



# UNIVERSIDAD VILLA RICA

---

---

ESTUDIOS INCORPORADOS A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

“PROYECTO DE ESTANCIA ECOTURÍSTICA  
BOSQUE BELLO”

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

*ASTRID REMES PRIEGO*

**Asesor de Tesis:**

Mtro. Juan José Ibarra García

**Revisor de Tesis:**

Mtro. Miguel Ángel Bolaños Moreno

BOCA DEL RÍO, VER.

2009



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## ÍNDICE

	Página
Introducción.....	1
<b>CAPÍTULO I    METODOLOGÍA</b> .....	<b>4</b>
1.1 Planteamiento del Problema.....	4
1.2 Justificación.....	5
1.3 Objetivos.....	6
1.4 Hipótesis de trabajo.....	7
1.5 Variables.....	7
1.6 Definición de variables.....	7
1.6.1 Definiciones.....	7
1.6.2 Definiciones operacionales .....	8
1.7 Tipo de estudio.....	9
1.8 Diseño .....	9
1.9 Población y muestra.....	9
1.10 Instrumentos de medición.....	10
1.11 Recopilación de datos .....	16
1.12 Proceso.....	16
1.13 Procedimiento.....	17

1.14 Análisis de datos.....	17
1.15 Importancia del estudio.....	17
1.16 Limitaciones del estudio.....	18
<b>CAPÍTULO II      MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>20</b>
2.1 Ecoturismo.....	20
2.1.1 Antecedentes.....	20
2.2 Turismo Alternativo, una nueva forma de hacer turismo.....	22
2.3 Economía y turismo.....	25
2.3.1 Crecimiento económico.....	25
2.3.2 Ganancias del comercio.....	25
2.3.3 Demanda turística.....	26
2.3.4 La oferta turística.....	27
2.4 Proyecto empresarial.....	28
2.4.1 Etapas de un proyecto de inversión.....	30
2.4.1.1 Estudio de mercado.....	30
2.4.1.2 Estudio técnico.....	31
2.4.1.3 Estudio financiero.....	32
2.4.1.4 Estudio de organización.....	32
2.5 ¿Cómo desarrollar un proyecto de ecoturismo?.....	33
2.6 Publicidad.....	34
2.6.1 Campaña publicitaria.....	35
2.6.2 Decisión de medios de publicidad.....	35
2.7 Santuario Del Bosque De Niebla.....	36
2.8 Marco legal.....	39
<b>CAPÍTULO III      DESARROLLO DEL PROYECTO.....</b>	<b>42</b>
3.1 Estudio de mercado.....	42

3.1.1 Descripción del producto .....	42
3.1.2 Análisis de la demanda.....	50
3.1.3 Análisis de la Oferta.....	55
3.1.4 Investigación de mercado.....	62
3.1.4.1 Investigación cualitativa.....	62
3.1.4.1.1 Hallazgos de la entrevista grupal.....	69
3.1.4.2 Investigación cuantitativa.....	70
3.1.4.2.1 Hallazgos .....	102
3.1.5 Determinación de precios.....	103
3.1.6 Publicidad y promoción .....	110
3.2 Estudio técnico.....	119
3.2.1 Micro localización.....	119
3.2.2 Macro localización .....	123
3.2.3 Programa de conservación .....	124
3.3 Marco Legal .....	128
3.3.1 Constitución legal de la empresa .....	128
3.3.2 Permisos.....	130
3.3.2.1 Impacto ambiental .....	161
3.3.3 Contratos de personal.....	161
3.3.4 Anexos Formularios.....	165
3.4 Organización de la empresa.....	176
3.4.1 Estructura Organizacional.....	176
3.4.1.1 Análisis de puestos .....	177
3.4.2 Planeación.....	179
3.4.2.1 Misión.....	179
3.4.2.2 Visión.....	179

3.4.2.3 Filosofía.....	179
3.4.2.4 Objetivos Generales .....	180
3.4.2.5 Políticas.....	180
3.4.2.6 Valores.....	181
3.4.2.7 Reglamento .....	182
3.4.3 Programa de contratación de personal.....	183
3.4.3.1 Reclutamiento.....	183
3.4.3.2 Selección.....	185
3.4.3.3 Contratación .....	186
3.4.3.4 Inducción al puesto .....	186
3.5 Estudio Financiero.....	187
3.5.1 Inversión inicial.....	187
3.5.2 Gastos de operación .....	191
3.5.2.1 Gastos pre operativos.....	192
3.5.2.2 Gastos de depreciación.....	193
3.5.3 Salarios.....	194
3.5.4 Ingresos.....	195
3.5.5 Balance general.....	197
3.5.6 Estado de resultados.....	199
3.5.6.1 Cálculo IETU.....	201
3.5.7 Flujo de efectivo.....	201
3.5.8 Evaluación Financiera.....	202
3.6 Anexos varios.....	204
<b>CAPÍTULO IV CONCLUSIONES .....</b>	<b>224</b>
Conclusiones .....	224
Bibliografía.....	228

## INTRODUCCIÓN

Esta investigación inicia en la creación de un proyecto para construir una estancia eco-turística en la zona de Coatepec, Xalapa, Veracruz, la cual se planea establecer en el Bosque de la Niebla, con diferentes fines benéficos para la sociedad y el medio ambiente, dicha estancia contará con servicios de hospedaje, actividades recreativas y extremas y servicio de restaurante.

El objetivo principal es desarrollar este proyecto en el que se busca detener la deforestación de este bosque en el que cada día se extinguen más especies de animales, así como se agrava la deforestación por falta de protección en la zona, y ayudar al desarrollo económico de la zona.

Hoy en día nos hemos visto gravemente afectados por los cambios climáticos provocados por el calentamiento global mismo que ha ocasionado por el hombre, por esto se ha tratado de emprender a nivel mundial una campaña de concientización para cuidar el planeta; en este proyecto se proponen dichas campañas como uno de los principales objetivos tanto para los habitantes de la zona como para los turistas que se hospeden en la estancia.

A lo largo de la investigación se encuentran cuatro capítulos: el primero es el Anteproyecto el cual consta de 16 puntos en los que detalladamente se exponen todas las características de la investigación desde en qué consiste hasta cómo, cuándo y dónde se llevará a cabo; el Marco teórico es el segundo capítulo, en donde teóricamente se explican y dan a conocer los términos y conceptos que se manejarán a lo largo de la investigación como el ecoturismo empezando por sus antecedentes y como ha llegado a ser una forma de turismo alternativo para todo el público, por otro lado se expone la relación de la economía con el turismo y

como puede influir esta en cualquier zona y llevar al crecimiento económico de esta. Por otro lado se da a conocer más a fondo las características de la demanda turística y los factores de los que depende, así mismo se dan a conocer los de la oferta turística, otro punto muy importante que expone el marco teórico es la explicación breve de lo que comprende un proyecto empresarial, desde su definición hasta las etapas que son estudio de mercado, estudio técnico, estudio de organización y estudio financiero; el tercer capítulo está titulado desarrollo del proyecto, este capítulo es el más extenso ya que contiene toda la investigación entre los puntos más relevantes está la investigación de mercado, las características de la estancia, el marco legal, el análisis financiero, planos, etc. Y como último capítulo están conclusiones en donde se dan a conocer los resultados basándose en el capítulo tercero. En estos detalladamente se muestra la descripción del proyecto, así como el análisis de las diferentes opiniones de los entrevistados hacia este tipo de actividades y hospedaje que se planean llevar a cabo.

