución Política de 1991: Permite asegurar a los integrantes la vida, la convivencia, un trabajo digno, justicia, igualdad, estudio, libertad y paz, esto encontrándose en un marco jurídico, democrático y participativo el cual pueda garantizar el orden económico, político y social.
- Ley 115 o Ley General de Educación: Objeto de la ley. La educación es uno de los derechos fundamentales que tiene cualquier persona, es un proceso en el cual se tiene una formación continua, que ayuda de forma personal, cultural y social, el cual fundamenta el concepto integral de la persona.
- Decreto 2845 de 1984 : El deporte, la educación física y la recreación son derechos que tiene la comunidad, cuyo ejercicio no tendrá ninguna limitación que le imponga cualquier moral, la salud pública y el orden legal.
- Ley 181 o Ley del Deporte: "Por la cual se dictan disposiciones para el fomento del deporte, la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre y la educación física y se crea el sistema nacional del deporte".

Objetivos de Tena Xtreme

CORTO PLAZO:

- Buscar convenios con empresas interesadas en nuestro servicio

- Buscar convenios con negocios locales de Tena (restaurantes, entre otros) con el objetivo de mover el turismo a nivel municipal.

MEDIANO PLAZO:

- Contar con una organización más consolidada en todos los aspectos.
- En el 2024 la empresa tendrá diferentes sucursales a nivel nacional.
- Ser una empresa reconocida a nivel regional.

LARGO PLAZO:

- Aumentar la tasa de empleo en 10-15% en la sociedad, ayudando a las personas mas necesitadas.

Investigación de mercado

Los pueblos que se encuentran alrededor de Tena, Cundinamarca son: Cachipay (9.8 km), Anolaima (15.1 km) , Facatativá (18.1 km), Anapoima (19.1 km). Y dentro de estos la competencia que podemos encontrar son: el parque de aventura Makute en Anolaima, Kyqa Mhuysqa en facatativá, y en anapoima nos encontramos con una empresa llamada Aventura y turismo.ong que se encargan de brindar servicios de turismo y aventura.

En cuanto a la competencia, podemos decir que dentro de las 4 pueblos cercanos a Tena mencionados anteriormente, nos encontramos con solo 1 empresa de turismo ubicada en Anapoima. Respecto a esta empresa, investigando, nos encontramos con que es una empresa que está muy bien estructurada con planes muy bien estipulados con el tiempo estimado adecuado, de igual forma, podemos ver que tiene gran variedad de planes que van desde ciclopaseo por el pueblo de anapoima, caminatas ecológicas, cuatrimotos, rappel, hasta las visitas de cascadas naturales con precios bastantes accesibles.

Debilidades	Amenazas
<p>-Al no completar el suficiente número de personas para los planes turísticos, no se pueden realizar.</p> <p>-No se cuenta con transporte propio siendo una desventaja grande</p>	<p>-La competencia cuenta con transporte propio , haciendo que sus costos están debajo de los de nosotros</p> <p>-Por ser empresas con experiencia, sus convocatorias para los recorridos es mayor.</p>

Fortalezas	Oportunidades
<p><u>Servicio</u>: Siempre se busca un servicio de alta calidad.</p> <p><u>Personal calificado</u>: Se está en constante búsqueda de personal calificado.</p> <p><u>Atención Personalizada</u>: La atención se realiza dependiendo de las necesidades que tenga personalmente.</p> <p><u>Servicios Pioneros del mercado</u>: Ofrecemos cosas diferentes a las demás empresas turísticas de la zona</p> <p><u>Extra</u>: Como empresa, buscamos la forma de darle un producto de la zona al cliente con el objetivo de incentivarlo y engancharlo hacia nosotros.</p>	<p>-Generar alianzas con hoteles y tiendas de la zona con el fin de obtener buenas tarifas y así ofrecer precios más bajos a nuestros clientes</p> <p>- Usar la virtualidad a nuestro favor con el fin de ofrecer otros productos turísticos interesantes</p> <p>-Ofrecer servicios turísticos, de recreación, y de capacitación a la población estudiantil</p>

Ecoglobal

Debilidades	Amenazas
<p>-No muestra otras actividades diferentes a las caminatas y avistamientos.</p> <p>-No cuenta con la especificación de las instalaciones para poder contactarlos</p>	<p>-Las diferentes empresas poseen diferentes actividades a la caminatas</p> <p>-Algunas empresas poseen instalaciones en las cuales las personas se pueden alojar.</p> <p>-Algunas empresas poseen precios más bajos</p>
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Cuentan con una gran cantidad de destinos. - Poseen personas que estudian para ser guías - Cuenta con bastantes aventuras y expediciones - cuenta con el aval del ministerio de turismo 	<p>-Generar alianzas con hoteles los cuales sean reconocidos y que los clientes les guste.</p> <p>- Aumentar el número de actividades en una de las zonas turísticas que tienen.</p> <p>-Expandirse a nivel mundial.</p>

Ecotena

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> -Solo realiza actividades de caminata y avistamiento de aves. - No cuenta con un establecimiento 	<ul style="list-style-type: none"> -La competencia posee establecimientos en los cuales las personas pueden acercarse para tener mayor información - Los canales de comunicación no son muy eficientes. -No es una empresa de ecoturismo tan reconocida
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - reconoce todas la zonas turísticas de Tena - Es una de las empresas reconocidas a nivel municipal en hacer caminatas - Posee convenios con empresas de transporte y turismo, 	<ul style="list-style-type: none"> -Poseer un punto físico para que las personas los puedan conocer mejor - Aumentar el número de actividades. -Ofrecer servicios turísticos, de recreación, y de capacitación a la población estudiantil

Macadamia

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - No posee actividades de turismo, solo realizan actividades extremas - Para esta época solo se puede adquirir el servicio con reserva. 	<ul style="list-style-type: none"> -La competencia posee actividades de turismo. - Los precios no son muy cómodos a comparación de la competencia. -No posee alianzas.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Posee actividades que son totalmente diferentes a la de los competidores - Es una empresa que posee un gran tiempo en el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> -Poseer un punto físico en la capital con eso puede aumentar sus ventas - Generar alianzas con empresas que ayuden a

<p>- Posee planes familiares como empresariales y además de esto presta el servicio de alojamiento.</p>	<p>realizar actividades turísticas</p> <p>-Aumentar el repertorio de actividades extremas.</p> <p>- Generar nuevas alianzas.</p>
---	--

Interpretación: Al obtener el DOFA de la empresas competentes podemos evidenciar que Tena Xtrem posee un plus frente a la otras y es que tiene su propia sede, donde las persona podrán alojarse, adicional a esto tiene profesionales en Cultura física, deporte y recreación. Adicional a esto algunas empresas no cuentan con alianzas estratégicas las cuales pueden ayudar a mejorar su servicio. Tena Xtrem se caracteriza por tener diversidad de actividades, lo cual alguna de las empresas no poseen, sin embargo, se puede interpretar que estas empresas se encuentran bien posicionadas en el mercado, esto debido a su ardua labor y al tiempo llevado en el mismo. Su punto de ubicación es de manera acertada quedando cerca de la vía principal, lo cual Tena Xtrem no posee ya que su punto está en la vereda guasimal.

