

CAPITULO IV

PLAN DE NEGOCIOS CASO PRACTICO

4.1 Resumen Ejecutivo

Según, Felipe Calderón, presidente constitucional de México, el turismo, es la actividad económica de mayor crecimiento a nivel mundial. Dentro de esta actividad económica, el segmento de turismo Alternativo, que incluye al Ecoturismo, turismo de Aventura y turismo Rural, es el segmento turístico con mayor demanda y por lo tanto, mayor crecimiento. Wendy Hesketh, presidenta de la Asociación Mexicana de Turismo de Aventura y Ecoturismo (AMTAVE), menciona que sólo 80 de las 440 empresas mexicanas del sector son competitivas a escala internacional. La Sociedad de Producción Desarrollo Ecoturístico y de Pesca el Siete S.C. de C.V de R. L se encuentra ubicada en el Municipio de Atzalan en el estado de Veracruz. “El siete” ofrecerá 10 cabañas ecoturísticas en un ambiente totalmente natural y con dos ríos que lo cruzan, restaurante con capacidad para 80 personas, además de diversas actividades alternativas. Así mismo, cumple con la normatividad que exige la Secretaria de Turismo la cual estima que a nivel nacional, se realizan 667,000 practicas de turismo de Aventura y Ecoturismo. “El Siete” requiere una inversión inicial de \$150,000 pesos para capital de trabajo neto y \$3, 106,210 para un total de \$3, 256,210, de los cuales \$ 1, 200,000 (37%) será financiado mediante deuda y \$ 3, 256,210 (63%) con capital propio de socios. Las ventas proyectadas en el primer año (2007), serán de \$ 4, 160,840 generando una utilidad después de impuestos de \$1, 864,852 representando un 45% sobre dichas ventas. La razón de liquidez refleja un índice de 7 pudiendo cubrir perfectamente con sus obligaciones a corto plazo. El Administrador General será el Ingeniero Agrónomo especialista en bosques, José Ramón Morales, egresado de la Universidad Autónoma de Chapingo, con 10 años de experiencia en el sector publico dentro de la Secretaria de Programación y Presupuesto (SPP), Secretaria de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH), Secretaria de la Reforma Agraria (SRA) y actualmente propietario y administrador único de Viveros Bonsái S.A de C.V.

4.2 Descripción del Negocio

El Desarrollo Ecoturístico y de pesca “El siete”, actualmente consiste en un predio de 5.8 hectáreas de área natural con vegetación característica del bosque de transición, ideal para el cultivo de café, además de dos ríos que cruzan el terreno y forman siete pequeñas cascadas. Así mismo, contiene pozas naturales de agua con truchas arcoiris; un manantial de agua cristalina, una cañada de 35 metros; vegetación arbórea y herbácea, como pinos, liquidámbar y helechos arbóreos; fauna, que incluye conejos, mapaches, ranas y gorriones. Todo esto, hace de este predio, un excelente destino para la realización de actividades de turismo alternativo como rappel, bicicleta de montaña y pesca recreativa; así como también, observación de ecosistemas, investigación biológica, senderismo o simplemente como descanso dentro de la naturaleza, en materia de Ecoturismo. El proyecto entonces, pretende la elaboración de 10 cabañas ecoturísticas, un restaurante y bodegas para guardar todo el material necesario para brindar actividades de turismo alternativo a los turistas.

4.2.1 Nombre de la empresa

Nombre comercial: Desarrollo Ecoturístico y de Pesca “El Siete”.

Contacto: José Ramón Morales Pérez

Teléfono: 52+ 01 (222) 2000-706

Correo Electrónico: Ecoturismoelsiete@hotmail.com

4.2.2 Ubicación Geográfica

Dirección: Km. 7.4 carretera Altotonga – Tlapacoyan.

Municipio: Atzalan. Estado de Veracruz, México.

Coordenadas: Latitud Norte: 19° 49’ 10”. Longitud Oeste 97° 13’ 30”.

4.2.3 Antecedentes / Historia

El Ingeniero Agrónomo José Ramón Morales, actual propietario del predio donde se planea realizar el proyecto, vivió en Perote, Veracruz en el año de 1982. Se dedicaba a realizar plantaciones forestales para el Proyecto Silvícola Industrial de la Presidencia de la Republica.

Después de sobrevolar la zona en Helicóptero para determinar la mejor zona para realizar plantaciones de pinos, ubicó fácilmente el predio, ya que, gracias a la altura, observó tres características peculiares:

- *Pasando el pueblo de Atzalan, es el único tramo recto de la carretera Altotonga Tlapacoyan donde es posible realizar un rebase seguro de automóviles, debido a que dicha carretera, contiene en su mayoría, curvas.*
- *Dentro del predio, se unen dos ríos: “el río Salado” y “el río Dulce”.*
- *Contiene dos hectáreas de terreno plano a pie de la carretera, los predios aledaños y con límite de carretera, son de orografía muy accidentada.*

El Ingeniero, al investigar los datos de propiedad del predio, contactó al poseedor del terreno, el cual se lo ofreció en venta. Desgraciadamente en ese entonces, el Ing. Morales, no contaba con el capital suficiente para adquirir este predio y no pudo comprarlo. Posteriormente se mudó a Cancún, Quintana Roo, donde se desempeñó en la venta de plantas de ornato y elaboración de jardines. Veinte años después de radicar en Perote y nunca olvidando este precioso predio, de bosque de transición, el Ing. Morales, tuvo el capital suficiente para adquirirlo. El predio era utilizado por su antiguo dueño para realizar actividades de agricultura y ganadería pero prácticamente al momento de la venta, el terreno estaba abandonado. Es aquí donde nace el interés de poder realizar un proyecto Ecoturístico y de Aventura, que vele por la conservación de la naturaleza y al mismo tiempo, genere beneficios económicos.

4.2.4 Concepto del Negocio o Servicio

El concepto que pretende este proyecto principalmente, es el brindar un servicio de hospedaje en cabañas ecoturísticas y restaurante, donde nuestro cliente disfrute de estar en contacto con la naturaleza inalterada, realizando como complemento, actividades de Ecoturismo y Turismo Alternativo.

4.2.5 Misión

“Brindarte servicios de hospedaje Ecoturísticos, así como actividades alternativas de calidad, ayudando a preservar el medio ambiente y fomentando el desarrollo cultural y económico sustentable”.

4.2.6 Visión

“Ser el complejo ecoturístico líder a nivel nacional, a través de la calidad en el servicio al cliente, la capacitación continua de nuestros colaboradores y un adecuado manejo sustentable de los recursos”.

4.2.7 Producto o Servicio

Servicio de hospedaje ecoturístico con la oferta complementaria de servicio de alimentos, pesca recreativa, tirolesa, rappel, agroturismo, kayakismo, bicicleta de montaña, campismo, observación de flora y fauna, senderismo, y fotografía.

4.2.8 Entorno Físico

“El Siete”, se localiza en el Km. 7.4 de la carretera Altotonga - Tlapacoyan, dentro del municipio de Atzalan, en la región centro norte del estado de Veracruz. Latitud Norte 19° 47' y Longitud Oeste 97° 14'.

Según los datos del Municipio de Atzalan en el año 2000⁵⁰, algunas características físicas donde se realizará el proyecto son:

⁵⁰ Municipio de Atzalan, Veracruz. (2002) [En Línea]

Altitud: 1,660 msnm.

Clima: Templado húmedo, con una temperatura promedio de 16.2 °C y una precipitación media anual de 2,245 mm.

Hidrografía: El municipio se encuentra regado por los ríos Alseseca y Colorado, que son tributarios del Río Nautla.

Límites Políticos: Al Norte limita con el municipio de Martínez de la Torre, al Sur con Altotonga y Misantla, al oeste con Tlapacoyan y Jalacingo.

Flora: Los ecosistemas del municipio son el bosque de transición, encontrando coníferas como el Pinus Pátula y hojosas como Liquidámbar.

Fauna: Existen los conejos, armadillos, tejones, mapaches, tlacuaches, zorrillos y codornices.

4.2.9 Entorno Social

Según los datos del Municipio de Atzalan en el año 2000⁵¹, algunas características físicas donde se realizara el proyecto son:

Historia: En la época prehispánica, fue una aldea totonaca de la Confederación de Mexicaltzingo hacia el año 1200. Altotonga, hoy municipio, llegó a pertenecer a Atzalan. En 1569, siendo vicario de la provincia de Atzalan Fray Diego de López, se construyó la capilla de San Miguel y en 1670 el templo principal.

La fundación de Atzalan, se debió a motivos militares, pues se había dado la penetración nahua, principalmente, en Xalacingo y Nautla. En 1554 lo visita Diego Huitziquitzin a nombre del Virrey, dando en él posesión del cacicazgo a Don Pedro Fernández Pimentel, descendiente del señor del Mezcalcingo.

⁵¹ Municipio de Atzalan, Veracruz. (2002) [En Línea] Ibid.

Durante la conquista española, Atzalan fue de los primeros pueblos que recibieron la influencia del conquistador, el padre Francisco María Cortés, en su monografía de la parroquia de San Andrés Atzalan, establece que en el año 1639 se construyó la primera iglesia de este pueblo, la torre solitaria del campanario se construyó en el año de 1702.

Alrededor de 1880, el pueblo de Atzalan tuvo un resurgimiento económico por encima de las poblaciones aledañas, así el primero de diciembre de 1891, el pueblo de Atzalan fue elevado a la categoría de villa, el cual todavía sustenta; para recordar este hecho, existe una placa conmemorativa que se encuentra incrustada en el kiosco del parque Colón. Con el advenimiento de la revolución, los capitales que había en Atzalan desaparecieron, lo que la aletargó.

Durante la época revolucionaria tocó a Atzalan tener el honor de haber sido testigo de la primera restitución de tierras hecha legalmente, es decir, que una vez promulgada la ley del 6 de enero de 1915, las comunidades de La Florida, Sompázo, Tatzallanala, Ictzictic y Xontaxpan recobraron las tierras de las cuales habían sido despojados y que detentaba el licenciado Benigno Ríos, propietario de la hacienda de Santa Cruz; esta restitución fue hecha por el teniente de armas Aurelio Pazos Martínez, en ese entonces, presidente municipal.

Población: “El Siete”, se encuentra dentro del municipio de Atzalan, Veracruz cuya población en el año 2000 ascendía los 48,179 habitantes distribuidos en una razón de 88.6 hab. /km² distribuidos en 190 localidades, de las cuales 189 son localidades rurales y una urbana, es decir, 45483 hab, se encuentran en las localidades rurales y solamente 2696 en la localidad urbana. El número de indígenas en la zona es de 382.

Educación: El número de escuelas totales es a nivel preescolar 95, primaria 145, secundaria 24 y bachillerato con 10, siendo el bachillerato el máximo nivel de estudios que existe en el municipio.

Salud: El municipio cuenta con un total de 20 unidades médicas todas de primer nivel y un total de 26 médicos.

Figura 4.1 Atzalan



Fuente: <http://groups.msn.com/ATZALANVER-WEB/masfotosdenuestropueblo.msnw?Page=>

4.2.10 Entorno Económico

Según los datos del Municipio de Atzalan en el año 2000⁵², algunas características económicas donde se realizara el proyecto son:

Longitud de la Red Carretera:

- Troncal Federal 26.50 Km.
- Alimentadoras Estatales (pavimentadas) 14.20 Km.
- Caminos rurales (pavimentados) 0.00 Km.
- Alimentadoras Estatales (revestidas) 16.40 Km.
- Caminos rurales (revestidos) 84.30 Km.

30 Instituciones públicas:

Comprende expendios DICONSA, LICONSA, IMSS, INFONAVIT, CERESO y la SHCP.

⁵² Municipio de Atzalan, Veracruz. (2002) [En Línea] Ibid.

3 Agencias:

Comprende módulos fiscales, oficinas COTEL, centro operativo regional, oficinas de cambio, módulo de correo rural y módulo expendedor automático de estampillas.

Unidades de comercio y abasto:

48 Tiendas CONASUPO, que comprenden tiendas rurales y los del Programa de Apoyo a las Zonas Populares Urbanas.

Las actividades económicas del municipio de Atzalan son la agricultura y ganadería, en la primera el cultivo representativo es el café, cuyo precio en el mercado internacional desde hace 10 años alcanza niveles de rentabilidad. La ganadería es de tipo extensiva y complementa los ingresos familiares con la agricultura. Los ejidatarios en general en el estado de Veracruz, tienen mas de 50 años y en promedio poseen superficies que van de 2 a 5 hectáreas.