El proyecto se planea construir a 2km. de la zona de Coatepec, Xalapa en el Bosque de la niebla, a 20 minutos aproximadamente de la ciudad de Xalapa. Por lo que la investigación de mercado se llevó a cabo en los alrededores de esta zona: En Boca del Río, Veracruz, Xalapa y Coatepec en plazas comerciales, universidades, y zonas de mayor auge para el mercado meta.

Las limitaciones de la investigación fueron el largo contenido de la investigación de mercado y la poca disponibilidad de tiempo que dispone la sociedad.

El turismo Alternativo, es hoy en día, una de las nuevas formas de hacer turismo, crear negocios e impulsar la economía de las regiones, por lo tanto es de suma importancia conocer su clasificación, los medios, y el posicionamiento que este tiene. En los diferentes capítulos de este proyecto de investigación se identifican las variables más importantes y ubicamos el proyecto de acuerdo a sus características establecidas por la Secretaría de Turismo.

Se demuestra que es importante crear proyectos que beneficien en aspectos tan importantes como: el crecimiento económico de la zona, creación de empleos, concientización a los visitantes para cuidar el medio ambiente, diversión sana y familiar, ayudar a detener la deforestación y desarrollar un proyecto rentable para los inversionistas.

## **CAPÍTULO I METODOLOGÍA**

### **Turismo alternativo como impulso del Bosque de la Niebla en la región de Coatepec.**

#### **1.1 Planteamiento del Problema**

El Santuario del Bosque de la niebla es una zona conformada por bosques vírgenes que abarca una gran biodiversidad de flora y fauna, presente en varios estados de la república mexicana, siendo uno de los más representativos del estado de Veracruz.

El bosque de la niebla guarda gran importancia para el territorio mexicano en general, y veracruzano en particular, debido a que:

- a. Es un ecosistema que más agua capta para usos humanos y económicos.
- b. Evita la erosión del suelo, posibilitando su uso para cultivos.
- c. Capturan carbono en la vegetación y el suelo, lo cual es una fuente potencial de ingresos económicos.
- d. En territorio nacional sólo se conserva menos de la mitad de estos ecosistemas.
- e. En el estado de Veracruz se conserva apenas el 10 por ciento de su cobertura original.

Hoy por hoy, El bosque de niebla está sumamente amenazado a nivel mundial y nacional, está desapareciendo más rápido que cualquier otro tipo de bosque tropical. En México se estima que más que 50% de este bosque ya ha sido transformado a otros usos de suelo, por ejemplo, en Veracruz el bosque de niebla ha desaparecido en gran parte de su zona de distribución original debido principalmente al cultivo del café, a la ganadería y a la presión demográfica.

Este bosque, que originariamente cubría el 1 por ciento de la superficie del país de 1 964 375 km. cuadrados; actualmente cubre alrededor de 2 millones de hectáreas, lo cual se ha visto reflejado en la disminución progresiva de su flora y fauna original, causando alteraciones en el ecosistema, y afectando uno de los principales pulmones de nuestro estado de Veracruz.

Otro de los efectos de esta deforestación progresiva se constata en erosión del suelo, inundaciones, disminución en el abastecimiento de agua y en la extinción en masa de animales y plantas que altera el equilibrio del ecosistema y ocasiona la pérdida irreversible de recursos naturales, logrando una modificación en la forma de vida de las personas en su dimensión socio-económica-laboral, situación por la que estamos pasando en el Estado.

-¿Será viable y conveniente para la zona crear una estancia eco-turística que se encargue de detener la deforestación, cuidar los bosques, explotar las bellezas naturales y elevar el desarrollo económico de la zona gracias al turismo atraído por esta?

## **1.2 Justificación.**

Presentar un proyecto que contenga los datos financieros necesarios para impulsar las tareas necesarias que desarrolle las actividades eco-turísticas en la región de Coatepec, Xalapa, Ver, las cuales permitan a los visitantes de la estancia tener contacto con la naturaleza y aprender de ella de forma empírica, al desarrollar una relación hombre-naturaleza, en un ambiente controlado donde el hombre se adapte a las condiciones naturales para disfrutar de sus bondades y privilegios.

Dichas actividades eco turísticas que se desean implementar, pretenden crear conciencia y estabilidad en las personas de la región, logrando la reducción de migración y falta de empleo en la zona, con las distintas actividades que generen empleos y mejores condiciones de vida, manteniendo un nivel demográfico sustentable el cual permita el desarrollo de la zona.

Así como mejorar las condiciones de vida en la región la cual tiene pequeñas actividades como pesca y venta de truchas que podrían ser impulsadas y dar mayor auge a la región como en la búsqueda de alternativas que generen ingresos razonables para lograr un desarrollo perdurable y socialmente justo, a partir del ecoturismo como principal actividad.

### 1.3 Objetivos

General:

Desarrollar un proyecto “estancia eco-turística” orientada a actividades recreativas, deportivas, culturales, de contacto con la naturaleza y de descanso; para la conservación del bosque y desarrollo económico de la zona

Objetivos específicos:

- ↻ Desarrollar un estudio de mercado para conocer al mercado meta.
- ↻ Elaborar un proyecto de inversión en donde se plasmen los estudios que permitan demostrar la viabilidad, factibilidad y rentabilidad del proyecto y que obedezca a la necesidad del mercado.
- ↻ Realizar un diagnóstico del desarrollo y tendencias turísticas actuales.
- ↻ Adaptar las actividades eco turísticas a la zona, para satisfacer las necesidades de los visitantes.
- ↻ Desarrollar propuestas de estancia eco-turística con el fin de satisfacer las expectativas de los clientes.
- ↻ Realizar fuerte campaña publicitaria para la difusión de la zona y destacando la “estancia bosque bello” como un nuevo concepto en la categoría de hospedaje, confort y relajación.

## **1.4 Hipótesis de trabajo.**

Con el desarrollo del proyecto eco-turístico en el bosque de la niebla se ayudará a conservar y detener su deforestación, así como a impulsar el crecimiento económico de la región Xalapa-Coatepec.

## **1.5 Variables**

Variable dependiente

Conservación y crecimiento económico de la zona del bosque de la niebla en la Región de Xalapa – Coatepec

Variable independiente:

Proyecto eco-turístico.

## **1.6 Definición de variables**

### **1.6.1 Definiciones**

- Variable dependiente:

- Conservación: Esfuerzo consciente para evitar la degradación excesiva de los ecosistemas. Uso presente y futuro, racional, eficaz y eficiente de los recursos naturales y su ambiente.

- Bosque de la niebla: Los bosques más amenazados del mundo de niebla se encuentran en las zonas tropicales y subtropicales del planeta Tierra, desde los 500 hasta los 3000 metros sobre el nivel del mar. Este abarca aproximadamente 2 millones de hectáreas en la zona.