Asociaciones Clave

EMPRESA DE TRANSPORTE

Nombre de la empresa: Colturex, ubicación: Cl. 158 #111-98, Bogotá, Cundinamarca

Tipo de alianza: Permanente

Beneficios: Contaremos con transporte seguro para los planes ofertados por nuestra empresa, son tener preocupaciones sobre los buses y el estado de estos.

Razón de la asociación: Empresa especializada en transporte de personas.

Se garantiza un suministro adecuado: Si , ya que es una empresa responsable y comprometida

Soporte: Si es adecuada ya que nos ayuda a desarrollar nuestra idea de negocio

Capacidad de respaldo: Si, ya que al nuestra empresa ser de ecoturismo es necesario el servicio de transporte y esta cuenta con respaldo y reconocimiento

Ventajas: Empresa reconocida y con experiencia en el servicio de turismo, a futuro se podría pensar en un descuento por fidelización.

EMPRESA QUE NOS PROVEE ALIMENTOS

Nombre de la empresa: NUTIVA Catering y Logística, ubicación: Diagonal 60 # 24-13 Teusaquillo, Bogotá.

Tipo de alianza: Temporal

Beneficios: Contaremos con servicio de catering para los planes ofertados de nuestra empresa que requieran aprovisionamiento de alimentos.

Razón de la asociación: Empresa especializada en catering y aprovisionamiento de alimentos, la razón de la asociación es que mientras se consigue una mejor asociación podría ser con un restaurante de Tena y se llega a un mejor acuerdo económico.

Se garantiza un suministro adecuado: Si, ya que es una empresa responsable y comprometida.

Soporte: No es fundamental para la empresa, pero si es un plus que ayuda a sobresalir por sobre la competencia, ya que no es el foco del servicio pero también ayuda a la empresa a sobresalir por este servicio brindado.

Capacidad de respaldo: amplia capacidad de atención de 20 a 500 personas.

Ventajas: Empresa reconocida y con experiencia en el servicio de catering y manipulación de alimentos.

EMPRESA DE MANTENIMIENTO DE BICICLETAS

Nombre de la empresa: Parceros bike store, ubicación: Carrera 28B # 68 - 44 Bogotá D.C

Tipo de alianza: Permanente

Beneficios: Contaremos con servicio de mantenimiento profesional para las bicicletas, además de contar con personas con conocimientos en el tema de MTB, para dar las charlas en el plan referido de nuestra empresa.

Razón de la asociación: Empresa especializada en mantenimiento de bicicletas y ventas de accesorios para estas, amplio conocimiento y experiencia en la disciplina de MTB.

Se garantiza un suministro adecuado: Si, ya que es una empresa responsable y comprometida.

Soporte: Es fundamental ya que se tiene que contar con bicicletas en óptimo estado y ayuda a desarrollar nuestra idea de negocio.

Ventajas: Empresa comprometida y reconocida en el mundo de las bicicletas, además se podrá ampliar el conocimiento sobre el mundo del MTB.

EMPRESA PROVEEDORA DE GUÍAS

Nombre de la empresa: Fundación Colombiana de Caminantes Sal Si Puedes, ubicación: Carrera 7 #17-1 Oficina 641, Bogotá.

Tipo de alianza: Temporal

Beneficios: Contaremos con servicio de guías para los planes ofertados por nuestra empresa que requieran de este servicio.

Razón de la asociación: Empresa especializada en guianza de caminatas ecológicas, la razón de esta asociación es mientras se gana más campo en la guianza de caminatas ecológicas, para que en un futuro esta alianza no sea indispensable.

Se garantiza un suministro adecuado: Si, ya que es una empresa responsable y comprometida, aunque al tratarse de talento humano se pueden presentar algunos imprevistos.

Soporte:

Capacidad de respaldo: Si, ya que al ofrecer servicios de ecoturismo, esta alianza también nos hará crecer en conocimiento sobre el tema, para que después no sea indispensable esta alianza.

Ventajas: Empresa reconocida y con experiencia en el servicio de caminatas ecológicas.

Actividades Claves

La calidad del servicio es de vital importancia por lo cual será constantemente evaluada por nuestros clientes, ya que al finalizar la prestación de los servicios, ellos contestaran una encuesta la cual nos ayudará como empresa a mejorar en diferentes aspectos desde el punto de vista del cliente, el cual es de suma importancia, se mejorará teniendo en cuenta las sugerencias y aportes que ellos tengan hacia nosotros como empresa y hacia los servicios que se ofrecen.

Los encargados de las propuestas recreativas serán los guías externos contratados y nosotros (profesionales de Cultura Física, Deporte y Recreación David Nieto, Julian Ovalle y Camilo Sánchez) ya que de esta manera ampliaremos el conocimiento en esta área, en cuanto a las propuestas deportivas los encargados serán los integrantes que designe la empresa parceros MTB junto con nosotros (profesionales de Cultura Física, Deporte y Recreación David Nieto, Julian Ovalle y Camilo Sánchez) para de la misma manera tener mas conocimiento en el área y combinarlo con los conocimientos adquiridos desde el área

deportiva por nosotros, trabajando bajo este marco se espera cada vez ir mejorando la calidad en la prestación de estos servicios.

Hay que tener en cuenta la propuesta de valor para poder fidelizar clientes, mantener y mejorar la calidad de nuestros servicios y mantener precios competitivos y asequibles para la población objetivo, la manera en la que se puede generar la fidelización a los clientes es mediante precios los cuales puedan ser asequibles y se realicen suscripciones en los cuales los clientes paguen por un número de actividades los cuales pueden hacer durante el año, el hacer esta suscripción va a hacer que los clientes tengan precios más bajos, asimismo tendrán un plus en cuanto a los programas ofrecidos ya que tendrá una mejor contenido, frente a la competencia lo que se busca es que se generen actividades innovadoras las cuales nos diferencien de la competencia y que los precios sean bajos pero que la atención sea muy alta.