4.3 Organización

4.3.1 Antecedentes de los ejecutivos clave y la Administración.

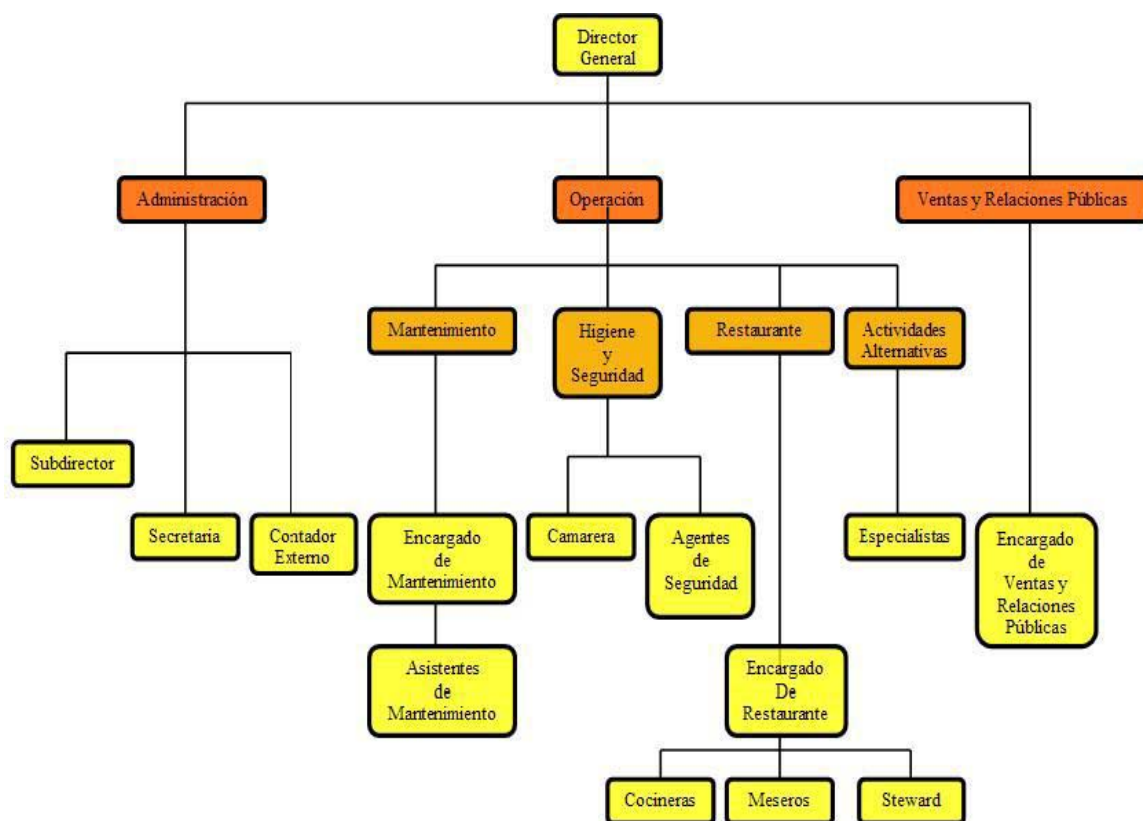
Director General

Debido a que la pequeña y mediana empresa es dirigida, en la mayoría de los casos por su fundador, este negocio, no será la excepción. El Administrador General será el Ingeniero Agrónomo especialista en bosques, José Ramón Morales, egresado de la Universidad Autónoma de Chapingo, con 10 años de experiencia en el sector publico dentro de la Secretaria de Programación y Presupuesto (SPP), Secretaria de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH), Secretaria de la Reforma Agraria (SRA), el Fideicomiso para el Desarrollo del Plan de Estructuración de Bosques Artificiales y NAFINSA. Actualmente, desde 1986 se ha desempeñado como empresario y administrador único de Viveros Bonsái S.A. de C.V., la cual, es una mediana empresa ubicada en la ciudad de Cancún, Quintana Roo

que se dedica a la venta de planta de ornato y elaboración de jardines, habiendo realizado jardinería, diseño y mantenimiento de grandes hoteles como: Fiesta Americana Coral Beach, Grand Meliá Cancún, Sheraton.

4.3.2 Estructura organizacional de la empresa.

Figura 4.2 Organigrama



Fuente: Elaboración Propia

Al inicio de operaciones, “El Siete” contará con los siguientes puestos:

Área de Administración

- Director General (1)
- Subdirector (1)
- Secretaria (1)
- Contador Externo (1)

Área de Operación

Subárea de Mantenimiento

- Encargado de Mantenimiento (1)
- Asistentes de Mantenimiento (4)

Subárea de Higiene y Seguridad

- Camarera/ Concierge (2)
- Agente de Seguridad (2)

Subárea de Restaurante

- Encargado de Restaurante (1)
- Cocinero (2)
- Mesero (3)
- Steward (1)

Subárea de Actividades Alternativas

- Especialista (2)

Total de empleados en el proyecto = 22 empleados.

Dependiendo de los resultados obtenidos a lo largo del primer año, la Administración juzgara el momento, naturaleza y cantidad de capital de trabajo necesario para una adecuada respuesta a un posible incremento en la demanda de servicios o las necesidades existentes durante la operación.

4.3.3 Determinación de puestos y funciones

Se muestra en el Anexo 1

4.3.4 Políticas de Selección de Personal

Se muestra en el Anexo 2

4.3.5 Tabla de Sueldos

Los sueldos que se pagaran a los empleados fueron tomados en base a la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos (CONASAMI), El salario mínimo correspondiente a la Zona C, en la cual se encuentra el Estado de Veracruz es de \$ **45.81**⁵³ pesos diarios.

Se muestra en el Anexo 3

4.3.6 Reglamento Interno para Visitantes

Se muestra en el Anexo 4

⁵³ Consejero Fiscal [En Línea]

4.4 Operación

4.4.1 **Producto / Servicio**

Los Servicios que se ofrecerán dentro del Desarrollo, serán los siguientes:

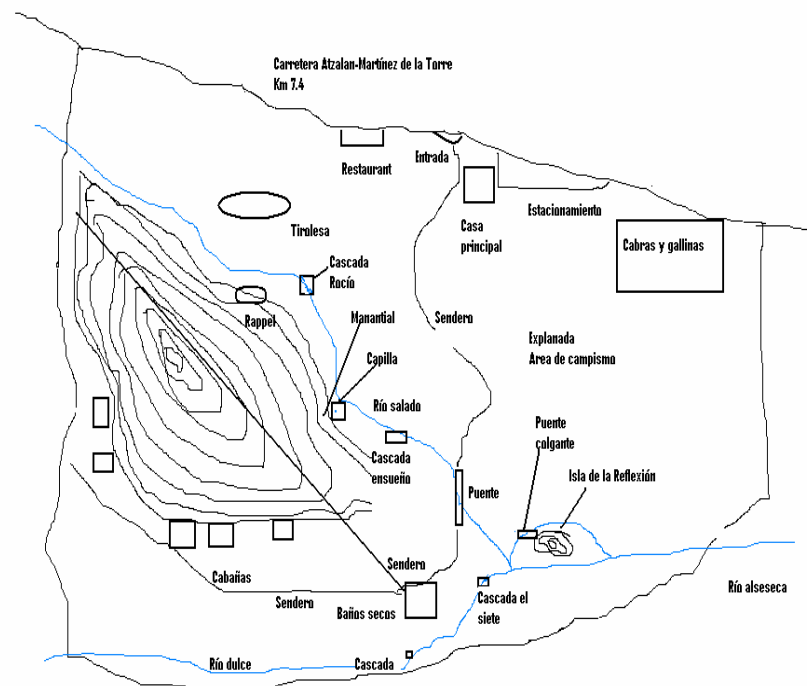
- Servicio de Hospedaje Oferta de 10 Cabañas Ecoturísticas. De las cuales, 9 cabañas tendrán capacidad para 4 personas y 1 cabaña que será especial para parejas, con capacidad para dos personas. Las Cabañas tendrán dos cuartos con una cama cada uno. Un baño entero, sala de estar y pórtico.
- Un restaurante al pie de la carretera, especializado en comida mexicana y comida casera. Que estará disponible tanto para los huéspedes y visitantes del desarrollo, como público en general. Así mismo, contara con un salón independiente para eventos o juntas.
- Área de acampado con capacidad para 30 tiendas de campaña. El área de acampado contara con 2 baños enteros para hombres, 2 baños enteros para mujeres y 2 lavaderos. Además de 4 asadores.
- Senderos disponibles para la observación de la flora y fauna.
- Rutas para ciclismo de montaña para aquellos amantes de las actividades extremas.
- Rappel que podrá efectuarse en una cañada de 35 metros.
- Pesca recreativa en el río dulce, con un perfecto escenario natural. Para evitar una pesca masiva que reduzca significativamente la cantidad de peces en el río, se habilitaran 3 estanques de cultivo de trucha con el fin de sembrar un pez en el río por cada pez que sale del mismo.

- Vivero en donde estarán a la venta plantas de ornato.
- Agroturismo a través de la realización de talleres para la extracción de leche y elaboración de yogurt y quesos en la granja del desarrollo, donde existirán conejos, gallinas, vacas, borregos y chivos.

4.4.2 Maquinaria y Herramienta

Diseño de Instalaciones Físicas

Figura 4.3 Diseño de Instalaciones Físicas



Fuente: Elaboración Propia

Ampliada en el anexo 5

4.4.3 Diseño de instalaciones físicas

Se muestra en el anexo 6

El diseño de las instalaciones como las cabañas será cuidadosamente elegido de tal manera que el ambiente natural permanezca sin mayor alteración, se buscará ocupar materiales de la región con la mayor durabilidad.

Algunas instalaciones que se pretenden construir posteriormente son:

- Campo de Fútbol
- Alberca de 10 x 15 mts.
- Tirolesa de 250 mts.
- Temascal
- Palapa de 6 x 12 mts.
- Campo de Gotcha

4.4.4 Atención al cliente

POLITICAS DE ATENCION A CLIENTES

1. Los servicios que se presten a los clientes, deberán contemplar las políticas vigentes en cuanto a precios, descuentos y forma de pago.
2. Las cotizaciones para un número de visitantes a gran escala, serán verificadas por la Administración General.
3. Todo servicio que se vaya a brindar requerirá de una Orden de Servicio en donde especifiquen los detalles pertinentes.

4. El personal de ventas al contratar un servicio, deberá contemplar los siguientes aspectos importantes:
 - a. Cantidad de Personas involucradas
 - b. Hora y día en el que el cliente desea que se le brinde el servicio.
 - c. Tipos de servicio que el cliente solicita.

5. Al realizarse un mantenimiento de las instalaciones, se deberá cuidar que ningún cliente pueda sufrir un accidente, por las instalaciones o las herramientas alrededor de donde se realiza el trabajo,

6. Al término del mantenimiento se limpiará y ordenará el lugar en donde se desarrolló el trabajo.

7. El cliente deberá verificar la correcta realización del servicio, de tal manera que firme de conformidad la orden de servicio.

8. En caso de que el cliente solicite servicios extras a los contemplados en la Orden de servicio, se deberán consultar con el área de Operaciones ya que el personal o equipo pueden estar programados para otro servicio.

9. En caso de que el cliente realice reclamación por el servicio, se analizará primeramente si las causas son imputables a la empresa; y en caso de ser así, se realizarán los trabajos necesarios. En caso contrario, se le explicará al cliente la situación y se negociará con el cliente un costo extra por la reparación del daño.

4.4.5 Uso de Tecnologías Alternativas

En el uso de tecnologías alternativas, en la medida de lo posible se usaran materiales de la región, se hará una recolección, separación y reciclé de basura día con día. Los baños serán baños secos, en donde se pueda separar sólidos de líquidos.

El desarrollo podría fácilmente generar su propia luz a través del uso de turbinas especiales que transformaran la fuerza de caída de las cascadas en energía, lamentablemente la generación de energía eléctrica es de uso exclusivo para la Comisión Federal de electricidad (CFE), por lo que este tipo de alternativa, a pesar de ser viable, no es posible realizarla. De igual manera, se buscara implementar métodos de limpieza de aguas grises o jabonosas a través del uso de pantanos artificiales con plantas acuáticas.

4.4.6 Canales de Comercialización

Los canales de comercialización serán los siguientes:

- Reservación vía Internet
- Reservación vía telefónica

4.4.7 Promoción

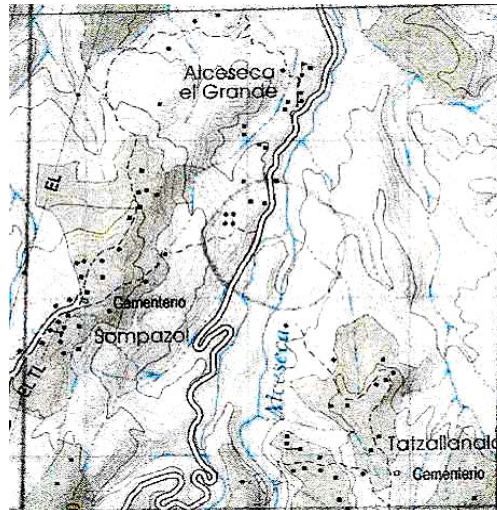
En seguida, se muestra los medios de comunicación para promocionar el desarrollo:

- Agencias de Viaje
- Portales Turísticos en Internet
- Folletos y Propaganda
- Revistas Especializadas de Turismo Alternativo
- Periódico
- Relaciones Publicas
- Pagina del Desarrollo Ecoturístico y de Pesca “El Siete”

4.5 Diagnóstico turístico

4.5.1 Inventario de recursos naturales y culturales con potencial turístico interno.

Figura 4.4 Ubicación del Desarrollo Ecoturístico y de Pesca “El Siete” entre las localidades de Tatzallanala y Sompazol.



Fuente: Desconocida

Dentro de las 5.8 hectáreas del predio, se pueden señalar los siguientes recursos naturales potenciales para la realización de Turismo Alternativo:

- **2 Ríos:** El Río Dulce y El Río Salado, que al unirse, hacen uno solo y forman el Río Alseseca.
- **7 Cascadas:** El Resbalón, Cascada Mariana, Cascada Rocío, El ensueño, Cascada Efraín, Cascada “El Vigilante y Cascada “El Siete”.

Figura 4.5 Cascada Vigilante
Cascada “El Vigilante”



Fuente: Elaboración Propia

Figura 4.6 Cascada Rocío
Cascada “Rocío”



Fuente: Elaboración Propia

- **Pozas naturales de agua con truchas arcoiris.**

Figura 4.7 Cascada El Siete
Cascada “El siete”



Fuente: Elaboración Propia

- **Un pequeño manantial de agua cristalina** que provee de agua potable al desarrollo, con un gasto aproximado de 20 lts. por minuto.
- **Peña “El Chico”** con una cañada de 35 metros perfecta para hacer rappel.

Figura 4.8 Peña El Chico

Peña “El Chico”



Fuente: Elaboración Propia

- **Vegetación arbórea y herbácea,** como pinos, liquidámbar y helechos arbóreos.
- **Fauna,** que incluye conejos, mapaches, ranas, topos y gorriones.

Figura 4.9 Helecho



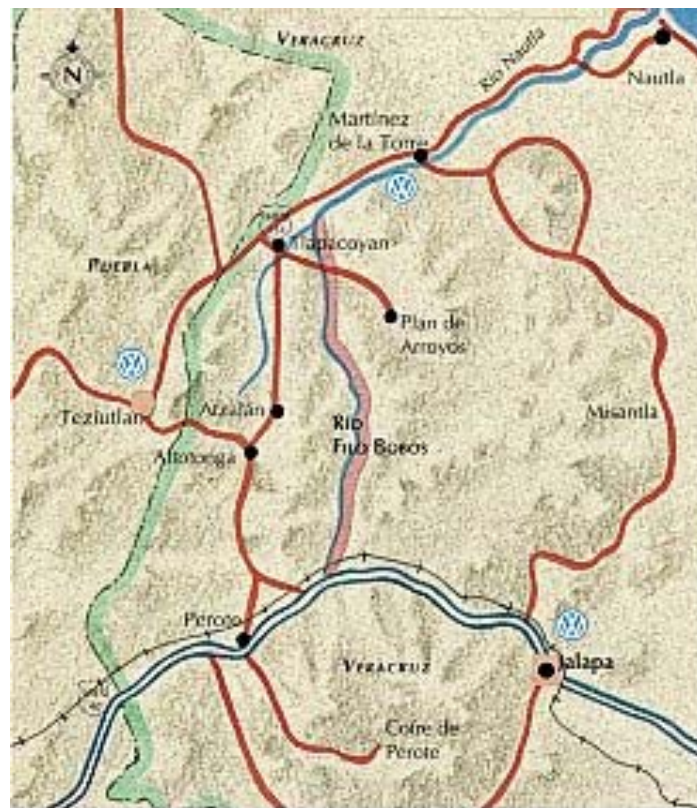
Fuente: Elaboración Propia

4.5.2 Inventario de recursos naturales y culturales con potencial turístico externo.

Los centros de población más cercanos al Desarrollo Ecoturístico “El Siete” son:

- Atzalan a 7 Km.
- Altotonga a 10 Km.
- Tlapacoyan a 20 Km.
- Perote a 34 Km.
- Teziutlan a 35 Km.