- Crecimiento económico: es el aumento de la cantidad de trabajos que hay por metro cuadrado, la renta o el valor de bienes y servicios producidos por una economía. Habitualmente se mide en porcentaje de aumento del Producto Interno Bruto real.

- Variable independiente:

- Proyecto: Un proyecto es una empresa planificada que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas<sup>1</sup>; la razón de un proyecto es alcanzar objetivos específicos dentro de los límites que imponen un presupuesto y un lapso de tiempo previamente definidos.<sup>1</sup> (1.º ~~a~~ ~~b~~ ~~c~~ Parodi, 2001, p. 13)

- Eco-turístico: “Viajes ambientalmente responsables a las áreas naturales, con el fin de disfrutar y apreciar la naturaleza (y cualquier elemento cultural, tanto pasado como presente), que promueva la conservación, produzca un bajo impacto de los visitantes y proporcione la activa participación socioeconómica de la población local”.

Este se distingue del simple turismo de naturaleza por su énfasis en la conservación, la educación, la responsabilidad del viajero y la participación activa de la comunidad. Concretamente, el ecoturismo se caracteriza por estos rasgos:

- Comportamiento del visitante que es consciente y de bajo impacto,
- Sensibilidad y aprecio con respecto a las culturas locales y a la diversidad biológica.
- Respaldo a los esfuerzos locales de conservación.
- Beneficios sostenibles para las comunidades locales.
- Participación local en la toma de decisiones.
- Componentes educacionales para el viajero y para las comunidades locales.

- Rentable: que produce beneficios en términos financieros, con respecto al capital invertido.

### **1.6.2 Definiciones operacionales**

Estas se describen para definir cómo se van a medir las variables.

- Conservación: Número de árboles a sembrar

- Crecimiento: Número de empleos generados

Ingresos per cápita

- Proyecto: Valor presente neto

Periodo de recuperación

Tasa interna de retorno

### **1.7 Tipo de estudio**

Se definieron los tipos de estudio que se van a llevar a cabo en esta investigación continuación.

- Se consideró un estudio descriptivo porque narra la situación del entorno en cuanto a deforestación y sus consecuencias. Se va a trabajar sobre realidades de hecho.
- Propositiva: ya que se ofrece un proyecto para la solución de un problema.

### **1.8 Diseño**

Se clasificó por el ámbito en que se efectuó como de campo ya que se realizó en el medio donde se desarrolla el problema.

El tipo de diseño con el que se trabajó por el periodo en que se realizaron los estudios fue transversal ya que se desarrolló en un lapso de tiempo no mayor a un año.

### **1.9 Población y muestra:**

Se aplicaron la siguiente fórmula infinita para calcular la población donde:

$z =$  nivel de confianza 95% = 1.96

$e =$  margen de error 8%

$p =$  personas que gustan de esta actividad 50%

$q = p-1 = (1-.50) = .50$

$$n = \frac{(1.96)^2 (.50) (.50)}{(.08)^2} = \frac{.9604}{.0064} = 150 \text{ personas}$$

Se realizaron 150 entrevistas personales entre jóvenes con el siguiente perfil:

- Edad 22 – 30 años
- Ambos sexos
- Las encuestas se llevaron a cabo en las siguientes ciudades:

Xalapa y Veracruz

### 1.10 Instrumentos de medición

El instrumento que se aplicó en esta investigación fue una encuesta que se compone de 33 preguntas de diferente tipo abiertas, cerradas y de selección múltiple.

Las variables que propone medir este cuestionario son las siguientes: proyecto ecoturístico, rentable, conservación, crecimiento.

Este instrumento de medición consta de varias secciones las cuales ayudan a medir las variables necesarias para comprobar nuestras hipótesis, se presentan a continuación en el mismo orden que el cuestionario:

- Perfil del entrevistado
- Filtro
- Acampar
- Cabañas
- Hospedaje
- Actividades

## CUESTIONARIO

Este cuestionario trata de conocer sus gustos y preferencias recreativas por lo que nos gustaría que nos ayudaras con tu opinión.

### Perfil del entrevistado:

1.- ¿En los últimos dos años has realizado alguna actividad en contacto con la naturaleza? ¿Cuál?

Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

2.- ¿Ha realizado alguna vez descenso en río, rappel, bicicleta de montaña, tirolesa, caminata campo?

Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

¿Porqué no ha realizado estas actividades? \_\_\_\_\_

---

3.- ¿En los últimos 2 años te has hospedado en una cabaña?

Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

### Filtro:

4.- ¿Le interesa realizar actividades como: temascal, caminata en el campo, bicicleta de montaña, paseo a caballo etc.?

Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

5.- Le interesa realizar deportes extremos como: tirolesa, rappel, descenso en río,

Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

6.- ¿Le atrae la idea de hospedarse en una cabaña en el campo?

Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

**Si contesta que sí ya sea a la pregunta 4, 5 o a la pregunta 6, continuar. De otra manera terminar la entrevista.**

7.- ¿Alguna vez has acampado?

Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

8.- ¿En los últimos dos años has salido de vacaciones?

Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

Si dijo que sí

9.- ¿En total cuántas noches pagaste de hospedaje en los últimos dos años?\_\_\_\_\_

10.- Si esta estancia estuviera abierta en Diciembre de este año ¿Crees que la visitarías antes de terminar el 2009? Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

### **ACAMPAR**

11.- ¿Cuántas veces crees que irías en el transcurso de un año a acampar?

Nunca	Una vez	Dos veces	Tres veces	4 veces o más
-------	---------	-----------	------------	---------------

Si contesto que por lo menos una vez

12.- ¿Cuánto es lo más que pagarías por persona por acampar?\_\_\_\_\_

13.- ¿Cuánto es lo más que pagarías por la renta de una tienda para 2 personas junto con sus dos sacos de dormir?\_\_\_\_\_

14.- ¿En qué meses irías y cuántas noches acamparías en ese mes?

Ene —	Feb. —	Mar —	Abr. —	May. —	Jul. —
Jul. —	Ago. —	Sep. —	Oct. —	Nov. —	Dic. —

15.- ¿Con cuánta gente irías?\_\_\_\_\_

16.- ¿Con quién irías generalmente?

a) Pareja

b) Familia

c) amigos

### **CABAÑAS**

17.- ¿Cuántas veces crees que irías en el transcurso de un año a hospedarte en las cabañas?

Nunca	Una vez	Dos veces	Tres veces	4 veces o más
-------	---------	-----------	------------	---------------

Aplique preguntas con \* Si contesto que por lo menos una vez

\*18.- ¿Cuánto es lo más que pagarías por persona para hospedarte en la cabaña?\_\_\_\_\_

\*19.- ¿En qué meses irías y cuantas noches te hospedarías en ese mes?