Recursos Claves

1. RECURSOS FÍSICOS

Oficina Bogotá: Esta oficina va a estar ubicada en el barrio Chapinero (calle 51 con avenida Caracas) y tiene el fin de proporcionar a los usuarios interesados una facilidad a la hora de buscar información acerca de nuestra empresa. Este tendrá unas dimensiones según las reglas establecidas por el reglamento de edificación para locales con acceso directo de la vía pública que serían los lados de 3 metros, una superficie de 16 mts² y una altura de 4 mts.

Dentro de los materiales estarían un mueble principal largo que va a diferenciar la zona de trabajo y la zona de espera, un computador de mesa con su respectiva impresora, folletos con información de Tena Xtrem, con un buzón de sugerencias, y un respectivo baño. Y la decoración del local va a estar enfocada a nuestro logo y los deportes que vamos a exponer.

Oficina Pueblo de Tena: Esta oficina va a estar ubicada en el centro del pueblo de Tena con el fin de proporcionar a los usuarios interesados una facilidad a la hora de buscar información acerca de nuestra empresa. Este tendrá unas dimensiones según las reglas

establecidas por el reglamento de edificación para locales con acceso directo de la vía pública que serían los lados de 3 metros, una superficie de 16 mts² y una altura de 4 mts. Dentro de los materiales estarían un mueble principal largo que va a diferenciar la zona de trabajo y la zona de espera, un computador de mesa con su respectiva impresora, folletos con información de Tena Xtrem, con un buzón de sugerencias, y un respectivo baño. Y la decoración del local va a estar enfocada a nuestro logo y los deportes que vamos a exponer

Finca Tena Xtrem: Esta finca va a estar ubicada al occidente del centro de Tena, aproximadamente a 15 minutos. Las dimensiones de esta finca son de 5 hectáreas en donde tendrá zona de restaurante, baños, dormitorios, zona de camping, glamping, y parqueadero.

En la zona de restaurante habrá 2 cocinas, mesas y sillas para aproximadamente 150 personas.

Los baños van a estar en un bloque, tanto para damas en donde habrán 15 sanitarios aproximadamente, como para caballeros con 10 orinales y 10 sanitarios.

Los dormitorios van a estar divididos por cuartos grandes con aproximadamente 10 camarotes y baño de 4 sanitarios y 4 duchas

La zona de glamping estará dividida por 5 domos, en donde cada domo tendrá su cuarto principal, con baño y ducha, jacuzzi y vista al atardecer.

La zona de camping será un área en donde no haya árboles que impidan la realización de la misma, con capacidad para 30 carpas grandes.

Y para finalizar, la zona de parqueadero tendrá un área media para los buses.

De igual forma, la finca de Tena tendrá un salón principal grande en donde se van a dar las charlas y una oficina principal donde se le brindara toda la atención posible a los usuarios interesados.

2. RECURSOS INTELECTUALES:

Un profesional de Cultura Física, Deporte y Recreación con formación integral humanística, capacitado para diseñar, implementar, evaluar y administrar programas orientados a la prevención de la enfermedad y promoción de la salud en grupos poblacionales, a través de la actividad física, el deporte y la recreación, con el conocimiento de los beneficios derivados de la experiencia corporal

consciente y de la acción motriz que contribuyen a la adquisición de hábitos de vida saludable.

En cuanto a los derechos de propiedad intelectual sobre Tena Xtrem, estarán a cargo por los profesionales de Cultura Física, Deporte y Recreación David Nieto, Julian Ovalle y Camilo Sánchez, autores y creadores de la empresa Tena Xtrem

3. RECURSOS HUMANOS:

RECURSOS CLAVES TENA XTREM						
TIPO DE RECURSO	RECURSO	CANTIDAD	PAGO	VALOR UND	VALOR TOTAL	DESCRIPCIÓN
RECURSOS HUMANOS	Gerente	1	Salario Mínimo	1'016.00 0	1'016.000	Está a cargo de la planeacion, organizacion y control de la empresa
	Coordinador	1	Salario Mínimo	1'016.00 0	1'016.000	Coordina, programa y ejecuta las actividades de la empresa
	Secretarias	3	Salario Mínimo	1'016.00 0	3'048.000	Manejo de información de la empresa, gestión de agenda y atención al público físico y telefónico
	Cultores Físicos	3	Salario Mínimo	1'016.00 0	3'048.000	Ejecución de las actividades deportivas que se realicen (ciclomontañismo, senderismo, camping, glamping, etc)
	Guías	3	Por recorrido	30.000	90.000	Instruir al turista acerca de los lugares y todo su entorno social, cultural y ambiental
	Personal Médico	2	Por recorrido	60.000	60.000	Asistir a cualquier persona en el marco de emergencia para luego

						trasladarlos a una institución médica
--	--	--	--	--	--	--

4. RECURSOS ECONÓMICOS

Los recursos económicos para el desarrollo de Tena Xtrem se van a sacar de 2 medios importantes que serían:

1. Préstamo Bancario



Simulador de Crédito de Libre Inversión

Calcula el valor de la cuota o el monto que puedes solicitar de acuerdo con las necesidades de crédito y capacidad de pago.

Características



Edad entre
18 y 84



Monto mínimo
\$1.000.000



Plazo entre
48 y 84 meses



Puedes hacer pagos extraordinarios
Y cancelación sin sanción

Aprobación sujeta a estudio de crédito y políticas de Bancolombia

Te ofrecemos estas opciones para Crédito de Libre Inversión

Tasa fija - Cuota fija ⓘ	Tasa variable - Cuota variable ⓘ	Tasa variable - Cuota fija ⓘ
Por un crédito de: \$ 30,000,000	Por un crédito de: \$ 30,000,000	Por un crédito de: \$ 30,000,000
Pagarías 48 cuotas mensuales por un valor aproximado de \$840,407	Pagarías 48 cuotas mensuales por un valor aproximado de \$831,277	Pagarías 48 cuotas mensuales por un valor aproximado de \$1,030,000
Tasas y tarifas ▾	Tasas y tarifas ▾	Tasas y tarifas ▾
Conocer el plan de pagos	Conocer el plan de pagos	Conocer el plan de pagos
SOLICITAR CRÉDITO	SOLICITAR CRÉDITO	SOLICITAR CRÉDITO

- Escogimos Bancolombia ya que tiene una de las tasas de intereses más bajas de Colombia con el 0, 84% para un préstamo inicial de 30 millones de pesos con un plazo de pago a 2 años.
- Ellos nos ofrecen 3 tipos de créditos pero el que se nos facilita es el primero con una tasa y cuota fija.