Figura 4.10 Ubicación del Municipio de Atzalan



Fuente: Desconocida

- El atractivo principal del pueblo de Atzalan es el Templo de San Miguel, que data de 1679.

Figura 4.11 Torre de Atzalan



Fuente: <http://groups.msn.com/ATZALANVER-WEB/masfotosdenuestropueblo.msnw?Page=>

- Los domingos en el municipio vecino de Altotonga, se establece un mercado, característico por la riqueza cultural, ya que bajan de las localidades cercanas muchos indígenas a vender su mercancía.
- **Pancho Pozas** en el municipio de Altotonga, donde se pueden observar varios manantiales que dan inicio al Río Salado.

Figura 4.12 Cascada Tomata

- **Cascada “Tomata”** de exuberante naturaleza virgen, es formada por los ríos Alseseca, María de la Torre y Río Bobos. Se desploma en una gran poza para continuar por los laberintos de un profundo cañón, produciendo un sorprendente espectáculo multicolor de arcoiris. Mide 60 mts. de altura y 10 de ancho.



Fuente:

<http://i6.photobucket.com/albums/y235/yeste/PICT1992.jpg>

- **Hacienda el Jobo** en el municipio de Tlapacoyan, a menos de 20 Km. De “El Siete”. Perteneció al Primer Presidente de México, el General Guadalupe Victoria.

Figura 4.13 Cascada El Encanto

- **Cascada “El Encanto”** la cual se encuentra en el municipio de Tlapacoyan con una altura de 20 mts y esta rodeada de un cañón con paredes que alcanzan los 200 mts.



Fuente:

<http://filoboboscamp.tripod.com/id21.html>

- **Zona arqueológica de los Filobobos** En el municipio de Tlapacoyan; antes de la gasolinera, desviando hacia Plan de Arroyo y por camino de terrecería hasta llegar a la Zona. Es un Área Natural protegida por decreto de unas 10 000 hectáreas, ubicado a 400 msnm. en un clima semi-cálido húmedo con lluvias todo el año y una temperatura media de 28 grados centígrados.
- **Zona arqueológica “El Cuajilote”** que surgió hacia el año 200 d.C. y tuvo una ocupación constante hasta el año 800 d.C. Aquí se encuentra una gran plaza central rodeada por un conjunto de importantes edificios y plazas más pequeñas. Oficialmente no han sido identificados como alguna de las culturas conocidas hasta el momento, recoge aspectos de la cultura totonaca, maya, y nahuatl.
- **Zona arqueológica Vega de la Peña** donde encontramos piedras basálticas, con bajo relieves, un juego de pelota y pirámide a la orilla del río que se presume fue habitado entre los años 900 y 1500. Se encuentra ubicado unos 4 Km. Al norte de El Cuajilote.

Figura 4.14 Zona Arqueológica Vega de la Peña



Fuente: http://portal.veracruz.gob.mx/portal/page?_pageid=56,3850423&_dad=portal&_schema=PORTAL

- **Cofre de Perote** a 35 Km. Del Desarrollo perfecto para la práctica de alpinismo ya que cuenta con una gran roca de 200 mts de altura que le da el nombre, ya que tiene forma de Cofre. Se eleva 4,280 msnm.

4.5.3 Análisis situacional para determinar la viabilidad del proyecto

Los recursos naturales y sociales, así como los conceptos a continuación, hacen del Desarrollo Ecoturístico y de Pesca “El Siete”, un proyecto viable para la oferta de servicios turísticos alternativos.

- Las excelentes vías de comunicación que se tienen por carretera, ya que el acceso de llegada al desarrollo es a la orilla de carretera.
- El clima cálido ideal para bañarse en el río.
- Los servicios que serán muy completos
- La experiencia del propietario en actividad turística.
- Los precios accesibles

- La cercanía con ciudades de poblaciones mayores a más de 1 millón de habitantes, como: Xalapa, Veracruz, Puebla y el Distrito Federal.

4.6 Análisis de Mercado

4.6.1 Descripción de la industria

México es un país que cuenta con un gran potencial turístico gracias a su patrimonio, cultural, como de recursos naturales. La siguiente tabla muestra como México ha escalado 5 posiciones dentro del mercado turístico internacional en medio siglo.

Figura 4.15 México a nivel mundial en materia de turismo⁵⁴

Rango	1950	Cuota Mundial	1970	Cuota Mundial	1990	Cuota Mundial	2004	Cuota Mundial
1	Estados Unidos		Italia		Francia		Francia	
2	Canadá		Canadá		Estados Unidos		España	
3	Italia	71%	Francia	43%	España	38%	Estados Unidos	33%
4	Francia		España		Italia		China	
5	Suiza		Estados Unidos		Hungría		Italia	
6	Irlanda		Austria		Austria		Reino Unido	
7	Austria		Alemania		Reino Unido		Hong Kong	
8	España	17%	Suiza	22%	México	19%	México	14%
9	Alemania		Yugoslavia		Alemania		Alemania	
10	Reino Unido		Reino Unido		Canadá		Austria	
11	Noruega		Hungría		Suiza		Canadá	
12	Argentina		Checoslovaquia		China		Hungría	
13	México	9%	Bélgica	10%	Grecia	11%	Turquía	11%
14	Países Bajos		Bulgaria		Portugal		Malasia	
15	Dinamarca		Rumanía		Malasia		Ucrania	
	Otros	3%	Otros	25%	Otros	33%	Otros	42%
Total	25 millones		166 millones		457 millones		766 millones	

Fuente: Organización Mundial del Turismo.

Fuente: SECTUR “Donde estamos y hacia donde vamos en materia de turismo”. (2006)

El turismo es el tercer generador de divisas del país, después del petróleo y las remesas, participando con \$10,753 millones de dólares.

⁵⁴ Estudio de SECTUR. “Donde estamos y hacia donde vamos en material de Turismo” Enero, 2006.

A pesar de que los turistas internacionales cada año aumentan, el turismo domestico representa mas del 80% del consumo total en el mercado interno. Si tomamos en cuenta que los municipios turísticos tienen menor grado de marginación que el resto de los municipios, al hablar del municipio de Atzalan, que no tiene ninguna oferta turística, no solo se puede suponer que existe una actividad económica potencial, sino que también, la creación de empleos para la población del mismo, puede contribuir a minimizar la marginación y elevar la calidad de vida, mediante un desarrollo sustentable. México se ubica entre los cinco primeros países con mayor biodiversidad en el mundo, lo cual le permite ser uno de los principales destinos para la práctica del ecoturismo. El ecoturismo y el turismo de aventura son dos de los segmentos turísticos que han tenido un mayor dinamismo en los últimos años en nuestro país. A tal grado que la demanda formal anual de este tipo de actividades, de turistas nacionales y extranjeros, excede los 750 millones de pesos. Así mismo, la ventaja de que el Estado se encuentre aumentando al turismo, como una política de Estado, hace del Turismo Alternativo un segmento de mercado con gran potencial económico.

4.6.2 Beneficios del servicio

Como se menciona en nuestra misión: *“Ser el complejo ecoturístico líder a nivel nacional, a través de la calidad en el servicio al cliente, la capacitación continúa de nuestros colaboradores y un adecuado manejo sustentable de los recursos”*, la capacitación continua será un instrumento que otorgara una ventaja competitiva que permita diferenciarnos de los competidores. La calidad del servicio al cliente será un principio fundamental de todos los colaboradores del Desarrollo con el fin de buscar un entera satisfacción por parte de nuestros visitantes. Así pues, este, será nuestro sello de distinción, provocando que nuestros clientes nunca olviden la experiencia de haber visitado el desarrollo al haber recibido un trato de amabilidad y respuesta, en la medida posible de sus necesidades y expectativas.

4.6.3 Definición del Mercado Meta

Población de Mercado Meta:

- Profesionistas nacionales y extranjeros que viajen en parejas

Elemento de segmentación: *Profesionista nacional o extranjero que viaje en pareja*

- Jóvenes nacionales y extranjeros que viajen con amigos

Elemento de segmentación: *Jóven nacional y extranjero que viaje con amigos*

- Turistas nacionales y extranjeros que viajen en familia, en auto propio.

Elemento de segmentación: *Turista nacional que viaje en familia, en auto propio*

- Jubilados nacionales y extranjeros que viajen en pareja

Elemento de segmentación: *Jubilado nacional o extranjero que viaje en pareja*

- Grupos empresariales que viajen con fines de recreación, así como capacitación.

Elemento de segmentación: *Grupo empresarial que viaje con fines de recreación y capacitación.*

4.6.4 Segmentación de mercado

- *Profesionista nacional o extranjero que viaje en pareja*

Edad: 24-30

Gusto por: Estar en contacto con la naturaleza
 Descansar y salir de la ciudad
 Realizar Actividades Alternativas

Procedencia nacional: Veracruz, Puebla, México DF

Procedencia internacional: Estados Unidos, Canadá, España, Italia, Francia

Nivel Socio-económico: Medio-Alto

- *Jóven nacional y extranjero que viaje con amigos*

Edad: 18–25 años

Gusto por: Estar en contacto con la naturaleza
Realizar actividades alternativas.

Nivel Socio-económico: Medio- Alto

Procedencia nacional: Veracruz, Puebla, México DF

Procedencia internacional: Estados Unidos, Canadá, España, Italia, Francia

Nivel Socio-económico: Medio-Alto

- *Turista nacional que viaje en familia, en auto propio*

Edad: 30-45

Gusto por: Estar en contacto con la naturaleza
Descansar y salir de la ciudad
Realizar Actividades Alternativas
Conocer diferentes formas de vida
Diversión e integración de la familia

Procedencia nacional: Veracruz, Puebla, México DF

Procedencia internacional: Estados Unidos, Canadá, España, Italia, Francia

Nivel Socio-económico: Medio-Alto

- *Jubilado nacional o extranjero que viaje en pareja*

Edad: 50-65

Gusto por: Estar en contacto con la naturaleza
Descansar y salir de la ciudad
Realizar Actividades Alternativas
Conocer diferentes formas de vida

Ampliar sus conocimientos culturales

Procedencia nacional: Veracruz, Puebla, México DF

Procedencia internacional: Estados Unidos, Canadá, España, Italia, Francia

Nivel Socio-económico: Medio-Alto

- *Grupo empresarial que viaje con fines de recreación y capacitación.*

Edad: Indistinta

Gusto por: Estar en contacto con la naturaleza

Descansar y salir de la ciudad

Realizar Actividades Alternativas

Incrementar el trabajo de equipo

Recibir capacitación

Procedencia nacional: Veracruz, Puebla, México DF

Procedencia internacional: Estados Unidos, Canadá, España, Italia, Francia

Nivel Socio-económico: Medio-Alto

4.6.5 Propuesta de Encuesta para recolección de datos

A continuación se muestra la encuesta que se realizara para adquirir los datos necesarios para el estudio posterior de la demanda.



Buen día. Soy estudiante de la Universidad de las Américas, Puebla y me encuentro recabando información sobre los hábitos de consumo de servicios de turismo alternativo para mi proyecto de tesis. La información obtenida con la aplicación de este cuestionario será utilizada con fines académicos, exclusivamente. Agradezco de antemano su participación en este estudio.

1. ¿Acostumbra usted a salir de la ciudad durante las vacaciones? (Si su respuesta es no, pase a la pregunta 5)

Si No

2. ¿Durante que periodo del año acostumbra a viajar? Puede seleccionar más de una opción.

Primavera Verano Otoño Invierno

3. Seleccione para cada uno de los siguientes factores la importancia que tienen al decidir un destino vacacional.

Cercanía a su lugar de residencia

Muy importante Importante Neutral Poco Importante No importante

Precio del transporte al destino

Muy importante Importante Neutral Poco Importante No importante

Precio del hospedaje

Muy importante Importante Neutral Poco Importante No importante

Servicios que ofrece el destino

Muy importante Importante Neutral Poco Importante No importante

Experiencias anteriores en el destino

Muy importante Importante Neutral Poco Importante No importante

4. Ordene del 1 al 5, siendo el 1 el más importante y el 5 el menos importante, cuáles de las siguientes fuentes de información tiene mayor influencia en la elección de su destino.

- _____ Publicidad en medios impresos
- _____ Publicidad en medios electrónicos
- _____ Agencias de viaje
- _____ Recomendaciones de amigos/familiares
- _____ Publicaciones en revistas especializadas

5. El “Turismo de Aventura” comprende aquellos viajes que tienen como fin realizar actividades recreativas que exigen un mayor esfuerzo físico y equipo especializado, en contacto directo y estrecho con la naturaleza. Algunos ejemplos de actividades son:

- Pesca recreativa
- Kayakismo
- Rappel
- Alpinismo
- Ciclismo de montaña
- Escalada en roca
- Caminata
- Descenso en ríos

¿Está usted familiarizado con este tipo de actividades?

Si No

6. ¿Ha participado alguna vez en este tipo de actividades?

Si No

Si ha participado en este tipo de actividades seleccione en cuales (Ordene del 1 al 5, siendo el 1 el más importante y el 5 el menos importante):

- Pesca recreativa _____
- Kayakismo _____
- Rappel _____
- Alpinismo _____
- Ciclismo de montaña _____
- Escalada en roca _____
- Caminata _____
- Descenso en ríos _____

7. ¿Conoce o ha oído hablar de algún destino u operador turístico que ofrezca este tipo de actividades?

Si ¿Cuál? _____ No

8. ¿Cuánto tiempo destina normalmente para un viaje de descanso o recreación?

1 día _____ 2 a 3 días _____ 3 a 5 días _____ más de 5 días _____

9. ¿Cuánto paga cada noche normalmente por hospedaje en sus viajes de descanso o recreación?