Ene _____	Feb. _____	Mar _____	Abr. _____	Mayo _____	Jun. _____
Jul. _____	Ago. _____	Sep. _____	Oct. _____	Nov. _____	Dic. _____

\*20.- ¿Con cuánta gente irías?\_\_\_\_\_

\*21.- ¿Con quién irías generalmente?

a) Pareja

b) Familia

c) amigos

22.- ¿Te gusta este estilo campestre para las cabañas o preferirías que fuera diferente?

a) Si

b) Prefiero otro ¿cuál?\_\_\_\_\_

### **HOSPEDAJE Y ACTIVIDADES**

23.- ¿Cuánto sería tu presupuesto máximo por persona para hospedaje alimentos y actividades por dos días y una noche?\_\_\_\_\_

**ACTIVIDADES**

24.- ¿Cuántas veces crees que irías en el transcurso de un año únicamente a pasar el día realizando actividades pero sin hospedarte?

Nunca	Una vez	Dos veces	Tres veces	4 veces o más
-------	---------	-----------	------------	---------------

Aplique preguntas con \* Si contesto que por lo menos una vez

\*25.- ¿Cuánto sería tu presupuesto máximo por persona para realizar actividades en el día? \_\_\_\_\_

\*26.- ¿En qué meses irías?

Ene	Feb.	Mar	Abr.	Mayo	Jun.
Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.

\*27.- ¿Con cuánta gente irías? \_\_\_\_\_

\*28.- ¿Con quién irías generalmente?

- a) Pareja                      b) Familia                      c) amigos

**OTROS**

29.- ¿Qué características consideras de suma importancia para la selección del lugar como este?

- a) Ubicación
- b) Clima
- c) Precio
- d) Actividades
- e) Accesibilidad
- f) Popularidad
- g) el estilo y decoración del lugar

30.- Selecciona las actividades que más te gustaría realizar en “Bosque Bello”

(Califica con 1 siendo el mayor y 10 el menor) **Mostrar al entrevistado para que lo apunte él mismo**

- a) Caminatas por sendero ya sea sólo o con un experto en exploración \_\_\_\_\_
- b) Rappel \_\_\_\_\_
- c) Escalar montaña \_\_\_\_\_
- d) Descubrimiento de Flora y Fauna \_\_\_\_\_
- e) Bicicleta \_\_\_\_\_
- f) Campamentos \_\_\_\_\_
- g) Tirolesa \_\_\_\_\_
- h) Temascal \_\_\_\_\_
- i) Día de campo \_\_\_\_\_
- j) Taller de bebidas típicas \_\_\_\_\_

31.- ¿Hay alguna otra actividad que quisieras que hubiera? \_\_\_\_\_

32.- ¿Qué lugares en México ha visitado para realizar las actividades como: caminata en el bosque, paseo a caballo, tirolesa, rafting, recorrido en bicicleta, exploración de flora y fauna, temascal?

- a) Jalcomulco
- b) Actopan
- c) Filobobos
- d) Huatusco
- e) Xico
- f) Ninguno
- g) Otro \_\_\_\_\_

33.- Le interesaría recibir información vía Internet acerca de la estancia ecoturística para conocer sus actividades y promociones

- a) Si
- b) No

**Muchas gracias por tu tiempo. Sólo para finalizar. Me puedes decir.....**

**Tu edad**\_\_\_\_\_

**Trabajas** si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

**Registrar sexo:** Femenino \_\_\_\_\_ Masculino \_\_\_\_\_

### **1.11 Recopilación de datos**

La investigación se basará en encuestas y análisis de documentos. Se recopilará la información para analizarla y medirla y los lugares que se escogieron en base a las características de los individuos por su edad y nivel socioeconómico para aplicar el instrumento de medición serán los siguientes:

- Universidades pública y privada
- Plazas comerciales: Plaza Américas Xalapa y Veracruz, Plaza Mocambo, Cines de plazas comerciales.

De estos 150 entrevistados, se filtrarán para evaluar al proyecto sólo aquellos jóvenes que tengan interés por el contacto con la naturaleza. Estos jóvenes deberán responder afirmativamente al menos uno de las siguientes preguntas.

- a) ¿Si les interesa realizar actividades como temascal, caminata en el campo, recorridos en bicicleta? (pregunta 4)
- b) ¿Si les interesa realizar deportes extremos? (pregunta 5)
- c) ¿Le atrae la idea de hospedarse en una cabaña en el campo?

### **1.12 Proceso**

- 1.- Permisos
- 2.- Entrevistas
- 3.- Análisis

### **1.13 Procedimiento**

1.1.- Se pidieron los permisos correspondientes en las universidades para aplicar los instrumentos de medición

1.2.- Se pidieron permisos en las plazas comerciales en la administración para aplicar los instrumentos de medición que sean necesarios.

2.1.- Se seleccionó al azar a la persona a la que se le aplicará la entrevista

2.2.- Se explicaron las instrucciones a cada candidato que se haya elegido para responder la entrevista.

2.3.- Se revisó que todas las preguntas hayan sido correctamente respondidas.

3.1.- Se tabularon los resultados.

3.2.- Se descifraron y describieron los resultados.

3.3.- Se Plasmaron las conclusiones correspondientes a cada pregunta.

### **1.14 Análisis de datos**

Los datos se analizaron de manera estadística, ya que se emplearon gráficas de barras para la observación y comparación de las opiniones recopiladas por los cuestionarios aplicados a los participantes de la muestra. Se trató de obtener resultados positivos de acuerdo a lo planeado en la hipótesis.

### **1.15 Importancia del estudio**

Este proyecto que se llevó a cabo, tendrá un gran impacto tanto ambiental como ecológico, como ya se mencionó en la justificación es indispensable detener el deterioro de este bosque, y de la mano lleva la activación económica de la zona, otra de las razones por las que se cree no sólo importante, si no necesario es para

lograr el proceso de concientización que se ha querido inculcar en la sociedad desde hace ya varios años cuando se detectó el grave problema de la destrucción de nuestros ecosistemas.

### 1.16 Limitaciones del estudio

**Límite teórico:** El uso adecuado, sostenible y sustentable de los recursos naturales con los que cuenta la región que permitan incrementar la economía a través del eco-turismo; en el cual se proporcionan diferentes actividades deportivas, culturales y de entretenimiento construyendo una nueva modalidad de turismo ecológico en la región. Dicho establecimiento no se hace responsable por la creación de campañas para detener la contaminación ambiental del Bosque, pero tratará de combatirla.

**Límite espacial:** El acceso al Bosque de Niebla donde se planteó el proyecto ecoturístico se encuentra en el km 2 de la carretera antigua a Coatepec (carretera a Briones) en el municipio de Jalapa, a solo 20 minutos del centro de la ciudad de Jalapa. (Aproximadamente 2 hectáreas) en la que se desarrolló la investigación.