2. Financiación de emprendimiento por parte del estado.

Fondo Emprender

Es un Fondo de Capital Semilla, creado por el Gobierno Nacional y opera como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, para financiar iniciativas empresariales que provengan de emprendedores que cumplan con el perfil de beneficiarios.

Propuesta de valor

Tena Xtrem es un servicio por y para la gente, en donde se busca el beneficio físico y mental. Este servicio se basa en el ecoturismo en una de las zonas cafeteras, con grandes reservas hídricas, vegetación virgen y una enorme riqueza de fauna y flora de Cundinamarca, como nos menciona (Acuna y Mauriello, 2013) la recreación incentiva el respeto hacia el medio ambiente fomentando sentido de pertenencia y de respeto hacia las personas, el entorno socio cultural y natural como Tena; uno de los primeros lugares que tuvieron un reconocimiento histórico. Este podrá generar varios beneficios desde la parte física mejorando la calidad de vida haciendo prevención de ECNT “enfermedades crónicas no transmisibles”, y al mismo tiempo generando un beneficio mental despejando a las personas de su cotidianidad, ya que como afirma (Colina, 2011) las vivencias, experiencias y satisfacciones suscitan nuevas formas de definir y afrontar un proyecto de vida y de afrontar o modificar su realidad.

Nos enfocamos también en la recreación ya que hay que también tener en cuenta la importancia de la esta en la economía ya que como plantea (Busch, 1975) la recreación se ha vuelto un derecho del hombre, en un campo de acción económica y socio cultural del cual se ocupan los gobiernos, las economías, las industrias, las comunidades, la iglesia y un gran número de organismos.

No obstante cabe recalcar que Tena Xtreme también está comprometida con el medio ambiente, factor importante dentro del ecoturismo ya que para Honey el ecoturismo debe tener los siguientes siete principios, tanto para quienes brindan los servicios como para quienes los toman:

- Minimizar los impactos negativos, para el ambiente y para la comunidad, que genera la actividad;
- Construir respeto y conciencia ambiental y cultural;
- proporcionar experiencias positivas tanto para los visitantes como para los anfitriones;
- Proporcionar beneficios financieros directos para la conservación;
- Proporcionar beneficios financieros y fortalecer la participación en la toma de decisiones de la comunidad local;

- Crear sensibilidad hacia el clima político, ambiental y social de los países anfitriones;
- Apoyar los derechos humanos universales y las leyes laborales. (1999,p. 23).

Lo mencionado anteriormente es de vital importancia teniendo en cuenta en el medio en el que vamos a estar y se desarrollaran las actividades ya que como menciona (Hernandez, Rosales y Cortes, 2011) estos bosques son los que proporcionan servicios ambientales de vital importancia como captación de precipitación horizontal, infiltración del agua y regulación de la escorrentía.

Planes familiares y empresariales

“Plan Bici Tena”:

Comienza en Tena (Cundinamarca) que consiste en recorrer varios km (Do, Re, Mi) de este municipio en bicicleta. Este tiene varias modalidades, en donde viene incluido el desayuno y una camiseta.

- Nivel Básico - Ruta suave y plana de 10 km para principiantes con un grado mínimo de inclinación.
- Nivel Intermedio - Ruta intermedia y plana de 15 km con un grado mínimo de inclinación.
- Nivel Avanzado- Ruta Intermedia- larga de 20 km con un grado de inclinación mayor al nivel básico e intermedio.

Gastos Fijos

Paramédico - \$45.000 el día

Guía (1) - \$40.000 el día

Gastos Variables

Guía (2 o más si el grupo es mayor a 20 personas) - \$20.000

Medicamentos - \$20.000

Total: \$125.000 + \$12.500 (10%) = \$137.500 + \$41.250 (30% ganancias) = \$180.000



"Plan Mini Travesía":

Consiste en recorrer 61,9 km desde la capital bogotana hasta el municipio de Tena. Dentro de este plan viene incluido el desayuno, un recorrido turístico por el camino real de Tena, almuerzo, hidratación y break en donde se prestará un servicio de fotografía a través de un dron.

Este tendrá un precio para las personas de \$120.000 pesos llevando su bicicleta al punto indicado.

Gastos Fijos

Dron - \$ 40.000 (Paquete de 10 fotografías por persona)

Paramédico - \$45.000 el día

Guía (1) - \$40.000 el día

Gastos Variables

Guía (2 o más si el grupo es mayor a 20 personas) - \$20.000

Medicamentos - \$20.000

Total: \$165.000 + \$16.500 (10%) = \$181.500 + \$54.450 (30% ganancias) = \$236.000

Para las personas avanzadas tendrá un valor de \$236.000 pesos ya que el recorrido en bicicleta inicia desde las afueras de Bogotá.



“Plan Mini Travesía Tena”

Dentro de este plan se encuentra la ida al pueblo de Tena, un desayuno típico de la zona, ciclomontañismo nivel avanzado con ascensos del 8 al 12% de inclinación, tendrán puntos de hidratación establecidos, un almuerzo en el campamento Tena Xtreme, visita a La Mesa (Cundinamarca). Cabe resaltar que todos los planes en bici tiene acompañamiento asistido, un carro como escolta por si se tiene algún imprevisto. El precio para este plan es de \$200.000 pesos por persona.

Gastos Fijos

Desayuno \$15.000

Paramédico - \$45.000 el día

Guía (1) - \$40.000 el día

Gastos Variables

Guía (2 o más si el grupo es mayor a 20 personas) - \$20.000

Medicamentos - \$20.000

Total: \$140.000 + \$14.000 (10%) = \$154.000 + \$46.200 (30% ganancias) = \$200.000



“Plan Recreativo a Pedro PALO - Pasadia”:

Tena Xtrem se caracteriza para tener también otro tipos de planes, uno de ellos es la caminata a la Laguna de Pedro Palo, una de las cascadas más importantes en Tena, que se caracteriza por estar rodeada de muchas leyendas sobre encantamientos y poderes mágicos; este tendrá una pequeña reunión en el campamento Tena Xtrem, un desayuno, actividades introductorias para poder estar en la mejor sintonía con el grupo, ida al centro de Tena, ida a la cascada, break tipo almuerzo, juegos en la naturaleza y vuelta al campamento. Este plan tiene un valor estimado de \$195.000 pesos sin transporte; y con transporte el valor será de \$230.000 pesos. El otro plan es la caminata a la Laguna Pedro Palo para este plan se tendrán las mismas características del plan anterior.