Menos de \$500 _____ De \$500 a \$750 _____

De 750 a \$ 1000 _____ De \$1000 a \$ 1500 _____

10. “Ecoturismo” implica un viaje ambientalmente responsable, a regiones poco perturbadas para disfrutar del medio natural y de la cultura de los habitantes de tal medio, para promover tanto la apreciación de las riquezas naturales y culturales de los lugares a visita como para contribuir a la conservación del medio ambiente y recursos naturales. ¿Esta usted familiarizado con este tipo de actividades?

Si No

11. ¿Sería de su agrado hospedarse en una cabaña Ecoturística, con todas las comodidades en un ambiente totalmente natural?

Si No

12. ¿Cuánto pagaría cada noche por alojarse en una cabaña Ecoturística?

Menos de \$500 _____ De \$500 a \$750 _____

De 750 a \$ 1000 _____ De \$1000 a \$ 1500 _____

13. ¿Con cuántas personas acostumbra realizar sus viajes de recreación y descanso?

MUCHAS GRACIAS

En la encuesta anterior, cada pregunta pretende recopilar los siguientes datos:

Pregunta 1.- Cantidad de demanda

Pregunta 2.- Estacionalidad

Pregunta 3.- Importancia de la distancia en toma de decisiones

Importancia del precio en toma de decisiones

Importancia de la infraestructura y servicios

Importancia del factor experiencia o satisfacción

Pregunta 4.- Efectividad de los medios de comunicación

Pregunta 5 y 6. - Conocimiento del termino Turismo Alternativo

Demanda del mercado meta

Pregunta 7.- Conocimiento de la oferta

Pregunta 8.- Días de estancia

Pregunta 9.- Gasto por hospedaje turístico

Pregunta 10.- Conocimiento con el termino Ecoturismo

Pregunta 11.- Demanda de Ecoturismo

Pregunta 12.- Gasto por hospedaje ecoturístico

Pregunta 13.- Numero de personas que viajan con el encuestado.

4.6.7 Análisis de la demanda.

Según la Secretaría de Turismo (SECTUR)⁵⁵ a escala nacional se realizan 667 mil prácticas de turismo de aventura y ecoturismo. Los practicantes internacionales representan un 64.2 % con 486 millones de pesos. Mientras que los practicantes nacionales representan el 35.8 % del total, con 271 millones de pesos. La dependencia indica que 8.5% de estas actividades se desarrollan en Chiapas, 5.4% en Jalisco, 7.6% Veracruz, 8.7% Oaxaca, 8.9% Baja California, 14.3% Distrito Federal y 17.2% Quintana Roo.

⁵⁵ SECTUR. Citado en Clavijo L, Daniela (2006, Octubre)

Resultados de la Encuesta

Diseño de Investigación

El diseño de la investigación, fue de carácter exploratorio, es decir, que es flexible a lo inesperado y a la información no identificada previamente. Así mismo, pretende un gasto mínimo de tiempo y dinero. Cabe mencionar que la encuesta pretendía ser corta, clara y concisa. Esto, con el fin de que el encuestado, pudiera realizarla en menos de 5 minutos y con ello, agilizar el proceso de respuesta y fidelidad del encuestado.

Las Variables de investigación que se analizaran y fueron empleadas en el cuestionario son las siguientes:

Estacionalidad

- Viaja en vacaciones
- Viaja en primavera
- Viaja en verano
- Viaja en otoño
- Viaja en invierno

Razones que influyen al elegir el destino turístico

- Cercanía del destino respecto al lugar de origen
- Precio de transportación
- Precio del hospedaje
- Servicios ofrecidos
- Experiencias pasadas

Medios de comunicación para elegir el destino turístico

- Medios impresos
- Medios electrónicos
- Agencias de viaje
- Comentarios y recomendaciones de amigos
- Revistas especializadas

Turismo Alternativo

- Conocimiento concepto de turismo de aventura
- Conocimiento concepto de ecoturismo
- Participación en actividades alternativas
- Agrado por hospedarse en una cabaña ecoturística

Competencia

- Conocimiento de la competencia

Numero de acompañantes

- Numero de personas que viajan con el encuestado.

Tiempo de hospedaje y precio dispuesto a pagar

- Promedio de tiempo de hospedaje en su viaje
- Precio a pagar normalmente en sus viajes por hab. doble
- Precio dispuesto a pagar por una cabaña ecoturística.

Análisis de la Investigación

Esta investigación se realizó a 30 personas en la ciudad de Cholula, Puebla. Fueron distribuidas de la siguiente manera:

15 Encuestas a Profesores de la Universidad de las Américas-Puebla

15 Encuestas a Estudiantes de la Universidad de las Américas-Puebla

Se sabe de antemano que tanto los Profesores como los Estudiantes Encuestados pertenecen a la clase social media y media alta, por el nivel mínimo de ingresos que recibe un Profesor en la UDLA, así como el costo de la colegiatura y mantenimiento que los estudiantes deben sufragar al estudiar en la UDLA.

Obtención de Datos

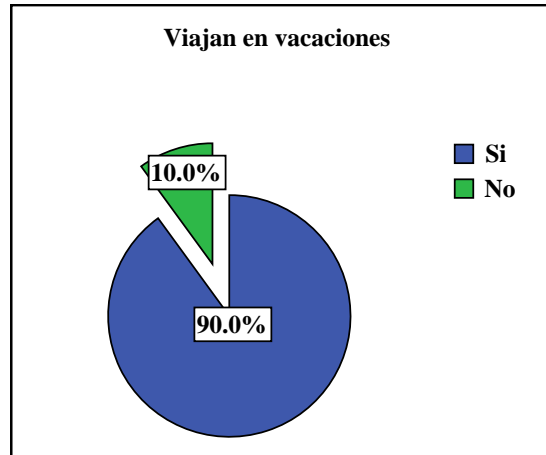
Se codificaron los datos y se realizaron diferentes análisis utilizando el programa estadístico SPSS, en su versión 13.

La capacidad de respuesta en las 30 encuestas fue de un 100%

Resultados del Análisis de Frecuencias

Pregunta 1. ¿Acostumbra usted a salir de la ciudad durante las vacaciones?

Gráfica 4.1 Encuestados que salen de viaje en vacaciones

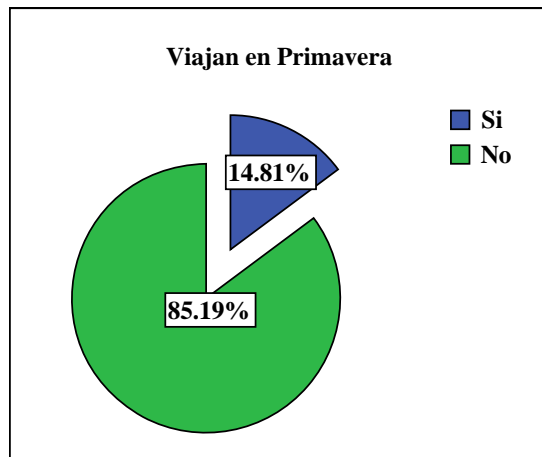


Fuente: Elaboración propia

Según la encuesta realizada, el 90% de los encuestados afirma salir de su ciudad de origen en sus vacaciones. El 10%, contestó que no suele salir de viaje en sus vacaciones. Esto implica una amplia oportunidad de mercado ya que el 90% podría estar interesado en hospedarse en una cabaña Ecoturística.

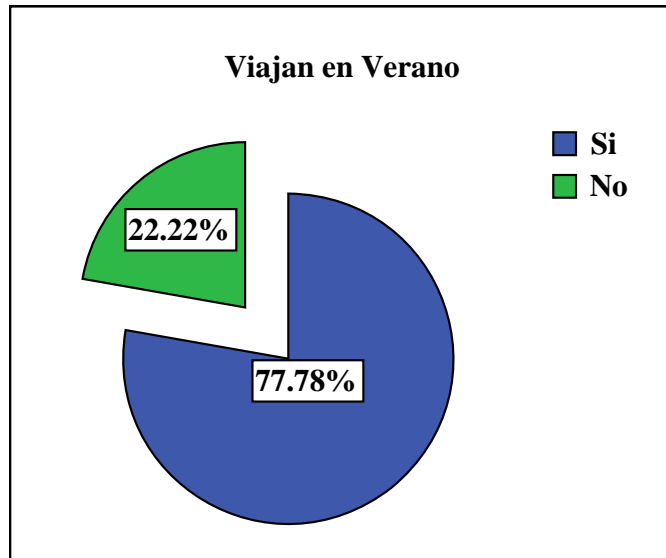
Pregunta 2. ¿Durante que periodo del año acostumbra a viajar?

Gráfica 4.2 Encuestados que viajan en primavera



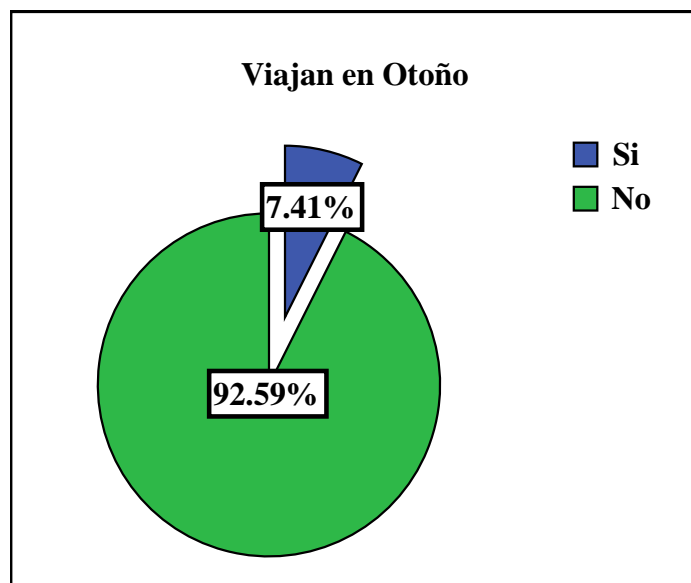
Fuente: Elaboración propia

Gráfica 4.3 Encuestados que viajan en verano



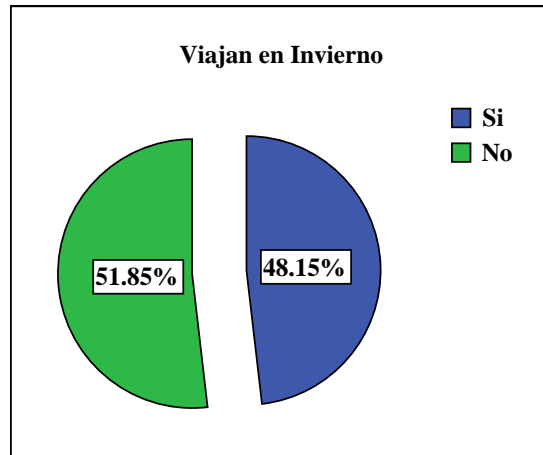
Fuente: Elaboración propia

Gráfica 4.4 Encuestados que viajan en otoño



Fuente: Elaboración propia

Gráfica 4.5 Encuestados que viajan en invierno

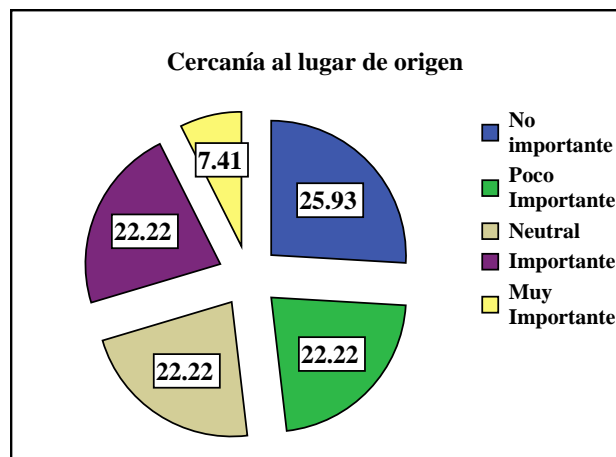


Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar en las graficas anteriores, los periodos en donde los encuestados suelen viajar más durante el verano e invierno.

Pregunta 3. Seleccione para cada uno de los siguientes factores la importancia que tienen al decidir un destino vacacional.

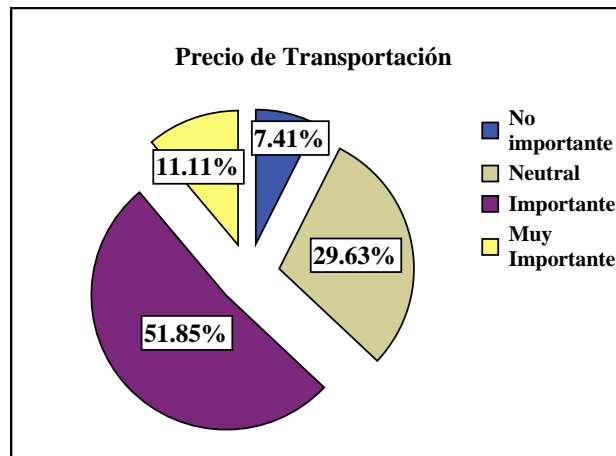
Gráfica 4.6 Factor cercanía



Fuente: Elaboración propia

En la grafica, si se suman las variables no importante, poco importante y neutral, podemos apreciar que aproximadamente un 70% de los encuestados no consideran importante el factor de la cercanía a su lugar de origen para la elegir un destino vacacional. Por el contrario, el 30% sí lo considera importante.

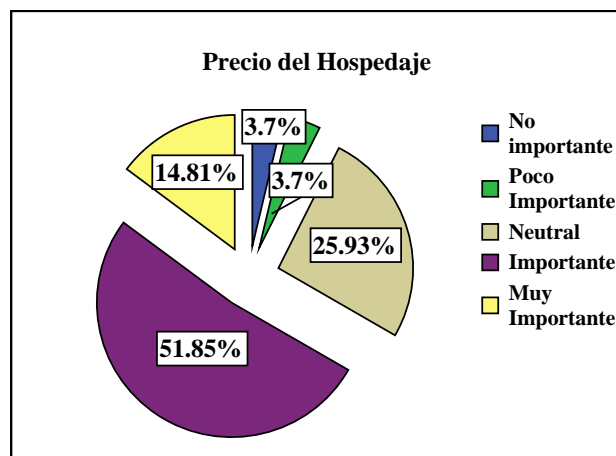
Gráfica 4.7 Factor precio transportación



Fuente: Elaboración propia

En la grafica, si se suman las variables muy importante e importante, podemos apreciar que aproximadamente un 63% considera importante el precio del transporte que debe pagar para trasladarse a su destino, mientras que solo un 37% no lo considera importante.