### Abordando el territorio por esta zona:

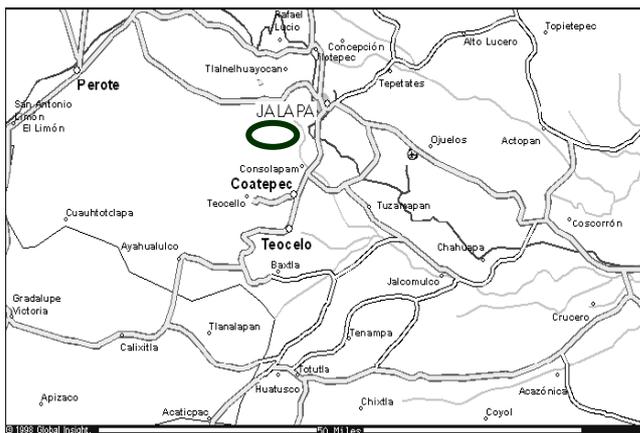


FIGURA 1 Mapa sitio

Límite temporal: Dicho proyecto abarcó una investigación de campo, y teórica de aproximadamente de 3 a 6 meses para su presentación, a partir de agosto del 2008 a noviembre de 2008.

## **CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO**

### **2.1 Ecoturismo**

#### **2.1.1 Antecedentes**

El turismo en sí ha sido un tema de estudio desde hace más de tres décadas, y últimamente ha crecido el número de expertos que lo estudian.

Al principio se definía al turista como aquella persona que viaja porque está libre de sus obligaciones esto es en la época de los griegos que iban al campo a vacacionar. En la era preindustrial los viajes se ligaron con las actividades religiosas, el comercio y los mercados. En el siglo dieciocho viajar era una experiencia recreativa y educativa, este era común en la clase elite europea y estadounidense. Entre 1850 y 1900 se desarrolla el turismo en la clase media en países desarrollados.

El desarrollo del turismo moderno internacionalmente es una causa de la expansión económica capitalista a partir de los años 50's. Para algunos antropólogos es a partir de entonces que definen al turismo moderno como una industria internacional para la transportación y entretenimiento de millones de personas que viajan entre países.

El impacto negativo también se ha visto reflejado a nivel sociocultural del turismo masivo percibido por habitantes de comunidades en distintos países, este entre otras causas negativas propicia prostitución, narcotráfico y la delincuencia al haber mayor número de delitos. Como consecuencia las ganancias generadas por esta industria toman cada día mayor importancia en la economía mundial siendo

dentro del proceso de globalización mundial económica el turismo la mayor industria a nivel mundial.

Por esto en las últimas fechas se ha sumado al desarrollo de la industria turística global: el ecoturismo. Esta rama del turismo supone ser más sensible provocar menos efectos negativos en el medio ambiente así como en la cultura local. El ecoturismo se ha propuesto como una alternativa de desarrollo que provee beneficios ambientales, también socioeconómicos y culturales.

Se ha diferenciado el ecoturismo de la siguiente manera:

- El arqueología turismo
- El etnoturismo
- El turismo de naturaleza
- El turismo de aventura
- Entre otros, o incluso combinados entre estos.

El ecoturismo para Boo (1990) consiste en viajar a áreas vírgenes y naturales con el objetivo de observar, admirar y disfrutar el paisaje, la flora y la fauna así como las manifestaciones culturales existentes del pasado o presentes. Por otra parte según la Ecoturism Society, este le agrega algunas características a esta misma definición en la cual señala que este turismo se encargará de no alterar la integridad de los ecosistemas, además de generar oportunidades económicas y así apoyar a la conservación de recursos naturales y que resulten beneficiosos para los pobladores locales.

Dentro del concepto de desarrollo sustentable el ecoturismo debe promover actividades que fortalezcan la preservación de los recursos naturales y culturales.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Daltabuit Godás, Magalí *et al.*, *Ecoturismo y desarrollo sustentable*, Editorial: CRIM, año 2000, pp. 136-142

## **2.2 Turismo Alternativo, una nueva forma de hacer turismo**

El turismo Alternativo, es hoy en día, una de las nuevas formas de hacer turismo, crear negocios e impulsar la economía de las regiones, por lo tanto es de suma importancia conocer su clasificación, los medios, y el posicionamiento que tiene. En este capítulo se identifican las variables más importantes y ubicamos el proyecto de acuerdo a sus características establecidas según la Secretaría de Turismo.

Esta búsqueda por acercarse a la naturaleza de una forma más directa y activa, pero a la vez razonable, valorando y respetando las particularidades naturales y socioculturales autóctonas de los lugares visitados, dio pauta en Europa y Estados Unidos al surgimiento del Turismo Alternativo; ahora cuando se quiere dar Auge en nuestro País y Estado de Veracruz principalmente. Sobre el Turismo Alternativo existen diversas definiciones y conceptualización, sin embargo, existe un aspecto que se presenta constante en todas ellas, que es considerada una modalidad turística que plantea una interrelación más estrecha con la naturaleza, preocupada en la conservación de los recursos naturales y sociales del área en que se efectúan las diversas actividades turística como:

- Excursiones
- caminata por sendero
- exploración
- bicicleta
- Recorrido a caballos
- campamentos en casas de campaña
- Rappel
- Temascal
- Descubrimiento de flora y fauna

La Secretaría de Turismo, con el fin de facilitar la planeación y desarrollo de productos turísticos que atienda las exigencias, gustos y preferencias de quién demanda en el mercado turístico este tipo de servicios, ha buscado estandarizar y

unificar criterios sobre el término “Turismo Alternativo”. Para ello, ha basado su definición desde el punto de quién compra y efectúa el viaje, en tres puntos característicos:

1. El motivo por el cual se desplazó el turista: el de recrearse en su tiempo libre realizando diversas actividades en constante movimiento, buscando experiencias significativas.
2. En dónde busca desarrollar estas actividades: en y con la naturaleza, de preferencia en estado conservador,
3. Qué condiciones y actitudes debe el turista asumir al realizar estas actividades: con un compromiso de respetar, apreciar y cuidar los recursos que está utilizando para recrearse.

“Los viajes que tienen como fin realizar actividades recreativas en contacto directo con la naturaleza y las expresiones culturales que le envuelven con una actitud y compromiso de conocer, respetar, disfrutar y participar en la conservación de los recursos naturales y culturales.”<sup>2</sup>

Esta definición ha facilitado, a su vez, realizar una segmentación del Turismo Alternativo, basado en el tipo de interés y actividades que el turista tiene y busca al estar en contacto con la naturaleza. Es así, que la Secretaría de Turismo ha dividido al Turismo Alternativo en tres grandes segmentos, cada uno compuesto por diversas actividades, donde cabe mencionar, que cuales quiera de las actividades que a continuación se definen, puede requerir de guías, técnicas y equipos especializados:

- Ecoturismo
- Turismo de Aventura
- Turismo Rural

Estas actividades se realizaran siempre y cuando se respeten los marcos dimensionales de la región, mediante:

---

<sup>2</sup> La Secretaría de Turismo define al *Turismo Alternativo*; [www.sectur.gob.mx](http://www.sectur.gob.mx)

- La conservación de la naturaleza.
- La comunicación de la historia natural en la que quedan contempladas las características culturales locales y mantener sus rasgos culturales.
- El bienestar de las culturas locales en el sentido de una mejor calidad de vida y no necesariamente un mayor nivel de vida, con esto nos referimos a educación y salud
- El desarrollo sostenible de las presentes y de las futuras generaciones.
- Generar un nivel económico el cual permita el desarrollo de la región.