Gastos Fijos

Transporte - \$25.000

Desayuno y break tipo almuerzo \$30.000

Paramédico - \$45.000 el día

Guía (1) - \$40.000 el día

Gastos Variables

Guía (2 o más si el grupo es mayor a 20 personas) - \$20.000

Total: \$160.000 + \$16.000 (10%) = \$176.000 + \$52.800 (30% ganancias) = \$230.000 - Con transporte

Total: \$135.000 + \$13.500 (10%) = \$150.000 + \$45.000 (30% ganancias) = \$195.000 - Sin transporte



“Plan Recreativo a Pedro Palo con GLAMPING”:

La diferencia entre el anterior plan y este es el glamping; mientras uno es pasadia, el otro se presta el servicio de glamping, el cual contará con servicio de habitación, mirador, aire acondicionado, terraza y jacuzzi. Las actividades del primer plan no cambiarían.(Reunión de bienvenida, actividades rompehielos, ida a la cascada, break tipo almuerzo, juegos en la naturaleza, etc...)

Gastos Fijos

Glamping (Habitación, mirador, cocina, aire acondicionado, terraza y jacuzzi) - \$350.000

Transporte - \$25.000

Desayuno y break tipo almuerzo \$30.000

Paramédico - \$45.000 el dia

Guía (1) - \$40.000 el dia

Gastos Variables

Guía (2 o más si el grupo es mayor a 20 personas) - \$20.000

Total: \$490.000 + \$49.000 (10%) = \$539.000 + \$161.700(30% ganancias) = \$700.700



Planes / Paquetes	Paquete Oro	Paquete Plata	Paquete Bronce
Plan familiar	3 actividades + hospedaje + (4) alimentación + transportes	2 actividades + hospedaje + (4) alimentación + transportes	2 actividades + (2) alimentación (pasadía)
Plan pareja			
Plan empresarial y escolar			
Plan vacacional			

Plan familiar

Este paquete va dirigido a todos los integrantes del grupo familiar desde el más pequeño hasta el más grande, con el propósito de reunir a todos los integrantes del hogar.

Fecha o temporada: fines de semana o pasadía (1 a 3 días)



“Plan pareja”:

Este plan está destinado a aquellos seres que desean tener un espacio de escape para ellos mismos el uno con el otro y vivir una experiencia en pareja inolvidable.

Fecha o temporada: fines de semana o pasadía (1 a 3 días)



“Plan empresarial y escolar”:

Pensado para aquellas personas dedicadas a sus labores, que desean y necesitan un cambio de ambiente para renovar energías y continuar con sus compromisos laborales. y aquellos que desean explorar nuevas aventuras con sus compañeros inseparables de estudio y gozar al máximo el contacto con la naturaleza.

Fecha o temporada: Fin de año (pasadía)



“Plan vacacional”:

Este plan está diseñado para todo tipo de población que añore una salida de su contexto para conocer y vivenciar nuevas experiencias inolvidables acompañadas de un buen descanso.

Fecha o temporada: fines de semana 1 a 3 días. Temporada vacacional mitad (junio/julio) y fin de año (Diciembre).



Relación con los clientes

Contacto Directo

La relación con los clientes se dará a través de las actividades innovadoras en lugares fuera de lo común; lugares llamativos que dichas personas querrán visitar. En cuanto a la atención personalizada se dará de manera presencial en cualquiera de los dos puntos físicos que tendríamos tanto en la ciudad de Bogotá como en el Municipio de Tena. Esta atención se dará a los clientes que requieran información de una manera más específica. Posterior a la prestación de servicios se le enviará un cuestionario a través de google documentos al correo electrónico sobre cómo les pareció el servicio brindado y que sugerencias tienen hacia este y la empresa como tal.

Captación de clientes

La estrategia de plan referidos es una excelente estrategia para poder fidelizar clientes y además captar nuevos clientes ya que clientes antiguos obtendrán excelentes promociones y descuentos por llevar clientes nuevos.

Este plan referido consistirá en que aquellos clientes que ya tomaron nuestro servicios, puedan atraer otros clientes y hacerse acreedores de un descuento del 10% en cada persona que lleve en todos los planes ofrecidos; en el plan pedro palo con glamping tendrá un descuento del 20%.

Estimulación a las ventas

Estas se estimularán por medio de diferentes promociones las cuales nos permitirán fidelizar clientes y hacer captación de nuevos clientes, además que se utilizarán nuestros canales virtuales para promocionar nuestros servicios de manera visual y atractiva.

Evaluación

La evaluación de nuestros servicios se dará por medio de dos canales virtuales, los cuales

serán los comentarios en nuestras redes sociales, y en el formulario que se le enviará a cada cliente después de que hayan usado nuestros servicios.

Prestación del servicio ecoturístico

El profesional de Cultura Física comenzará a actuar una vez ya adquiridos los servicios por el cliente y antes de realizar la prestación de estos; realizando un tamizaje para saber la condición física de la capacidad funcional del individuo acorde al plan que este haya elegido. Posteriormente, el profesional seguirá este protocolo con el más óptimo profesionalismo asegurando la seguridad e integridad de cada uno de los clientes, además de su sana recreación y esparcimiento hasta que se haya finalizado la prestación de servicios.

La ruta mediante la cual el cliente solicitara nuestro servicio puede ser por canal virtual o físico, pueden adquirir nuestros servicios por medio de chat solicitándolo explícitamente, después de esto se puede realizar el pago de estos de manera física (en nuestros locales) o virtual (depositando en nuestra cuenta de ahorros).

Calidad en el servicio

Nuestro servicio se puede mejorar mediante la retroalimentación que hacen los clientes a través del servicio postventa, de esta manera se sabrá cuales son las preferencias y puntos a mejorar en la presentación de los servicios.

La mejora de nuestro servicio deportivo se dará a través de una charla teórica/práctica de unos 25 min aproximadamente por un profesional capacitado en donde se le enseñe al cliente y se le despejen dudas que tenga sobre la higiene postural a la hora de montar bici con el objetivo de prevenir agotamiento temprano, lesiones y poder optimizar la energía utilizada por ellos para un mejor rendimiento en la disciplina deportiva.

Post- Venta

Una información de alto valor para la empresa es la retroalimentación por parte de sus clientes una vez que se hayan prestado los servicios ofertados, de esta manera la empresa tiene ideas en las cuales basarse para mejorar la experiencia del cliente en futuras compras.

Esta se realizará por medio de una encuesta con formato google docs la cual se enviará al correo electrónico del cliente una vez haya finalizado la experiencia con nuestra empresa.

Fidelización de nuestros clientes

Los clientes podrán acceder a un descuento del 5% en todos los planes presentando el volante promocional de nuestra empresa.