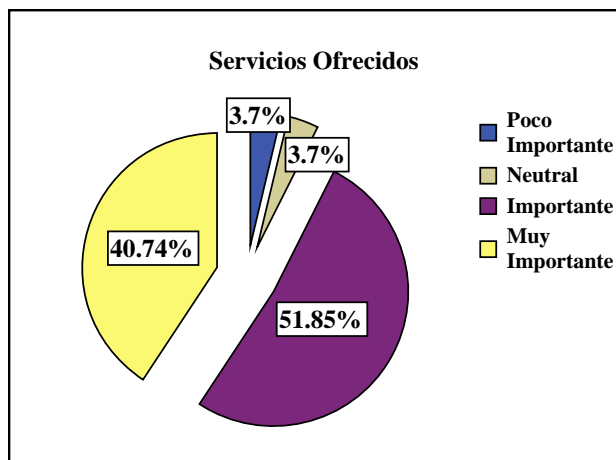
Gráfica 4.8 Factor precio de hospedaje



Fuente: Elaboración propia

En esta grafica, se observa como el 67% de los encuestados si considera importante el precio del hospedaje para elegir su destino vacacional, mientras que un 33% no considera importante este factor.

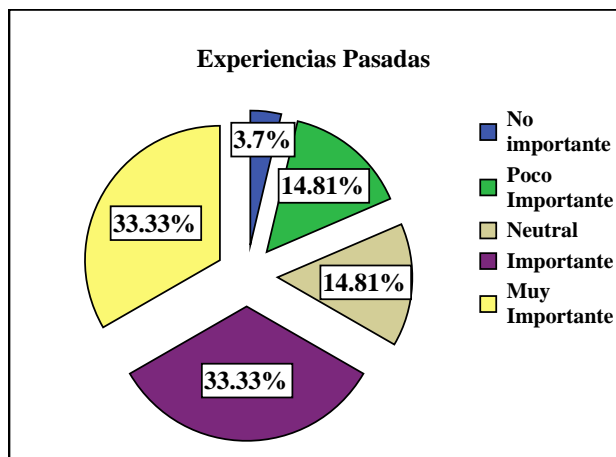
Gráfica 4.9 Factor servicios ofrecidos



Fuente: Elaboración propia

Los servicios ofrecidos por el destino turístico son de gran relevancia, ya que aproximadamente un 92% considera importante que para viajar a un lugar, éste debe contar con servicios que satisfagan sus necesidades, por el contrario, un 8% no los considera importantes.

Gráfica 4.10 Factor experiencias pasadas



Fuente: Elaboración propia

La grafica anterior refleja que aproximadamente un 66% considera las experiencias pasadas en el destino turístico, para hacer la elección de un destino vacacional, mientras que un 34% no considera de importancia las experiencias pasadas para realizar su elección.

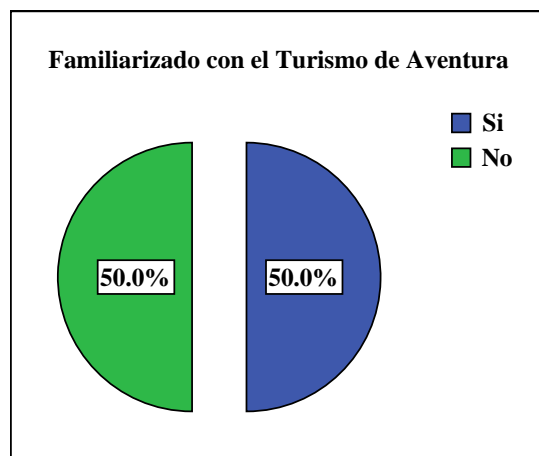
Pregunta 4. Señale por orden de prioridad, cuáles de las siguientes fuentes de información tiene mayor influencia en la elección de su destino.

Los datos arrojados en esta pregunta permitieron concluir que los encuestados utilizan, en orden de prioridad, los siguientes medios de información, para elegir su destino vacacional:

1. La recomendación de amigos
2. Agencias de viaje
3. Revistas especializadas
4. Medios electrónicos
5. Medios impresos

Pregunta 5. ¿Está usted familiarizado con el Turismo de Aventura?

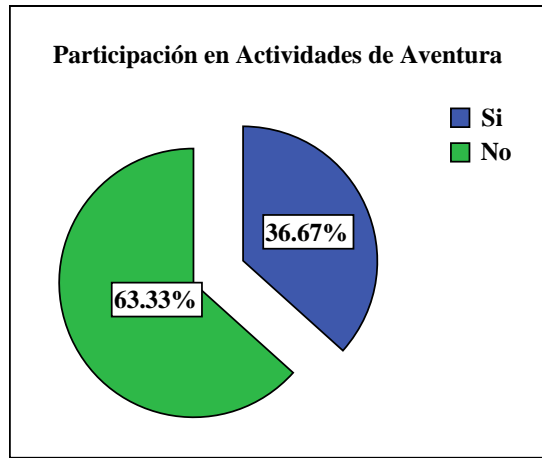
Gráfica 4.11 Conocimiento del concepto de Turismo de Aventura



Fuente: Elaboración propia

Pregunta 6. ¿Ha participado en alguna actividad alternativa?

Gráfica 4.12 Participación en Actividades de Aventura

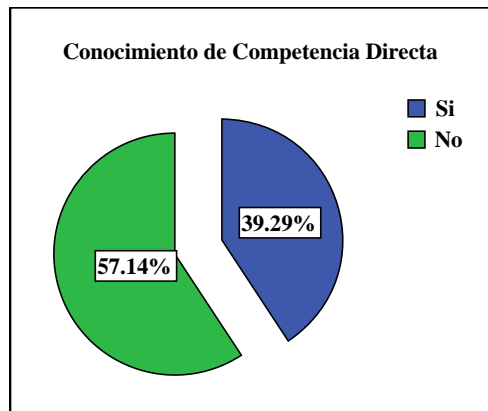


Fuente: Elaboración propia

A pesar de que un 63.33% no ha participado en alguna actividad alternativa como: Pesca, Kayakismo, Rappel, Alpinismo, Ciclismo de Montaña, Escalada en Roca, Caminata o Descenso en Ríos; el 50% de los encuestados, conoce o está familiarizado con el concepto de Turismo Alternativo. Por otro lado, el 50% desconoce el término y únicamente el 36.67% ha participado alguna vez en una actividad alternativa. En promedio las actividades más importantes fueron: Rappel, Caminata, Descenso en Ríos, Ciclismo de Montaña y Pesca Recreativa.

Pregunta 7. ¿Conoce usted algún destino u operador turístico que ofrezca servicios de Turismo Alternativo?

Gráfica 4.13 Conocimiento de destino u operador de Turismo Alternativo



Fuente: Elaboración propia

Aproximadamente, un 39% de los encuestados conoce algún destino u operador turístico que ofrezca servicios de actividades alternativas, mientras que un 61% lo desconoce.

Entre los destinos que mencionaron sobresalieron:

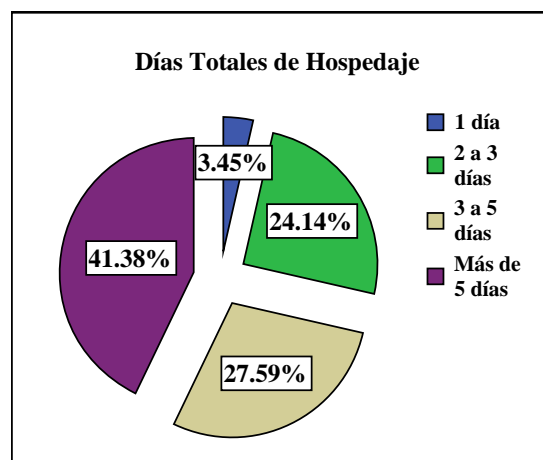
- Jalcomulco
- Filobobos
- Apulco
- Cañón del sumidero
- Cuetzalan
- Tlapacoyan

Por otro lado, únicamente se mencionaron en las respuestas dos operadores turísticos en este ramo:

- Aventurec
- México Verde

Pregunta 8. ¿Cuánto tiempo destina normalmente para un viaje de descanso o recreación?

Gráfica 4.14 Días destinados a los viajes de recreación o descanso



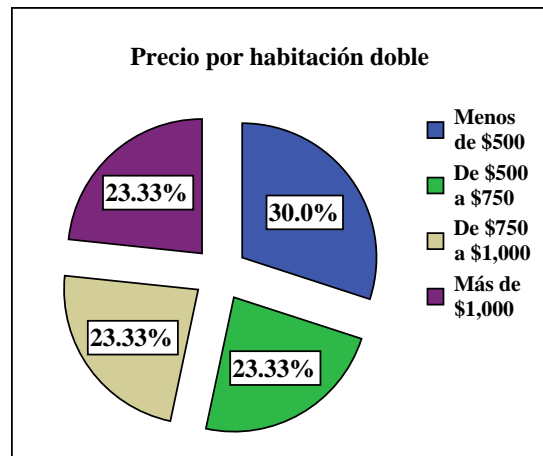
Fuente: Elaboración propia

En la gráfica anterior, se puede apreciar que del total de encuestados: El 3.45% destina únicamente 1 día a sus viajes vacacionales, un 24.14% entre 2 y 3 días, el 27.59% de 3 a 5 días y finalmente un 41.38% permanece más de 5 días en sus viajes

de recreación o descanso. Por lo tanto, aproximadamente un 69% de los encuestados destina más de 3 días a sus viajes recreativos o de descanso.

Pregunta 9. ¿Cuánto paga cada noche normalmente por hospedaje en sus viajes de descanso o recreación?

Gráfica 4.15 Precio por habitación doble en viajes normales

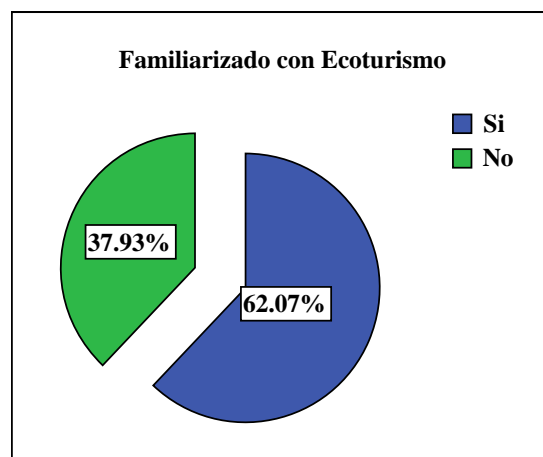


Fuente: Elaboración propia

Un 70% de las personas encuestadas, como muestra la grafica anterior, pagan normalmente arriba de \$500 pesos en sus viajes de descanso o recreación.

Pregunta 10. ¿Esta usted familiarizado con el Ecoturismo?

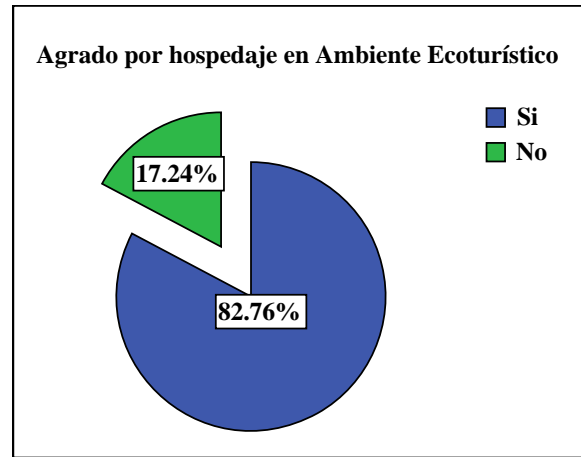
Gráfica 4.16 Conocimiento del término Ecoturismo



Fuente: Elaboración propia

Pregunta 11. ¿Sería de su agrado hospedarse en una cabaña Ecoturística, en un ambiente totalmente natural?

Gráfica 4.17 Agrado por hospedaje en cabañas ecoturísticas

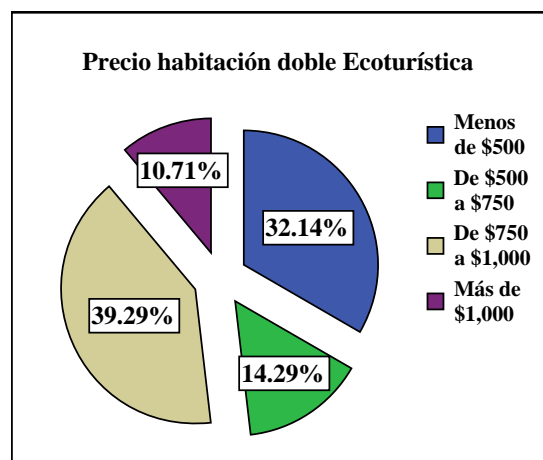


Fuente: Elaboración propia

El 62% de los encuestados, menciono que sí esta familiarizado con este concepto, mientras que un 38% lo desconoce. A pesar de que un 38% desconoce el concepto, el 83% de los encuestados concluyo que le agradaría hospedarse en una cabaña ecoturística y tan solo un 18% no optaría por hospedarse en una cabaña ecoturística.

Pregunta 12. ¿Cuánto pagaría cada noche por alojarse en una cabaña ecoturística?

Gráfica 4.18 Precio dispuesto a pagar por noche en cabaña ecoturística

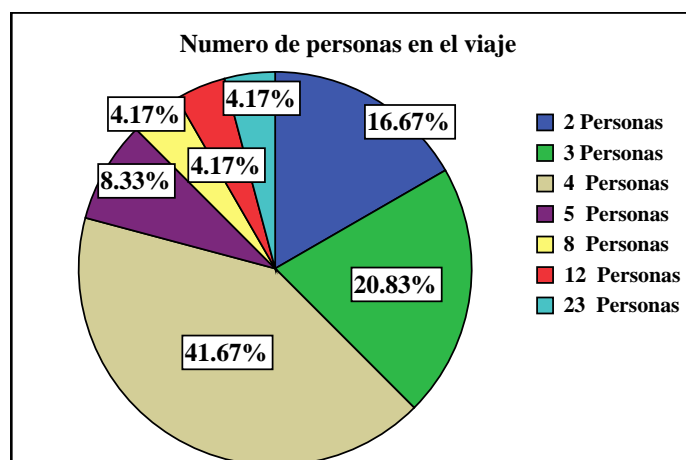


Fuente: Elaboración propia

Un 32.14% esta dispuesto a pagar menos de \$ 500 Pesos por una cabaña ecoturística, mientras que un 14.29% pagaría entre \$500 y \$750 pesos y finalmente un 50% esta dispuesto a pagar mas de \$ 750 pesos por hospedarse en una cabaña ecoturística.