Por lo tanto en el sector se ha desarrollado un modelo teórico que nos presenta los medios y estrategias, así como los resultados generados en los últimos estudios.

El modelo teórico de estudio se centra en las siguientes variables empíricas en donde se tiene...

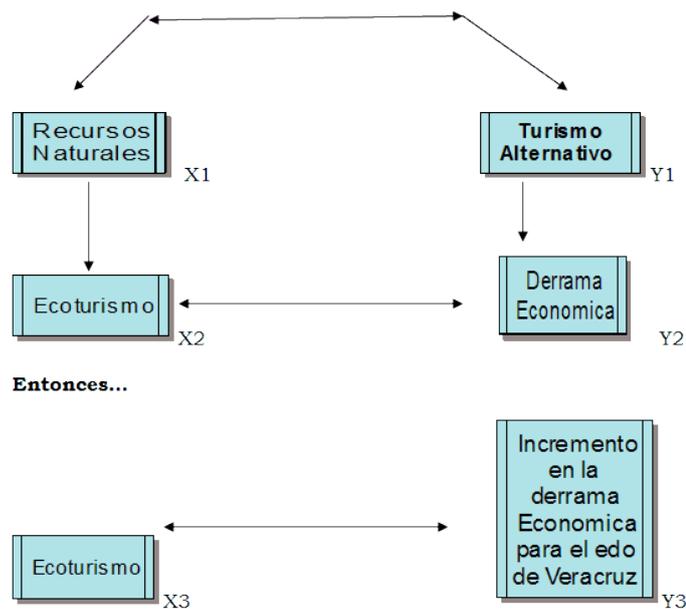


FIGURA 2 Modelo teórico del turismo alternativo

## **2.3 Economía y turismo**

La economía de un país, estado o ciudad depende en gran parte del turismo que este atraiga, ya que es una fuente de ingresos que beneficia a los residentes, dependiendo del auge o atractivos turísticos, hoteles entre otros factores que influyen en el atractivo para los turistas, dejan una derrama económica importante en el lugar.

### **2.3.1 Crecimiento económico**

El crecimiento económico se denomina como la extensión de la producción, en este caso la expansión de servicio que se planean ofrecer en la zona a desarrollar el proyecto. Pero aquí nos preguntamos si ¿el crecimiento económico nos puede ayudar a superar la escasez y evitar el costo de oportunidad?, el costo de oportunidad se define como la alternativa desaprovechada hoy para poder producir más en el futuro. Pero desafortunadamente el crecimiento económico no supera ni la escasez ni el costo de oportunidad.

Los factores que principalmente influyen en el crecimiento económico son:

- Es el cambio tecnológico que es el desarrollo de nuevos servicios y la forma de ofrecerlos al cliente.
- La acumulación de capital que se refiere al aumento del capital

El crecimiento económico es una frontera para enfrentarnos con los costos de oportunidad.

### **2.3.2 Ganancias del comercio**

Se pueden producir los bienes que se consumen en especial hablando de una estancia para hospedaje de huéspedes en una zona tan fértil y bondadosa. Una de las ventajas es que no sólo se pueden producir bienes para el consumo y compra de los huéspedes, si no también se puede comercializar en un futuro a áreas cercanas y expandir el mercado de dicho producto. Esto se denomina ventaja de especialización la cual sugiere el intercambio de productos con otras

personas y así desempeñar una actividad con un costo de oportunidad menor que el resto de las personas.

Este da lugar a la mejora de nuevos métodos para producir bienes y servicios, al aumento de volumen de capital y fuerza de trabajo y al descubrimiento de nuevos recursos naturales.

### **2.3.3 Demanda turística.**

La demanda es algo que se desea, una cosa que usted puede pagar, o que definitivamente ha planeado comprar. Los deseos son anhelos ilimitados que se tiene por bienes y servicios. La escasez provoca que nuestros anhelos, la mayoría de las veces no sean satisfechos, pero la demanda manifiesta una decisión sobre que deseos se van a satisfacer.

La cantidad de demanda es aquella cantidad que los consumidores planean comprar en un lapso de tiempo. Esta no es necesariamente la misma cantidad de compra del consumidor, ya que muchas veces la cantidad de bienes o servicios disponibles es menor a esta cantidad demandada, misma que se mide como una cantidad por unidad de tiempo. La demanda depende de varios factores entre los principales son:

- El precio del servicio o bien
- Los precios de los servicios o bienes relacionados
- Los precios futuros
- El ingreso
- Las preferencias personales.

La ley de la demanda afirma:

“Con otras cosas constantes, cuando más alto es el precio del bien o servicio, menor es la cantidad demandada,” esto causa que cuando el precio de un bien o servicio se eleva con otras variables constantes, el precio relativo de costo de oportunidad sube, esto se

debe a que a pesar de que cada bien o servicio es único tiene sustituto

Ahora bien tenemos que la demanda turística se define como al cantidad de servicios turísticos que se desean adquirir a diferentes precios así mismo dependiendo de diferentes factores, siendo el precio el más importante. Este tipo de demanda como la de cualquier otro bien o servicio depende de varios factores, sin embargo la demanda turística en particular reúne una serie de características que hacen más compleja esta decisión, lo podemos demostrar a continuación:

- Diversos niveles de elección; duración, destino, forma de viaje, alojamiento, transporte, actividades complementarias, etc.
- El desembolso monetario dentro del presupuesto de gastos.
- El turista no sabe con certeza que le depara el destino que no ha visitado antes, la calidad de los servicios.

#### **2.3.4 La oferta turística**

La ofertas es contar como empresa con los recursos y la tecnología para producir un bien o servicio, estos dos pueden limitar lo que es posible.

La cantidad ofrecida de un bien o servicio es la cantidad que una empresa planea vender en un periodo de tiempo y a un precio específico. Pero al igual que la demanda la cantidad ofrecida no es siempre la cantidad que se vende y también se mide como una cantidad por unidad de tiempo ya que sin la dimensión del tiempo no podemos medir si un número determinado es grande o pequeño.

La cantidad de un bien y servicio que los productores planean vender depender de varios factores:

- El precio
- El precio de los recursos usados para producir el bien
- El precios futuro esperado
- El número de oferentes
- La tecnología

La ley de la oferta afirma:

Con otras constantes mientras más alto es el precio de un bien o servicio mayor es la cantidad ofrecida, esto por consiguiente recae en que cuando baja el precio del bien o servicio ofrecido, baja la cantidad ofrecida.

No vale la pena producir un bien o servicio si el precio de este no cubre al menos el precio marginal, el precio más alto ocasiona un aumento en la cantidad a ofrecer por los productores.<sup>3</sup>

Ahora definimos cómo se comporta la oferta en el ámbito turístico. Esta es la cantidad de turismo que se ofrece a diferentes precios, es decir esta expresa la cantidad de empresarios turísticos que están dispuestos a ofrecer sus servicios a los consumidores. Los principales bienes y servicios ofrecidos al turista son: alojamiento, transporte, creación y comercialización de bienes y servicios turísticos, restauración, actividades recreativas.<sup>4</sup>

## 2.4 Proyecto empresarial

Un proyecto de inversión es una propuesta acción económica que tiene la misión de solventar una necesidad, usando los recursos ya sea humanos, materiales o tecnológicos. También se puede definir como un documento por escrito que conjunta estudios e investigaciones con el fin de abordar una idea y a la persona o instituciones que lo respaldan saber si es una idea viable que generará ganancias u otro tipo de beneficios.