Se le dará la oportunidad de convertirse en cliente fiel de tena xtrem pagando la carnetización y un único abono de 70.000. Esta carnetización le dará un 20% en todos los planes y un 25% en el plan glamping. Y el incremento de clientes se darán por medio de promociones los cuales se lanzarán en momentos claves del año

Fortalecimiento de la comunicación

Se buscará crear un contacto permanente con los clientes para poder fidelizarlos de manera que al final de la prestación de servicios por parte de la empresa se establezca un contacto con el cliente vía correo electrónico, enviando diferentes planes y promociones ofertadas.

Horarios de servicio

Nuestro servicio de atención es : Lunes a viernes de 8am-6pm y sábados de 8am-12pm, el horario de prestación del servicio varía según el plan adquirido.

El horario de las actividades van desde las 7 de la mañana hasta las 4 de la tarde.

Percepción del servicio

La percepción de los clientes , clientes potenciales o no clientes que perciben de la empresa sus servicios o productos ofertados puede mejorar teniendo en cuenta el canal postventa.

Canales de difusión

Los canales de comunicación que maneja la empresa se dan de manera virtual (redes sociales), y algunos locales físicos en donde clientes potenciales que prefieran el contacto personal, puedan acercarse a recopilar mejor información sobre los planes ofertados.

- CANALES DE PERCEPCIÓN O INFORMACIÓN: Con el fin de mejorar la percepción de nuestros servicios, esto se realizará de manera virtual, en nuestras páginas expondremos nuestro logo y slogan, junto con los comentarios de nuestros clientes.
- CANAL DE EVALUACIÓN: Como se mencionó en la anterior fase en nuestras redes sociales, se manejan los comentarios de clientes los cuales ya tuvieron la experiencia con nuestra empresa y de esta manera los clientes potenciales tendrán una opinión externa sobre nuestros servicios ofrecidos.
- CANAL DE COMPRA: Los clientes podrán adquirir su paquete de servicios a través de nuestras páginas web con la toma de sus datos personales, o de manera física en alguno de nuestros locales.

CANAL VIRTUAL

Los canales virtuales que permanecerán activos son Facebook, Instagram y Youtube en donde mostramos información de interés sobre el lugar, planes, precios, y las experiencias de las personas que han tomado nuestro servicio, de igual forma, nuestros clientes podrán contactarnos a través de mensajes por estos medios digitales y nuestro tiempo de respuesta no será mayor a 8 horas.

La forma en que se puede llevar, comunicar o distribuir nuestro servicio es por medio de las redes sociales y algunos locales visibles para la comunidad. Los canales serán de forma virtual en el cual se manejan las redes sociales como lo es Instagram, Facebook, Whatsapp y página web; el segundo canal de comunicación serán locales asociados a nuestra empresa, los cuales se ubicarán en puntos estratégicos de la ciudad y uno en el pueblo de Tena.

La función de los canales digitales es que las personas puedan conocer de nuestros servicios generando una publicidad mucho más llamativa por medio de publicaciones y videos, contribuyendo con una de las cosas que más nos caracteriza y es con el cuidado del medio ambiente. Entre más redes sociales mayor la posibilidad de tener contacto con nuestro público objetivo. En cuanto a la función de nuestro canal presencial, es que las personas que tengan dudas se pueden acercar y se les pueda explicar de una mejor manera nuestros servicios. Así mismo, se puede generar una mejor percepción en nuestra población y un aumento significativo de ventas.

CANAL FÍSICO:

Se contará con puntos de atención físicos en donde nuestro público objetivo puede encontrar información completa y de manera oportuna sobre los servicios que ofrecemos.

En el momento, se contará con 2 puntos físicos abiertos al público; uno en la ciudad de Bogotá y otro en el Municipio de Tena en donde los clientes se podrán acercar a resolver sus dudas

La percepción de las personas hacia la empresa incrementará al observar las diferentes experiencias vividas por otras personas a través de historias, videos y fotos de nuestros canales digitales con el objetivo de fidelizarlos en Tena Xtreme.

La evaluación se dará por medio de encuestas de satisfacción, ya que con esto podemos saber si nuestro servicio es adecuado o por el contrario, debemos replantear algunas cosas. De igual forma, se tendrán buzones de observación para saber lo que nuestro público piensa de nuestros servicios como empresa. Los canales de compra se constituirán por medio de los dos canales de comunicación (digital y presencial).

Segmentación del mercado

Tena Xtreme se enfocará en un nicho desde pre-juvenil hasta veterano, teniendo en cuenta el principio de individualidad de cada cliente el cual nos hace referencia Willmore y Costill a que “no todos estamos creados con la misma capacidad para adaptarnos al entrenamiento deportivo. La herencia desempeña una función importante en la determinación de la rapidez y el grado con el que nuestro cuerpo se adapta al programa de entrenamiento”. (2004, p.17).

Mediante la recreación y la actividad física se busca la mejora de hábitos y capacidades motrices repercutiendo en una mejora en cuanto a su estilo de vida. Dentro de las capacidades que se pueden mejorar están las capacidades motrices, capacidades coordinativas, habilidades sociales, mayor plasticidad neuronal y siendo específicos en algunos casos la mejora de patrones en la disciplina del ciclomontañismo.

En cuanto a la caracterización de nuestros clientes serán personas desde los 7 años hasta los 75 años de edad , que buscan desarrollar habilidades motoras de manera general, brindándole la oportunidad al cliente de que si así lo desea se puede enfocar de manera específica a una disciplina deportiva como el ciclomontañismo, ya sea desde adaptacion hasta niveles más avanzados y perfeccionamiento de la técnica.

Como estrategia de mercado la empresa sabe que las necesidades de los clientes son las oportunidades que la empresa tiene para poder llegar a más clientela, supliendo estas para mejorar su calidad de vida, teniendo en cuenta lo que afirma (Acuna y Mauriello, 2013) la recreación ha evolucionado y se ha ganado su propio espacio durante los años, lo cual se puede ver reflejado en las resoluciones internacionales, planes recreativos y leyes en diferentes países sobre todo de latinoamérica.

La prevención de lesiones tanto a nivel físico como emocional, son importantes en las diferentes poblaciones, ya que como nos menciona (Medina y Lorente, 2016) si el individuo por alguna razón tanto física, psíquica o emocional no estaba bien esto se verá reflejado afectando su desempeño y rendimiento, las diferentes oportunidades que brinda la empresa permitirá olvidarse del estrés y realizar actividades recreativas y deportivas, que fomenten el ejercicio físico y el deporte.