Pregunta 13. ¿Con cuántas personas acostumbra realizar sus viajes de recreación y descanso?

Gráfica 4.19 Numero de personas que realizan el viaje



Fuente: Elaboración propia

En promedio, las personas viajan con 3 acompañantes, es decir, 4 personas es la media en la realización de los viajes de recreación o descanso.

Por lo tanto, se determinaron dos perfiles de clientes potenciales:

Perfil 1

- Viaja en parejas o grupos de mas de 4 integrantes
- Conoce los términos de Turismo Alternativo y Ecoturismo
- Conoce destinos y proveedores de servicios alternativos
- Participa o realiza actividades alternativas y le agrada el Ecoturismo
- No le den importancia al precio del transporte, experiencias pasadas y precio por hospedaje.

- Simplemente quiere vivir las experiencias alternativas y ecoturísticas

Perfil 2

- Viaja en grupos, generalmente de más de 4 personas
- Desconoce los términos de Turismo Alternativo y Ecoturismo pero les agrada la idea de hospedarse en algún destino ecoturístico o realizar una actividad alternativa.
- Generalmente son familias.
- Le dan mucha importancia a los servicios que ofrece el destino turístico, y el precio, tanto por hospedaje, como por la transportación.

4.6.7 Análisis de la oferta.

Wendy Hesketh⁵⁶, presidenta de la Asociación Mexicana de Turismo de Aventura y Ecoturismo (AMTAVE), menciona que sólo 80 de las 440 empresas mexicanas del sector son competitivas a escala internacional. Del total de las empresas del sector, la gran mayoría son locales y no cuentan con los apoyos necesarios para llegar a estándares internacionales de seguridad, acceso a mercados, promoción y capacitación.

A continuación se muestran las principales empresas que ofrecen servicios de alojamiento Ecoturístico similares al Desarrollo Ecoturístico y de Pesca “El Siete” y que se encuentran a menos de 40 Km. del mismo, constituyendo una amenaza potencial.

FILOBOBOSCAMP

Ubicación: 6 Km. de la población de Tlapacoyan, en el Estado de Veracruz

Reservación: 50% del Precio a través del envío de ficha de depósito por FAX.

⁵⁶ SECTUR. Citado en Clavijo L, Daniela (2006, Octubre) Ibid.

Cuenta con página de Internet: <http://filoboboscamp.tripod.com/id21.html>

Tiene:

- Vista panorámica
- Alberca
- Restaurante-bar (con menú para grupos o a la carta)
- Alojamiento en Cabañas
- Área de Acampado
- Salón de Usos Múltiples (100 personas)
- Regaderas (7 mujeres, 7 hombres)
- Estacionamiento con capacidad para Autobuses
- Vigilancia
- Tirolesa

Ofrece:

- Excursión a Reserva Ecológica Pancho Pozas
- Duración: 40 min.

- Excursión a Cascada Tomata
- Duración: 1.5 hrs.

- Excursión a Ambas
- Duración: 5 hrs.

- Excursión a Cascada El encanto
- Duración: 1 hr.
- Acceso: Únicamente por balsas de descenso de ríos.

- Excursión a Santuario El Pezma

Visita de 1 día con:

Desayuno y comida

Visita a Cascada Encanto

Descenso en Río (3 hrs.)

Tirolesa (1)

Sendero Interpretativo dentro de la finca

Seguro de gastos médicos mayores

Costo: \$650.00 por persona

Visita de 2 días con:

Requerimientos por parte de la empresa: un mínimo de 6 personas.

Día 1

- 2 Alimentos: Comida y cena
- 1 Visita a Cascada Encanto por el río
- 1 Descenso en Río (3 hrs.)
- 1 Tirolesa
- 1 Fogata de Convivencia
- 1 Hospedaje
- 1 Seguro de gastos médicos

Día 2

- 2 Alimentos: Desayuno y comida
- 1 Visita a Cascada Encanto por la parte superior.
- 1 Visita en bicicleta a la Zona Arqueológica Vega de la Peña
- 1 Hospedaje

Costo: S1, 000.00 por persona

Visita de 3 días con:

Requerimientos por parte de la empresa: un mínimo de 6 personas.

Día 1

- 2 Alimentos: Comida y cena
- 1 Visita a Cascada Encanto por el río
- 1 Rappel de 60 mts.
- 1 Fogata de Convivencia
- 1 Hospedaje
- 1 Seguro de gastos médicos

Día 2

- 3 Alimentos: Desayuno, comida y cena
- 1 Visita a Cascada Encanto por el río
- 1 Descenso en río (3 hrs.)
- 1 Tirolesa
- 1 senderismo temático.
- 1 hospedaje

1 Visita en bicicleta a la Zona Arqueológica Vega de la Peña

Día 3

2 Alimentos: Desayuno y Comida
1 Visita a Cascada Tomata
1 Visita Santuario Pezma

Costo: \$1,750.00 por persona

PEZMA

Ubicación: Carretera Fed. Tlapacoyan, - Atzalan. A 400 mts del puente Tomata
Mina 122 Esq. Ferrer, Col. Centro, Tlapacoyan, Ver.

Página de Internet: <http://santuariodelpezma.mx.tripod.com/>

Ofrece:

- Flora y fauna
- Cascadas
- Áreas de Campamento
- Áreas Recreativas
- Eventos especiales
- Albercas
- Rafting
- Caminatas
- Tirolesa
- Rappel
- Cabalgata
- Bici de montaña

Costo: \$ 1,750 por persona. Plan con Actividades y alimentos

AVENTUREC

Ubicación: A 4 Km. de Tlapacoyan en la Reserva ecoarqueológica Filobobos rumbo a Martínez de la Torre.

Concepto: Turismo ecológico y de aventura.

Actividades:

- Rafting
- Tirolesa (18 segundos, 180 mts.)
- Cabalgatas
- Paseos
- Kayak
- Vuelos en ultraligeros

- Espeleología

Tabla 4.1 Paquete 1 - Tres días y dos noches

<u>Primer Día</u> 1 cena (pan dulce y café) 1 noche de hospedaje	<u>Segundo Día</u> 1 desayuno 1 caminata 1 descenso de río 1 lunch 1 comida buffet 1 tirolesa 1 fogata 1 noche de hospedaje	<u>Tercer Día</u> 1 desayuno 1 descenso de río 1 lunch
<u>Hospedaje en Cabaña:</u> \$1780 mn adultos \$1450 mn niños \$830 mn acompañantes \$600 mn niños acompañantes		<u>Hospedaje en Campamento:</u> \$1610 mn adultos \$1300 mn niños \$670 mn acompañantes \$450 mn niños acompañantes

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4.2 Paquete 2 - Dos días y una noche (llegar a las 10am)

<u>Primer Día</u> 1 caminata 1 descenso de río 1 lunch 1 comida buffet 1 tirolesa 1 fogata 1 noche de hospedaje	<u>Segundo Día</u> 1 desayuno 1 descenso de río 1 lunch 1 comida buffet
<u>Hospedaje en Cabaña:</u> \$1610 mn adultos \$1300 mn niños \$670 mn acompañantes \$450 mn niños acompañantes	<u>Hospedaje en Campamento:</u> \$1500 mn adultos \$1200 mn niños \$500 mn acompañantes \$380 mn niños acompañantes

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4.3 Paquete 3 - Un día y una noche (llegar antes de las 10am)

<u>Primer Día</u> 1 caminata 1 descenso de río 1 lunch 1 comida buffet 1 tirolesa 1 fogata 1 noche de hospedaje	<u>Segundo Día</u> 1 desayuno
<u>Hospedaje en Cabaña:</u> \$1000 mn adultos \$800 mn niños \$560 mn acompañantes \$425 mn niños acompañantes	<u>Hospedaje en Campamento:</u> \$890 mn adultos \$700 mn niños \$440 mn acompañantes \$375 mn niños acompañantes

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4.4 Paquete 4 - Una noche y un día (llegar antes de las 8pm)

<u>Primer Día</u> 1 cena (pan dulce y café) 1 fogata 1 noche de hospedaje	<u>Segundo Día</u> 1 desayuno 1 descenso de río 1 lunch 1 comida buffet 1 tirolesa
<u>Hospedaje en Cabaña:</u> \$1000 mn adultos \$800 mn niños \$560 mn acompañantes \$425 mn niños acompañantes	<u>Hospedaje en Campamento:</u> \$890 mn adultos \$700 mn niños \$440 mn acompañantes \$375 mn niños acompañantes

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4.5 Paquete 5 - Un día (llegar a las 10am)

1 caminata 1 descenso de río 1 lunch 1 comida buffet 1 tirolesa
\$670 mn adultos \$550 mn niños \$170 mn acompañantes \$100 mn niños acompañantes

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4.6 Paquete 6 - Solo descenso

1 caminata 1 descenso de río 1 lunch sin uso de instalaciones
\$450 mn adultos \$550 mn niños \$50 mn acompañantes \$50 mn niños acompañantes

Fuente: Elaboración Propia

4.6.8 Logotipo y eslogan

El siete es un número muy recurrente en la cultura. Son siete los días de la semana, siete los colores del arco iris, siete los pecados capitales, siete notas musicales, siete artes, siete maravillas del mundo, entre otras. El origen de esta popularidad se creó a raíz de que los antiguos astrónomos, divisaron 7 cuerpos celestes que cambiaban de posición a diferencia de las estrellas, que no lo hacían. La elección del número siete se hizo para atraer la buena suerte y con la herradura, que también se cree que es de buena suerte, se enmarca el escudo. El verde significa la vida; el naranja el fuego, y el café, la tierra. Por último el río, ya que el Desarrollo contiene dos ríos: El Dulce y El Salado.

Figura 4.16 Logotipo “El Siete”



Fuente: Elaboración Propia

Slogan: *“Preservando el futuro, con diversión y conciencia.”*

4.6.9 Precios y Tarifas

Se muestra en el Anexo 7

4.7 Análisis y Proyección Financiera

Para efectos del estudio de viabilidad y con la finalidad de basarse en proyecciones para la planeación financiera, se elaboran los estados financieros Pro forma tanto del Estado de resultados como del Balance General de los años 2007, 2008 y 2009.

4.7.1 Inversión y requerimientos

Se muestra en el Anexo 8

4.7.2 Fuentes de financiamiento

Se obtendrá financiamiento de la siguiente forma:

Tabla 4.7 Fuentes de Financiamiento

Fuentes de Financiamiento			
Inversion Requerida	\$ 3,256,210		
Capital Propio	\$ 2,056,210		
% Capital Propio	63%		
Capital de Deuda	\$ 1,200,000		
% Capital Deuda	37%		
Institucion		Santander Serfin	FIRA
Porcentaje de Prestamo sobre Inv. Inicial		6%	31%
Monto Solicitado		\$200,000	\$1,000,000
Años		3	5
Meses x Año	12		
Total de Meses		36	60
TIIE (Noviembre 2006)	7.32%	7.32%	7.32%
Puntos sobre TIIE		10.42%	6.00%
Tasa Total Banco		17.74%	13.32%

Fuente: Elaboración Propia

Capital Social

Monto de aportación \$2, 056,210

Porcentaje sobre Inversión Total 63%

Capital de Deuda

Prestamos Bancarios \$1, 200,000

Porcentaje sobre Inversión Total 37%

El capital de deuda se financiara con dos instituciones bancarias:

- Banco Santander Serfin⁵⁷

Por un monto de \$200,000 a 3 años, con una tasa de interés anual de 17.74

- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)⁵⁸

Por un monto de \$1, 000,000 a 5 años, con una tasa de interés anual de 13.32

4.7.3 Proyecciones de Estados financieros Pro-forma (3 años)

4.7.3.1 Balance General

Se muestra en el Anexo 9

4.7.3.2 Estado de Resultados

Se muestra en el Anexo 10

⁵⁷ Banco Santander Serfin [En línea]

⁵⁸ Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) [En línea]

4.7.3.3 Estado de Flujo de Efectivo

Se muestra en el anexo 11

4.7.4 Punto de equilibrio

Se muestra en el Anexo 12

4.7.5 Razones Financieras

Razones Financieras de Liquidez

- Razón de Circulante

Tabla 4.8 Razón de Circulante

	2007	2008	2009	2010	2011
Razón de Circulante	7	8.79	10.06	10.95	23.68
Activo Circulante	\$ 1,969,353	\$ 2,343,234	\$ 3,000,527	\$4,122,284	\$ 4,177,849
Pasivo Circulante	\$ 266,667	\$ 266,667	\$ 298,309	\$376,466	\$ 176,466
<i>Activo Circulante / Pasivo Circulante</i>					

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar, la capacidad de pago de las obligaciones a corto plazo, es bastante holgada, un monto de el circulante, será destinara a inversiones temporales que generen un rendimiento

Razones Financieras de Administración de Activos

- Periodo Promedio de Cobranza

Tabla 4.9 Periodo Promedio de Cobranza

	2007	2008	2009	2010	2011
Periodo Promedio de Cobranza	0	37	19	54	37
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 436,888	\$ 236,888	\$723,145	\$ 523,145
Ventas anuales	\$ 4,160,840	\$ 4,368,882	\$ 4,587,326	\$ 4,862,566	\$ 5,154,320
Días del año	365	365	365	365	365
<i>Cuentas por cobrar / (Ventas anuales / 365)</i>					

Fuente: Elaboración propia

El periodo promedio de las cuentas por cobrar máximo, no rebasa los 60 días. Lo que permite recuperar efectivo en menos de 2 meses.

- **Rotación de Cuentas por cobrar**

Tabla 4.10 Rotación de Cuentas por cobrar

	2007	2008	2009	2010	2011
Rotación de Cuentas por cobrar	19	19.75	20.74	21.99	29.40
Ventas anuales	\$ 4,160,840	\$ 4,368,882	\$ 4,587,326	\$4,862,566	\$ 5,154,320
Cuentas por cobrar	\$ 221,168	\$ 221,168	\$ 221,168	\$ 221,167	\$ 175,340
<i>Ventas Netas / Cuentas por Cobrar</i>					

Fuente: Elaboración propia

Las ventas al contado, son considerablemente mayores a las ventas a crédito. Una vez iniciado el proyecto, se buscará hacer alianzas con agencias de viaje y otros desarrollos turísticos, para el contacto de clientes.