Este tiene como principal objetivo mejorar el estado o condición de vida de una comunidad y este se mide a corto, mediano y largo plazo. Con este se tomarán decisiones para el uso de algunos recursos.

Con este proyecto se pretende prever el comportamiento a lo largo de un periodo de tiempo. Un proyecto viable es aquel que por diversas circunstancias

---

<sup>3</sup> Parkin ,Michael y Esquível, Gerardo, *Microeconomía*, quinta edición 2001, editorial Addison Wesley.. Pp. 37-62

<sup>4</sup> Mochon, Francisco *Economía y turismo*, editorial Mc Graw Hill, Interamericana de España, año 2004. p. 365.

tiene posibilidades de llevarse a cabo y que tenga éxito. Para esto se deben de hacer una serie de evaluaciones entre la cual la más importantes es la venta de nuestro servicio. Un estudio de mercado es indispensable para conocer los gustos y preferencias del consumidor, así como un análisis FODA para determinar el posicionamiento al que podemos llegar.<sup>5</sup>

Como una de las principales variables a considerar en el análisis del proyecto es la rentabilidad la cual es la relación generalmente expresada en porcentaje, que se establece entre el rendimiento económico que generará el proyecto y lo que se ha invertido en él. Se consideran cuatro criterios para evaluar la rentabilidad.

- Valor actual neto: mide la rentabilidad absoluta del proyecto. Con este se puede llegar a tres resultados los cuales podría ser cualquiera de los siguientes;
  - 1.- VAN > 0 : es viable. El proyecto genera excedente neto a la empresa.
  - 2.- VAN = 0 : es indiferente. El proyecto genera excedente neto a la empresa igual al desembolso inicial.
  - 3.- VAN < 0 : no viable. La empresa no llega a recuperar siquiera el desembolso inicial.

$$\text{VAN} = -Cf_0 + \frac{Cf_1}{(1+i)^1} + \frac{Cf_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{Cfn}{(1+i)^N}$$

---

<sup>5</sup> Cuadrado Roura, Juan R. et al., *Política económica*, tercera edición, Madrid, Editorial. Mc Graw Hill, año 2006, p. 105

Siendo  $Cf_0$  el desembolso inicial,  $Cf_1, Cf_2, \dots, Cf_n$  flujos de caja de cada periodo,  $n$ = vida esperada de inversión,  $i$ = tipo de actualización.

- Tasa interna de rentabilidad (TIR): Nos mide la rentabilidad relativa del proyecto.
- Plazo de recuperación: Periodo en el que el monto de la inversión se recupera.
- Ratio Coste Beneficio: Es la relación entre flujos de caja anuales esperados e coste de la misma. Este nos indica el número de unidades monetarias que se recupera por cada peso invertido.<sup>6</sup>

### 2.4.1 Etapas de un proyecto de inversión

Dependiendo de riesgo de inversión, beneficio y alcance es conveniente tratar de considerar los siguientes aspectos que también se denominan etapas de un proyecto de inversión.

#### 2.4.1.1 Estudio de mercado

El objetivo principal de este estudio es medir las ventas. Se debe tener en cuenta la demanda de este servicio, quienes son sus principales consumidores, definir el mercado al que se va a dirigir. Una vez determinada la demanda, necesitamos determinar la oferta, esta principalmente se enfoca en la competencia, ya que debemos estudiar ¿Dónde ofrecen el mismo servicio y a qué precio?. De estas dos variables se definirá el precio al que se ofertará, será el presupuesto de ventas, tomando en cuenta que este se define como una proyección a futuro.

También es imprescindible hacer un análisis cualitativamente el cual consiste en la descripción de las características de un objeto, y cualitativamente ( análisis que permite expresar numéricamente una magnitud), hablando para demostrar la posibilidad de vender el servicio que

---

<sup>6</sup> Gallego, Juan José y Aguilar Fernández, Susana, *Proyecto empresarial*, Madrid, editorial Thomson paraninfo, año 2002, pp 75-82

es el propósito del proyecto. En el análisis se deberá de observar y responder los siguientes puntos:

- Características del servicio basándose en la demanda del cliente.
- Determinar el mercado meta al que se desea llegar.
- Estimar y diagnosticar la oferta y demanda.
- Delimitar si existe demanda insatisfecha del servicio, y plasmar escenarios.
- Examinar factores que afecten o favorezcan al sector como los incluidos en los tratados comerciales.
- Especificar la posición de la empresa frente a sus competidores.

La información recopilada en el estudio de mercado es de gran utilidad para el análisis del proyecto ya que este fijará la magnitud que puede llegar a alcanzar el proyecto; cuantificar la inversión fija, determinar el presupuesto de ingresos y fracción del presupuesto de egresos.

#### **2.4.1.2 Estudio técnico**

Su objetivo es diseñar como se producirá el servicio que se pretende ofrecer, aquí se define donde ubicar la empresa, donde obtener la materia prima que se planea utilizar, el recurso humano que será necesario para llevar a cabo el proyecto.

Aquí se define los procesos que se desean usar y expresarlo en términos monetarios. Para que el estudio técnico tenga éxito se deberán responder correctamente los siguientes cuestionamientos.

- Evaluar la tecnología que permita determinar el costo y disponibilidad de recursos financieros, y el rendimiento que generará esta.
- Estimar la calidad, disponibilidad y almacenamiento de las materias primas y la mano de obra especializada que se requiere para el proceso de producción.
- Evaluar el impacto que el proyecto tendrá sobre el medio ambiente.

- Calcular el consumo de materiales para determinar el costo de fabricación.
- Elaborar programas de producción de acuerdo con las proyecciones de venta.

Estos aspectos permiten por el lado financiero aportar información para los presupuestos de inversión, el presupuesto de egresos.

#### **2.4.1.3 Estudio financiero**

Aquí se analiza la factibilidad del proyecto en conjunto y sus resultados ayudarán a tomar la decisión si se invertirá en el proyecto. Este define la idea más importante “la rentabilidad”, se tiene tres tipos de presupuesto: las ventas, la inversión y los gastos, que salieron de los estudios anteriores. También se puede decidir si el proyecto necesita algunos cambios o modificaciones según si los resultados sean positivos o negativos. Cualquier modificación en el presupuesto debe ser realista, y a su vez alcanzable ya que si la ganancia no puede ser satisfactoria considerando los cambios entonces el proyecto se determinará como “no viable”.

En este análisis se debe contestar a los siguientes cuestionamientos:

¿Cuánto y cuando se va a invertir?, ¿Cómo se planea financiar la inversión?,  
¿Cuáles son las utilidades esperadas?

Algunas de las actividades que se proponen realizar para determinar las respuestas a las preguntas anteriores son:

- Formular el presupuesto de inversión
- Integrar estados financieros optimistas, pesimistas y realistas.