Los clientes potenciales buscan programas que les brinda diferentes opciones, no solo desde el deporte si no también desde la recreación y la integración social, por lo cual Tena Xtreme se caracteriza, cambiando el mundo del ecoturismo y llevándolo a todo tipo de población desde pre-juvenil hasta veteranos, con el enfoque que ellos prefieran darle dependiendo del nivel físico que estos se encuentren.

Para la post pandemia, nuestro propósito es contribuir a la reactivación económica del país especialmente vinculados al sector turístico, específicamente al ecoturismo y turismo de aventura con el ciclomontañismo. Por ser el turismo una de las mayores actividades económicas de los países, brindando la posibilidad de salir del encierro y desconectarse de la tecnología, buscando mejorar el estilo de vida y respirar un poco de aire. Esto conlleva ventajas para Tena Xtreme ya que por un lado se aumenta la actividad económica generando un crecimiento financiero y por otro se aumenta el número de clientes potenciales mejorando su calidad de vida.

Para Tena Xtreme es importante que todas las personas puedan disfrutar de nuestros servicios de la mejor manera, para ello segmentamos nuestros clientes entre los 7 a los 75 años. Los clientes del mercado actual buscan empresas dinámicas las cuales puedan generar nuevas actividades, por eso Tena Xtreme es la mejor opción para ellas, ya que cuenta con diferentes planes en los cuales pueden estar inmersos una gran cantidad de actividades.

Tena es un municipio de Cundinamarca, el cual se encuentra a una hora y media de la capital colombiana; se caracteriza por tener los tres pisos térmicos, frío, caliente y templado. Se ubica en la cordillera oriental, limita con el norte de Boyacá, al occidente con

la Mesa, al oriente con San Antonio del Tequendama y al sur con Mesitas del Colegio y cuenta con aproximadamente 7500 habitantes.

Estructura de costos

INGRESOS

Proyección ventas a un año

		VENTAS DEL PRIMER AÑO													
COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	PROMED
1	Plan Bici Tena	\$180.000	8	4	6	10	14	12	18	6	8	12	8	20	10,5
2	Plan Mini Travesía	\$236.000	10	4	8	12	15	14	16	4	10	10	8	18	10,8
3	Plan Mini Travesía Tena	\$200.000	5	3	5	7	10	8	18	4	6	14	6	20	8,8
4	Plan Recreativo Pedro Palo	\$230.000	4	2	4	6	9	7	10	0	8	10	3	13	6,3
5	Glamping	\$700.700	6	0	2	8	6	4	12	0	4	6	0	14	5,2

PROMEDIO DE INGRESOS DE UN MES						
COD	PRODUCTO/SERVICIO	PRECIO PROM.	VENTAS PROM.	INGRESOS PROM.		
1	Plan Bici Tena	\$180.000	10,5	\$1.890.000	42	PERSONAS ATENDIDAS EN PROMEDIO
2	Plan Mini Travesía	\$236.000	10,8	\$2.548.800	\$268.844	PRECIO PROMEDIO
3	Plan Mini Travesía Tena	\$200.000	8,8	\$1.760.000		
4	Plan Recreativo Pedro Palo	\$230.000	6,3	\$1.449.000		
5	Glamping	\$700.700	5,2	\$3.643.640		

		TOTAL INGRESOS	\$11.291.440		
--	--	-----------------------	---------------------	--	--

Proyección Egresos Mes a Mes

COSTOS FIJOS				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	Nomina	\$2.100.000	1	\$2.100.000
F2	Arriendos	\$2.700.000	1	\$2.700.000
F3	MANTENIMIENTO (Servicios)	\$1.650.000	1	\$1.650.000
F4	Carpas	\$280.000	6	\$1.680.000
F5	Materiales Actividades	\$200.000	3	\$600.000
			TOTAL COSTOS FIJOS	\$8.730.000

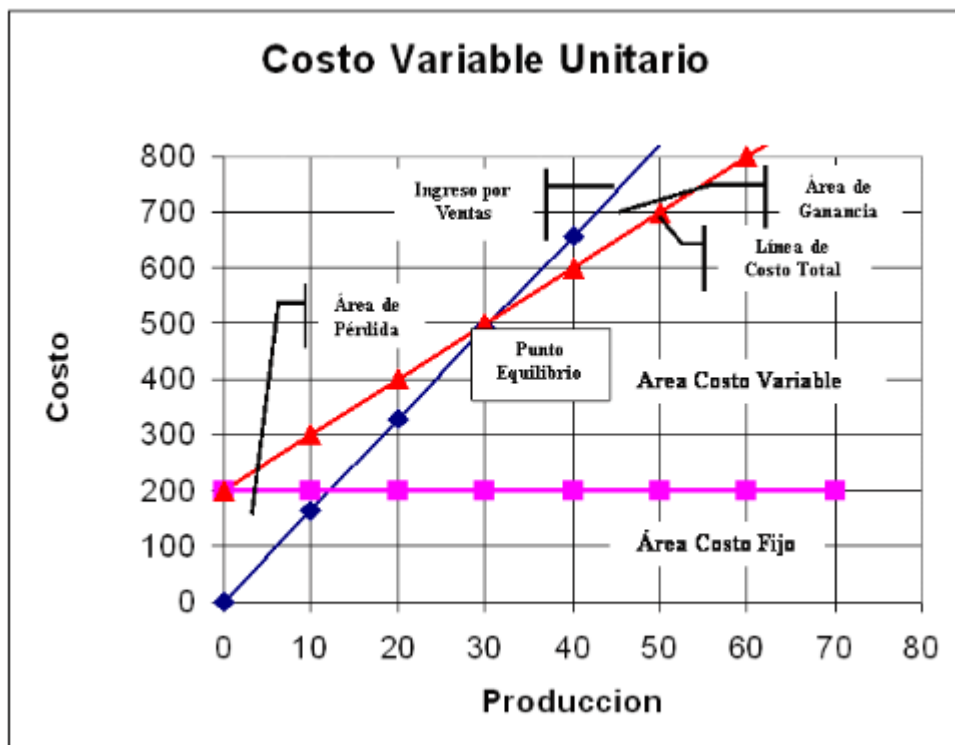
COSTOS VARIABLES				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V2	Mantenimiento bicicletas	\$100.000	3	\$300.000
V3	Souvenirs	\$35.000	15	\$525.000
V5	Kit de despinche	\$70.000	3	\$210.000
				\$0
			TOTAL COSTOS VARIABLES	\$1.035.000
	No. Personas 18		Costo Variable Unitario	\$ 57.500
			TOTAL DE COSTOS	\$9.765.000,00