- **Razón de Rotación de Activos Fijos**

Tabla 4.11 Razón de Rotación de Activos Fijos

	2007	2008	2009	2010	2011
Razón de Rotación de Activos Fijos	1.44	1.64	1.88	2.19	2.52
Ventas	\$ 4,160,840	\$ 4,368,882	\$ 4,587,326	\$4,862,566	\$5,154,320
Activos Fijos Netos	\$ 2,885,043	\$ 2,663,875	\$ 2,442,708	\$2,221,540	\$2,046,200
Ventas / Activos Fijos Netos					

Fuente: Elaboración propia

Muestra cuantas veces los activos fijos generan ventas.

- **Razón de Rotación de Activos Totales**

Tabla 4.12 Razón de Rotación de Activos Totales

	2007	2008	2009	2010	2011
Razón de Rotación de Activos Totales	0.86	0.87	0.84	0.77	0.83
Ventas	\$ 4,160,840	\$ 4,368,882	\$ 4,587,326	\$4,862,566	\$5,154,320
Total de Activos	\$ 4,854,395	\$ 5,007,109	\$ 5,443,234	\$6,343,824	\$6,224,049
Ventas / Total de Activos					

Fuente: Elaboración propia

Mide la productividad de los activos en relación a como éstos generan ventas.

Razones Financieras de Apalancamiento Financiero

- **Razón de Deuda**

Tabla 4.13 Razón de Deuda

	2007	2008	2009	2010	2011
Razón de Deuda	0.19	0.13	0.09	0.06	0.03
Pasivo Total	\$ 933,333	\$ 666,667	\$ 498,309	\$376,466	\$176,466
Total de Activos	\$ 4,854,395	\$ 5,007,109	\$ 5,443,234	\$6,343,824	\$6,224,049
Pasivo Total / Total de Activos					

Fuente: Elaboración propia

Aquí se muestra el porcentaje de activos totales que están financiados mediante deuda con terceros.

- **Razón de Cobertura de Intereses**

Tabla 4.14 Razón de Cobertura de Intereses

	2007	2008	2009	2010	2011
Razón de Cobertura de Intereses	11.29	16.21	26.32	56.92	181.77
Utilidad antes de Intereses e Impuestos	\$ 1,927,017	\$ 2,046,379	\$ 2,172,187	\$2,558,722	\$2,798,234
Depreciación	\$ 221,168	\$ 221,168	\$ 221,168	\$221,167	\$175,340
Gastos por intereses	\$ 151,049	\$ 112,583	\$ 74,116	\$41,070	\$14,430
<i>Utilidad antes de intereses e impuestos / Gastos por Intereses</i>					

Fuente: Elaboración propia

No existiría problema para el pago de intereses derivados por los préstamos iniciales adquiridos para la creación del negocio.

- **Razón de Capital Contable**

Tabla 4.15 Razón de Capital Contable

	2007	2008	2009	2010	2011
Razón de Capital Contable	0.81	0.87	0.91	0.94	0.97
Capital Contable Total	\$3,921,062	\$4,340,442	\$4,944,925	\$5,967,359	\$6,047,583
Activos totales	\$4,854,395	\$5,007,109	\$5,443,234	\$6,343,824	\$6,224,049
<i>Capital contable / Activos totales</i>					

Fuente: Elaboración propia

Muestra el porcentaje de financiamiento por capital de los socios. En el año del 2011, se termina de pagar el préstamo que otorgo FIRA, por lo que en ese año el total de activos, estará financiado en un 97% con capital propio.

Razones financieras de rentabilidad

- **Razón de Margen de Utilidad Bruta**

Tabla 4.16 Razón de Margen de Utilidad Bruta

	2007	2008	2009	2010	2011
Razón de Margen de Utilidad Bruta	0.89	0.89	0.89	0.89	0.89
Ventas	\$ 4,160,840	\$ 4,368,882	\$ 4,587,326	\$4,862,566	\$5,154,320
Costo de Ventas	\$ 445,848	\$ 468,140	\$ 491,547	\$521,040	\$552,303
<i>Ventas - Costo de Ventas / Ventas</i>					

Fuente: Elaboración propia

El margen de utilidad bruta, es bastante alto, debido a que en los segmentos de negocio de cabañas y actividades alternativas, no existe un costo variable. Por lo tanto, el costo de ventas variable que se presenta en los estados de resultados consolidados, pertenece al segmento de restaurante.

- **Razón de Margen de Utilidad Operativa**

Tabla 4.17 Razón de Margen de Utilidad Operativa

	2007	2008	2009	2010	2011
Razón de Margen de Utilidad Operativa	0.46	0.47	0.47	0.53	0.54
Ventas	\$ 4,160,840	\$ 4,368,882	\$ 4,587,326	\$4,862,566	\$5,154,320
Costo de Ventas	\$ 445,848	\$ 468,140	\$ 491,547	\$521,040	\$552,303
Gastos de Operación	\$ 1,566,808	\$ 1,633,195	\$ 1,702,424	\$1,561,636	\$1,628,443
Depreciación	\$ 221,168	\$ 221,168	\$ 221,168	\$221,167	\$175,340
<i>Ventas - Costo de Ventas-Gastos de operación- Depreciación / Ventas</i>					

Fuente: Elaboración propia

En la operación, se generan las disminuciones a la utilidad en mayor porcentaje, reduciendo la utilidad bruta en promedio dentro del proyecto de un 50% a un 40%. Esto debido a que es una empresa de servicios, por lo que la conservación, limpieza del terreno, el

mantenimiento de las instalaciones y la publicidad, entre otras, constituyen actividades que son primordiales para brindar un servicio de calidad al cliente.

- **Razón de Margen de Utilidad Neta**

Tabla 4.18 Razón de Margen de Utilidad Neta

	2007	2008	2009	2010	2011
Razón de Margen de Utilidad Neta	0.45	0.36	0.38	0.42	0.40
Utilidad después de impuestos	\$ 1,864,851.77	\$ 1,571,230.74	\$ 1,731,064.44	\$2,022,434	\$2,080,225
Ventas	\$ 4,160,840.00	\$ 4,368,882.00	\$ 4,587,326.10	\$4,862,566	\$5,154,320
<i>Utilidades después de impuestos / Ventas</i>					

Fuente: Elaboración propia

El porcentaje de la utilidad sobre las ventas fluctúa entre 36% y 45%. Como puede observarse los márgenes de utilidad son bastante altos, lo que permite obtener un flujo de efectivo considerable. Aquí es de importancia mencionar que posteriormente, en la sección de análisis de Valor Presente Neto, se muestra una tabla, con un análisis de sensibilidad del escenario normal de operación mediante el incremento de las ventas en un 10% y 15% y una disminución en las ventas de 10%, 15% y 20% y en ningún caso existe pérdida.

- **Rendimiento sobre Activos Totales (ROA)**

Tabla 4.19 Rendimiento sobre Activos Totales (ROA)

	2007	2008	2009	2010	2011
Rendimiento sobre Activos Totales (ROA)	0.38	0.31	0.32	0.32	0.33
Utilidad después de impuestos	\$1,864,852	\$1,571,231	\$1,731,064	\$2,022,434	\$2,080,225
Total de Activos	\$4,854,395	\$5,007,109	\$5,443,234	\$6,343,824	\$6,224,049
<i>Utilidad después de impuestos / Total de Activos</i>					

Fuente: Elaboración propia

Muestra que los activos totales, generan un rendimiento después toda obligación por parte de la empresa de un 33% en promedio a lo largo del proyecto.

Rendimiento sobre el Capital Contable (ROE)

Tabla 4.20 Rendimiento sobre el Capital Contable (ROE)

	2007	2008	2009	2010	2011
Rendimiento sobre el Capital Contable (ROE)	0.48	0.36	0.35	0.34	0.34
Utilidad después de Impuestos	\$1,864,852	\$1,571,231	\$1,731,064	\$2,022,434	\$2,080,225
Capital Contable	\$3,921,062	\$4,340,442	\$4,944,925	\$5,967,359	\$6,047,583
<i>Utilidades después de Impuestos / Capital Contable</i>					

Fuente: Elaboración propia

Muestra la eficacia de la empresa para generar utilidades o rendimientos sobre la inversión que realizan los socios. Como pudo observarse, la empresa genera una importante cantidad de utilidades con respecto a la inversión.

4.7.6 Valor Presente Neto y Tasa Interna de Rendimiento.

Para la determinación de la Tasa de Rendimiento Mínima Atractiva (TREMA), se calculó el costo de capital, tanto de deuda, como de capital propio, arrojando una TREMA de 22%, dicho calculo se muestra en la Tabla 4.21.

Tabla 4.21 Tasa de Rendimiento Mínima Atractiva

Institución	Monto	Tasa Interés	% sobre Inversión Total	Promedio Ponderado
Serfin	\$ 200,000.00	18%	6%	1%
FIRA	\$ 1,000,000.00	13%	31%	4%
Capital Social	\$ 2,056,210.00	20%	63%	13%
Total Inversión Inicial	\$ 3,256,210.00			
			TREMA	18%
			Inflación aproximada (2007-2009)	4%
			Tasa de Rendimiento Requerido	22%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4.22 Valor Presente Neto y Tasa Interna de Rendimiento

Valor Presente Neto y Tasa Interna de Rendimiento						
	0	2007	2008	2009	2010	2011
Flujo de Efectivo Operativo	-\$3,106,210	\$2,086,019	\$1,792,398	\$1,952,232	\$2,243,601	\$2,255,565
Capital de Trabajo Neto	-\$150,000					\$150,000
Valor de Rescate						\$49,824
FEA	-\$3,256,210	\$2,086,019	\$1,792,398	\$1,952,232	\$2,243,601	\$2,455,389
Valor Presente Neto	\$2,199,487					
Tasa Interna de Rendimiento	55.49%					

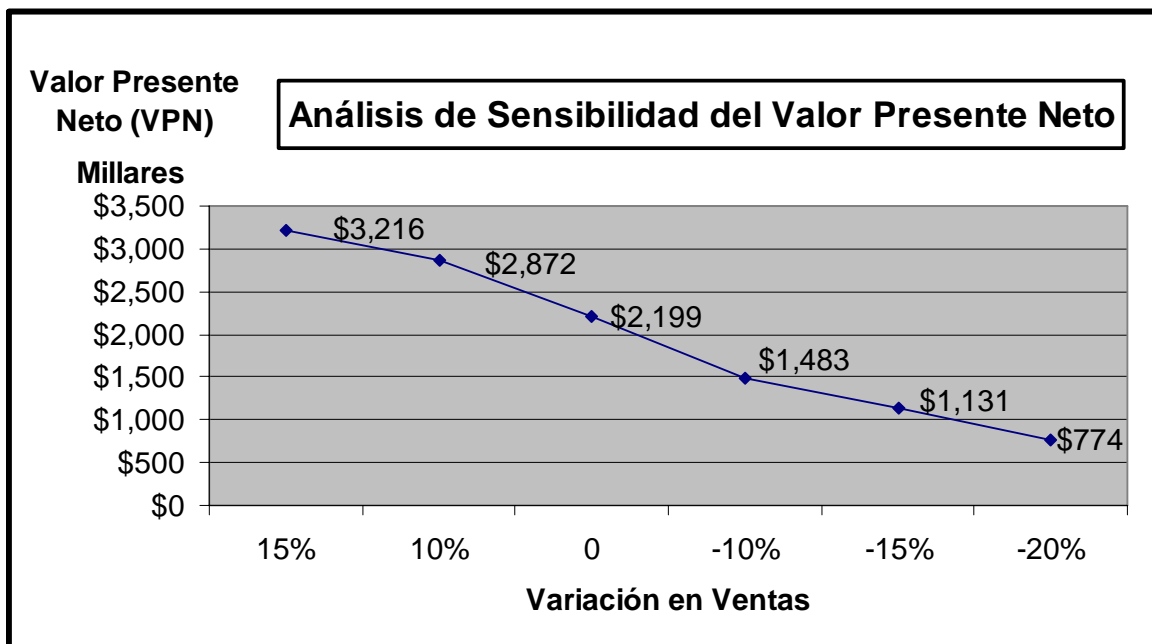
Fuente: Elaboración propia

Como puede apreciarse en la tabla anterior, tanto el Valor Presente Neto (VPN), como la Tasa Interna de Rendimiento (TIR), son positivos. En el caso del VPN, se refleja que todos los flujos generados por el proyecto en un escenario normal, traídos a valor de 2007, con una tasa de rendimiento requerido de 22%, igualan los egresos o la inversión inicial y la superan en \$2, 199,487 pesos a lo largo de 5 años de operación del proyecto.

Por otro lado, la TIR en el escenario normal de operaciones, es de 55%, por lo tanto la TIR, será la tasa de rendimiento en la cual el futuro flujo de fondos iguala la salida del Capital de Trabajo Neto y la Inversión Inicial. Con esto comprobamos que a 55%, el VPN es igual a 0.

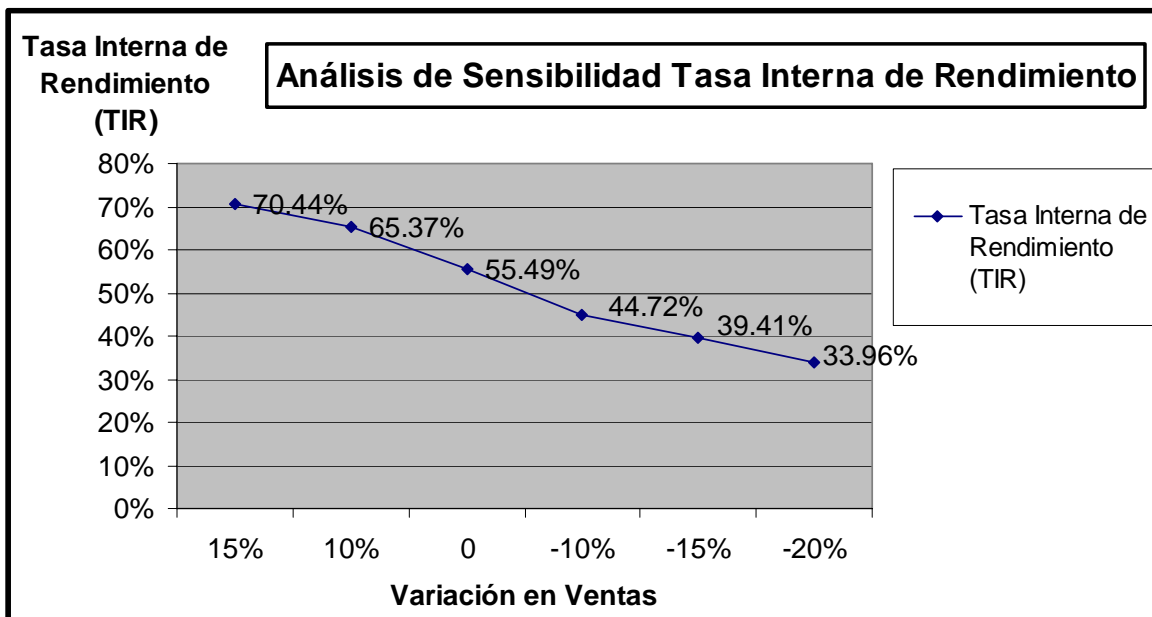
Ahora bien, suponiendo que hubiese una disminución o un aumento de ingresos y por consiguiente, de flujo de fondos, las tablas siguientes, muestran como se modifica tanto el VPN, como la TIR.