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS						
COD	ACTIVO	PRECIO DE COMPRA	CANTIDAD	TOTAL	MESES A DEPRECIAR	COSTO MENSUAL
D1	Computador	\$2.000.000	1	\$2.000.000	48	\$41.667
D2	Televisor	\$2.500.000	1	\$2.500.000	48	\$52.083
D3	Ventilador	\$100.000	1	\$100.000	48	\$2.083
D4	Cinta Métrica (Seca)	\$572.811	1	\$572.811	48	\$11.934
D5	Tallímetro	\$654.100	1	\$654.100	48	\$13.627
D6	Báscula	\$666.000	1	\$666.000	48	\$13.875
		\$6.492.911	TOTAL DEPRECIACIÓN			\$135.269

COSTO NOMINA						
COD	ACTIVO	SALARIO	CANTIDAD	CONTRATO	HORAS MENSUALES	COSTO MENSUAL
HF1	Tutor Ciclomontañismo	\$800.000	1	ANUAL		\$800.000
HV2	Guia turistico	\$700.000	1	ANUAL		\$700.000
MB1	Mecanico bicicleta	\$600.000	1	ANUEL		\$600.000
						\$0
						\$0
						\$0
						\$0
						\$0
						\$0
		\$2.100.000	TOTAL COSTOS FIJOS			\$2.100.000

				Inversión Inicial	\$13.722.911
				Inversión Inicial	\$15.000.000

Punto de Equilibrio



Capacidad Máxima de Producción/Atención en un mes		100 Servicios			
Punto de Equilibrio=	Costos Fijos Totales				
	Precio Unitario - Costo Variable Unitario				
PE=	\$8.730.000				
	\$268.844	\$57.500			
PE=	41,3	Personas	13	Personas	
Valor de Equilibrio=	Punto de Equilibrio * Precio Unitario				

	PE=	41,3	\$268.844			
	VE=	\$ 11.105.158	Pesos			

Flujo de Caja

<u>Flujo de Ingresos</u>		<u>Flujo de Egresos</u>		<u>Flujo de Efectivo Neto</u>	
	A		B		A-B
AÑO	VALOR	AÑO	VALOR	AÑO	VALOR
1	\$ 135.497.280	1	\$ 117.180.000	1	\$ 18.317.280
2	\$ 155.008.888	2	\$ 130.397.904	2	\$ 24.610.984
TOTAL	\$ 290.506.168	TOTAL	\$ 247.577.904	TOTAL	\$ 42.928.264

TIR Y VPN:

		TIR			VNA=VPN =	\$15.778.103,23		
<u>Formulación de Datos</u>				RI				Primer año
VPN		-\$ 15.000.000						Segundo año
f1=	\$ 18.317.280	\$ 18.317.280	año 1	\$ 18.317.280	TIR=	102,96%		51,48%
f2=	\$ 24.610.984	\$ 24.610.984	año 2	\$ 42.928.264				
n=	2 años				RI=	\$ 42.928.264	Inv0 ≥ RI	
i=	24%					1788677,68	(Inv0 ≥ RI)/#meses	
Inv0=	\$ 15.000.000				RI=	8,386083288	MESES	11 Meses

Interpretación:

TIR: Debemos entender que la TIR es la Tasa Interna de Retorno, este indicador nos indica que esta en 51.8 %, lo cual nos indica que la inversión inicial se espera que crezca en dicho porcentaje forma anual, es decir que si invertimos 15.000.000 el crecimiento de esta inversión aumentará el valor en 7.722.000, esto es un buen porcentaje ya que esto se puede indicar que se puede realizar una buena inversión y puede crecer en un buen porcentaje, sin embargo, este no será el indicador para medir la viabilidad de la empresa.

VPN: Decimos que VPN es el valor Precio Neto, por lo cual podremos saber si el emprendimiento es viable, este se basa mediante la inversión inicial, al observar podemos ver que el precio es de 15.778.103 por lo tanto aumenta el valor de la inversión, es decir que no se genera pérdidas y que las ganancias van a subir, debido a que no se tocará el patrimonio de la empresa y se utilizará los flujos de caja.

Lienzo Canvas

Business Model Canvas

Diseñado por:
David Nieto, Julian Ovalle y Camilo Sánchez

Diseñado para:
Tena Xtrem

En: 7/08/2021

Iteración #
1



Creado por Marcelo Pizarro Miranda en base al trabajo de Alex Osterwalder <http://www.businessmodelgeneration.com> y a la inspiración de David Bland <http://agile.dzone.com/news/how-create-business-model>
Licenciado mediante Creative Commons Reconocimiento - Compartir igual 3.0 Unported - MARCELO PIZARRO MIRANDA - <https://www.marcelopizarro.com>

Referencias

- Acuña, Maritza, & Mauriello, Antonieta. (2013). Recreación y Educación Ambiental: algo más que volver a crear. *Revista de Investigación*, 37(78), 213-230.
Recuperado de:
http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1010-29142013000100011&lng=es&tlng=es
- Busch, M.C. (1975). *La Psicología del Tiempo Libre*. Editorial Mouton. Paris.
- Colina, D. M. (2011). Recreación laboral: Su efecto motivacional en los trabajadores. *Observatorio laboral revista venezolana*, 4(8), 37-51.

- Hernández, M., Rosales, N., & Cortés, S. P. (2011). Riqueza y diversidad florística de un bosque de niebla subandino en la Reserva Forestal Laguna De Pedro Palo (Tena–Cundinamarca, Colombia). *Revista Facultad de Ciencias Básicas*, 7(1), 32-47.
- Honey, M. (1999). *Ecotourism and Sustainable Development: Who Owns Paradise?* Island Press, Washington, D.C., 1999. ISBN 1-55963-582-7, pp. 22-23
- Medina, J. Á., & Lorente, V. M. (2016). Evolución de la prevención de lesiones en el control del entrenamiento. *Arch Med Deporte*, 33, 37-58.
- OIKOS, Grupo de Estudios Ecológicos. 1983. Vargas O., Rubiano J., Zerda E. (Eds.). Cuadernos Ecológicos, 1(1):1-19
- Ojuela. S y Sandoval. P. (2002). “ Guía del estudio de mercados para la evaluación de proyectos. *Universidad de Chile*. Recuperado de www.eenbasque.net
- Osorio C. Esperanza y Rico A. Carlos Alberto (2005). Diseño y Evaluación de Programas de Recreación. Editorial Funlibre. Colombia. 1era edición 2005.
- Vittori. J. (2013). Todo lo que debe saber sobre el mercado objetivo. *Doppler*. Recuperado de <https://blog.fromdoppler.com>
- Wilmore, J. H., & Costill, D. L. (2004). *Fisiología Del Esfuerzo Y Del Deporte*. Editorial Paidotribo.