Tabla 4.23 Análisis de Sensibilidad del Valor Presente Neto



Fuente: Elaboración propia

Tabla 4.24 Análisis de Sensibilidad Tasa Interna de Rendimiento



Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en las tablas anteriores, en ningún momento no existe un indicio de que el proyecto fuera viable, ya que, en el caso del VPN, los flujos son positivos y en el caso de la TIR, estas son mayores al Rendimiento Requerido por los socios.

Como dato complementario, la recuperación de la inversión con flujos a valor presente, será realizará en 3.084 años. Este dato puede observarse en la siguiente tabla:

Tabla 4.25 Periodo de Recuperación Descontado

Periodo de Recuperación Descontado			
Año	FEO	VP	Acumulados
0	\$ (3,256,210)		
1	\$ 2,086,019	\$ 1,712,523	\$ 1,712,523
2	\$ 1,792,398	\$ 1,208,010	\$ 2,920,533
3	\$ 1,952,232	\$ 1,080,154	\$ 4,000,687
4	\$ 2,243,601	\$ 1,019,102	\$ 5,019,789
5	\$ 2,255,565	\$ 841,096	\$ 5,860,885
Recuperación de Inversión en 3.084 años			

Fuente: Elaboración propia

8. Aspectos Legales

4.8.1 Forma legal

A continuación, se muestran los requisitos para constituir o iniciar un negocio con el giro de servicio de hoteles económicos:

Constitución de la empresa

La constitución es la etapa en la que se formaliza la existencia jurídica de una empresa, es decir, cuando se convierte en una persona jurídica que tiene tanto derechos como obligaciones. Se requieren los servicios de un Notario Publico que de fe y avale la constitución de la sociedad. Para este proyecto, se constituirá el *Desarrollo Ecoturístico y de Pesca El Siete* como una Sociedad Cooperativa de Responsabilidad Limitada de Capital Variable. Por lo que la razón social será:

“Sociedad Cooperativa Desarrollo ecoturístico y de Pesca El Siete S.C. de R.L. de C.V”

Este tipo de sociedad es regulada por su propia ley, la Ley General de Sociedades Cooperativas publicada el 3 de agosto de 1994 mediante decreto a cargo del Presidente de la Republica Mexicana, Carlos Salinas de Gortari⁵⁹.

Esta Ley, en su Art.2 señala que:

*“La sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.”*⁶⁰

⁵⁹ Ley General de Sociedades Cooperativas (1994)

⁶⁰ Ley General de Sociedades Cooperativas (1994) Ibid.

Así mismo, el **Art. 8** de la citada Ley menciona que:

“Las sociedades cooperativas se podrán dedicar libremente a cualesquiera actividades económicas lícitas.”

Por otro lado, existen tres tipos de Sociedades Cooperativas que señala esta Ley en su Capítulo II “De las distintas clases y categorías de sociedades cooperativas” **Art. 21** reformado en el Diario Oficial de la Federación el 04-06-2001:

Forman parte del Sistema Cooperativo las siguientes clases de sociedades cooperativas:

I.- De consumidores de bienes y/o servicios

II.- De productores de bienes y/o servicios

III.- De ahorro y préstamo.

El Art. 27 señala que:

“Son sociedades cooperativas de productores, aquéllas cuyos miembros se asocien para trabajar en común en la producción de bienes y/o servicios, aportando su trabajo personal, físico o intelectual. Independientemente del tipo de producción a la que estén dedicadas, estas sociedades podrán almacenar, conservar, transportar y comercializar sus productos, actuando en los términos de esta Ley.”

El Art. 28 menciona:

“Los rendimientos anuales que reporten los balances de las sociedades cooperativas de productores, se repartirán de acuerdo con el trabajo aportado por cada socio durante el año, tomando en cuenta que el trabajo puede evaluarse a partir de los siguientes factores: calidad, tiempo, nivel técnico y escolar.”

Características de la Sociedad Cooperativa

Nombre de la Sociedad: Sociedad Cooperativa. (S.C.)

Objeto: Satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

Mínimo de socios o accionistas: 5 socios

Capital Social: No se establece un mínimo pero serán de capital variable.

Capital representado por: Aportaciones sociales

Responsabilidad de los socios: En sociedades de responsabilidad limitada, hasta por el monto de sus aportaciones.

Proceso de Constitución:

- Asamblea constitutiva
- Directiva de Administración (Presidente, Secretario y Tesorero, con suplentes)
- Consejo de Vigilancia (Presidente, Secretario y Vocal, con suplentes)
- Adoptar cualquiera de las formas asociativas previstas por la propia Ley
- Inscripción en el registro público de comercio.
- Solicitar permiso ante la Secretaría de Relaciones Exteriores (proponiendo 3 nombres para la sociedad). Requiere el Formato SA-1
- Llenado del formato SA- 5 y para realizar el pago de la SRE al haber constituido la sociedad
- Documentos (3 Copias de acta de nacimiento, C.U.R.P, Credencial de elector, Comprobante de domicilio de la sociedad).

Permisos y Requisitos Legales Obligatorios

A nivel Federal de Gobierno:

Inscripción en el Registro Federal de Causantes (RFC)

Trámite mediante el cual se lleva a cabo la inscripción ante el Sistema de Administración Tributario y adquisición de la cédula fiscal, para efecto de cumplimiento de las obligaciones fiscales correspondientes. Se requiere el formato R-1.

Registro Patronal ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMMS) y el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT)

El Patrón deberá registrarse al igual que a sus trabajadores en el régimen obligatorio, cumpliendo con lo establecido en la Ley del Seguro Social, al hacerlo automáticamente quedarán registrados ante el INFONAVIT Y SAR. Es necesario el formato AFIL-01 para Alta patronal y AFIL-02 Alta a trabajadores.

Alta en el sistema de Información empresarial Mexicano (SIEM)

Trámite que deberán realizar las empresas industriales, comerciales y de servicios para darse de alta en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). Cámara Empresarial que le corresponda de acuerdo a la actividad que realiza. El formato es SIEM.

A nivel Estatal de Gobierno:

Registro Público de la Propiedad y Comercio

Trámite mediante el cual se hace el registro de la Acta constitutiva ante el Registro Público de la Propiedad y el comercio del Estado. El Formato es la solicitud de inscripción.

Contrato de Energía Eléctrica

Trámite de autorización para el suministro de energía eléctrica ante la Comisión Federal de Electricidad.

Aviso de funcionamiento ante la Secretaría de Salud

Documento expedido por el Instituto de Servicios de Salud Pública del Estado, por medio del cual se autoriza que un establecimiento de menor riesgo opere y funcione. El formato requerido es el aviso de funcionamiento.

Acta de Integración a la Comisión de Seguridad e Higiene en Centros de Trabajo

Trámite mediante el cual se integra a la Comisión de Seguridad e Higiene en el Trabajo en la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS). Requiere el formato DC-2.

Inscripción en el Padrón de Impuestos sobre Nominas

Trámite por medio del cual se integra al padrón de contribuyentes de la localidad ante la secretaria de Finanzas del Estado.

A nivel Municipal de Gobierno:

Permiso de Factibilidad y Uso de Suelo

Trámite mediante el cual se hace constar si un uso específico esta permitido o prohibido para determinado inmueble, conforme a los programas de Desarrollo Urbano, Unidad de Planeación y Regularización Urbana. Formato Oficio de petición de Factibilidad de Uso de Suelo.

Licencia de Construcción

Trámite mediante el cual se obtiene la autorización para la ejecución de nuevas obras ante Desarrollo Urbano. Se requiere una copia del plano de construcción.

Anuencia de Vecinos

Trámite mediante el cual 75% del total de los jefes de familia que radican en un radio de 100 mts., no tienen inconveniente en la apertura del negocio, avalado por el jefe de manzana. Se debe presentar al municipio.

Contrato de Agua Potable

Trámite mediante el cual se obtiene el contrato de suministro de agua (comercial alto o bajo consumo).

Solicitud de Apertura y Empadronamiento

Trámite mediante el cual se obtiene la cédula de empadronamiento como comprobante para apertura del establecimiento, sin la cual no podrá funcionar. El formato es la solicitud de movimiento de situación comercial.

Dictamen de Bomberos

Trámite mediante el cual se verifica que las instalaciones cuentan con las medidas de seguridad que marca Protección Civil Municipal.

Normas y Registros Turísticos

NOM-01-TUR-2002 (D.O.F. 5/03/03)

De los formatos foliados y de porte pagado para la presentación de sugerencias y quejas de servicios turísticos relativos a establecimientos de hospedaje, agencias de viajes, alimentos y bebidas y empresas de sistemas de intercambio de servicios turísticos.

NOM-06-TUR-2000 (D.O.F. 08/03/01)

Requisitos mínimos de seguridad e higiene que deben cumplir los prestadores de servicios turísticos de campamentos y paradores de casa rodantes.

NOM-07-TUR-2002 (D.O.F. 26/02/03)

De los elementos normativos del seguro de responsabilidad civil que deben contratar los prestadores de servicios turísticos de hospedaje para la protección y seguridad de los turistas o usuarios.

NOM-08-TUR-2002 (D.O.F. 5/03/03)

Que establece los elementos a que deben sujetarse los guías generales y especializados en temas o localidades específicas de carácter cultural. Se entregara la credencial al guía mediante el llenado del formato de inscripción al Registro Nacional de Turismo (SECTUR-03-002.)

NOM-09-TUR-2002 (D.O.F. 26/09/03)

Que establece los elementos a que deben sujetarse los guías especializados en actividades específicas.

NOM-010-TUR-2001 (D.O.F. 02/01/02)

De los requisitos que deben contener los contratos que celebren los prestadores de servicios turísticos con los usuarios-turistas.

NOM-011-TUR-2001 (D.O.F. 22/07/02)

Requisitos de seguridad, información y operación que deben cumplir los prestadores de servicios turísticos de Turismo de Aventura.

Llenado del formato R.N.T.-1.

Tramite para la Inscripción ante el Registro Nacional de Turismo de Establecimientos de Hospedaje. Se debe realizar el pago de derechos por inscripción al Registro Nacional de Turismo, en cualquier banco en el formato SHCP-5 el importe es de \$ 1436.00 vigente del 1 de enero al 31 de diciembre del 2006.

Llenado del formato R.N.T.-2.

Tramite para la Inscripción ante el Registro Nacional de Turismo de Alimentos y bebidas. Se debe realizar pago de derechos por inscripción al Registro Nacional de Turismo, en cualquier banco en el formato SHCP-5 el importe es de \$ 1,018.00 vigente del 1 de enero al 31 de diciembre del 2006.

4.8.2 Obligaciones fiscales

La “Sociedad Cooperativa Desarrollo Ecoturístico y de Pesca el Siete S.C de RL de C.V” tributará ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico (SHCP) y el Servicio de Administración Tributaria, órgano desconcentrado de la (SHCP), encargado de aplicar la legislación fiscal y aduanera; en el régimen mencionado en el Título IV “De las personas físicas”, del Capitulo II “ De los ingresos por actividades empresariales y profesionales”, de la Sección I “De las personas físicas con actividades empresariales y profesionales” de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

El Art. 85-A de esta Ley, señala:

“Las sociedades cooperativas de producción que únicamente se encuentren constituidas por socios personas físicas, para calcular el impuesto sobre la renta que les corresponda por las actividades que realicen, en lugar de aplicar lo dispuesto en el Título II de esta Ley, podrán aplicar lo dispuesto en la Sección I del Capítulo II del Título IV de la misma, considerando lo siguiente:”

Así mismo, se estará obligado al pago de los siguientes impuestos y aportaciones sociales:

A nivel Federal de Gobierno:

Impuestos

Impuesto sobre la Renta

Impuesto al Activo

Impuesto al Valor Agregado

Aportaciones sociales

Prestaciones de INFONAVIT

Cuotas obrero-patronales (IMSS)

A nivel Estatal de Gobierno:

Impuestos

2% sobre nomina

2% sobre hospedaje

4.9 Recomendación general, bibliografía, anexos

Recomendación general

Se recomienda, una vez que el negocio se encuentre en marcha, al finalizar el primer año de operaciones, modificar las cifras, proyectadas ajustándolas a cifras reales, no así, deberá modificarse la estructura del plan de negocios propuesto, a menos que dicha modificación constituya una mejora al mismo.

De ser necesario, se recomienda, realizar una investigación de mercados completa, para determinar si los perfiles de clientes potenciales arrojados por la encuesta piloto, concuerdan con el análisis de la demanda nacional.

Bibliografía

La bibliografía utilizada dentro del caso práctico de negocios, se encuentra en las referencias generales de esta tesis.

Anexos

Anexo 1	Determinación de puestos y funciones
Anexo 2	Políticas de selección de personal
Anexo 3	Tabla de sueldos
Anexo 4	Reglamento interno para visitantes
Anexo 5	Maquinaria y herramienta
Anexo 6	Diseño de instalaciones físicas
Anexo 7	Precios y tarifas
Anexo 8	Inversión y requerimientos
Anexo 9	Balance General
Anexo 10	Estado de Resultados

Anexo 11	Estado de Flujo de Efectivo
Anexo 12	Punto de equilibrio
Anexo 13	Cálculo del Impuesto sobre la Renta (ISR)
Anexo 14	Cálculo de depreciaciones
Anexo 15	Determinación de ingresos de Segmento Restaurante
Anexo 16	Determinación de ingresos de Segmento Alternativo
Anexo 17	Determinación de ingresos de Cabañas
Anexo 18	Estado de Resultados Segmento Restaurante
Anexo 19	Estado de Resultados Segmento Alternativo
Anexo 20	Estado de Resultados Segmento Cabañas
Anexo 21	Fuentes de Financiamiento y cálculo de intereses
Anexo 22	Índice de rentabilidad
Anexo 23	Paquetes promocionales
Anexo 24	Periodo de resuperación
Anexo 25	Valor de Rescate de activos totalmente depreciados