#### **2.4.1.4 Estudio de organización**

Este estudio consiste en concretar cómo se hará la empresa, aquí entra la figura jurídica así como la estructura organizacional que se adoptará para llevar a cabo el proyecto así como un análisis de ambos aspectos.

Se deberá seleccionar la figura jurídica que beneficie a la empresa en términos legales, determinar y describir las obligaciones ante las dependencias de gobierno y definir la estructura organizacional de la empresa. Este estudio también aporta datos para la formulación de los presupuestos de inversión y de egresos. Así como los porcentajes de tributación.<sup>7</sup>

## **2.5 ¿Cómo desarrollar un proyecto de ecoturismo?**

La actividad turística en sus últimos 15 años ha marcado una evolución importante tanto en su concepción como en sus formas, desde la década de los 50's la idea de un periodo vacacional ha puesto el paso por las playas, por la arqueología, por los pueblos y ciudades histórico arquitectónicas, estas formas tradicionales de hacer turismo.

Sin embargo el reto global hoy en día se sustenta en los movimientos ecologistas de los años ochentas y noventas; con la enunciación de los principios del modelo de Desarrollo Sustentable, haciendo que la sociedad mundial empiece a demandar un turismo respetuoso con el entorno natural y de quien lo habita, incluyendo al ser humano, surgiendo así el turismo orientado a la naturaleza mejor conocido como Ecoturismo, donde está inmersa la valorización de la cultura viva, determinándose como un turismo que fomenta y participa en la conservación de los recursos naturales y culturales, y por ende en su restauración, incitando a practicar unas vacaciones activas, reconstruyendo y valorando nuestro entorno.

Lo anterior se ha materializado a través de la aparición de actividades turísticas cuyo objetivo de viaje se basa en la historia natural, observación de aves, reptiles, plantas, las caminatas por senderos interpretativos y educación ambiental, los safaris fotográficos y demás.

Asimismo aparecen otras actividades, que si bien se desarrollan en contacto directo con el medio natural, su fin va más ligado hacia retos físico deportivos, como el ciclismo de montaña, la escalada en roca, esta variedad de actividades se presentan como alternativas a los viajes tradicionales, por lo que en México se le conoce como el Turismo Alternativo.

---

<sup>7</sup> [www.economíasonora.gob.mx](http://www.economíasonora.gob.mx)

De 1998 - 2008 se han puesto en marcha proyectos de turismo alternativo los cuales han ido en aumento, especialmente fomentados por organizaciones comunitarias rurales, esto sencillamente por dos razones: una porque el setenta por ciento del territorio nacional está en manos de grupos ejidales, comunales e indígenas, y segundo, porque les permite una opción productiva en beneficio de elevar su calidad de vida y conservación de sus bienes naturales.<sup>8</sup>

Pero en la mayoría de los proyectos se han gestado con algunas o demasiadas deficiencias de planeación o proyección, por lo que los resultados no han sido los esperados.

Por todo lo anterior:

“El objetivo es proporcionar elementos básicos que sirvan de guía para la elaboración de proyectos de turismo alternativo y está dirigido en especial a dichas organizaciones rurales, pero también para cualquier interesado que no cuente con orientación técnica para iniciar el planteamiento de un proyecto de turismo alternativo.”<sup>9</sup>

## 2.6 Publicidad

La publicidad es cualquier forma de comunicación pagada con el objetivo de informar algo y en la cual se identifica claramente al consumidor. Este afecto día con día la vida de los consumidores, informándoles sobre nuevos productos y servicios, estos se ven afectados en sus actitudes, creencias y forma de consumo. La publicidad en sí puede ser que no cambie los valores o creencia de algunos consumidores pero sí logrará convertir una actitud negativa a una positiva, esta también consolida las actitudes positivas de la marca.

---

<sup>8</sup> Zamorano, Casal, F. Manuel, *Turismo Alternativo: Servicios turísticos diferenciados: animación, turismo de aventura, turismo cultural, ecoturismo, turismo receptivo, México* ed. Trillas, año 2002 pp. 145

<sup>9</sup> Secretaria de turismo, [www.sectur.gob.mx](http://www.sectur.gob.mx)

En este caso se aplicaría una publicidad institucional que se refiere a la publicidad diseñada para mejorar o dar a conocer la imagen de una compañía en particular.

### **2.6.1 Campaña publicitaria**

Conjunto de anuncios o publicidad que se relacionan entre sí centrado en un tema específico, slogan y conjunto de mensajes publicitarios. La campaña se denomina como un conjunto de esfuerzos de posicionamiento para atraer clientes.

El primer paso para lanzar una campaña publicitaria es definir los objetivos y metas que se desean alcanzar con esta. Ya que los objetivos publicitarios determinan la tarea de comunicación que se debe lograr en un mercado meta y en el tiempo determinado por los objetivos.

Una vez definidos los objetivos podrá iniciarse el trabajo creativo de la campaña publicitaria. Este podrá centrarse en crear atención, despertar intereses, estimular el deseo, o conducir directamente al consumo del servicio. De modo que las decisiones creativas comprenden la identificación de los beneficios del servicio, la creación de los mensajes publicitarios, la evaluación de estos y la evaluación de la eficacia de la campaña.

Las campañas pueden enfocarse a uno o más mensajes publicitarios, frecuentemente estos mensajes son demasiados generales por lo tanto permiten el desarrollo de subtemas y mini campañas con publicidad y promoción.

### **2.6.2 Decisión de medios de publicidad**

Una de las decisiones más importantes en la publicidad es el medio en el que se va a anunciar el servicio, el canal en el que se planea transmitir el mensaje al mercado meta. Los publicistas se encargan de evaluar que medios específicamente comunicarán mejor los beneficios del servicio a la audiencia meta, así como cuando y cuanto tiempo se transmitirá el anuncio. Claro está que esto no sólo depende de los publicistas, si no del presupuesto que el proyecto de

inversión destine para la campaña publicitaria de acuerdo a las necesidades de la empresa<sup>10</sup>

## 2.7 Santuario Del Bosque De Niebla

El Santuario del Bosque de Niebla (en adelante “El Santuario”) comprende una extensión de treinta hectáreas en las que se encuentran áreas importantes de Bosque de Niebla (también conocido como Bosque Mesófilo de Montaña o Bosque Nublado) en buen estado de conservación, así como otros tipos de vegetación derivados de las perturbaciones a este tipo de bosque. Este Bosque de Niebla tiene importancia su extensión restringida y sus altas tasas de desaparición.<sup>11</sup>

Tipos de vegetación: La vegetación del SBN, como su nombre lo indica, es de bosque de niebla o bosque mesófilo de montaña. Esta asociación vegetal es de particular importancia en las estrategias de conservación de la diversidad de México, ya que a pesar de cubrir sólo el 0.87% del territorio nacional, albergan el 10% de la flora de México (unas 3,000 especies) y hongos, producto de la convergencia de elementos de origen andino y norteamericano que se mezclaron con las especies nativas. Además, el 30% de sus plantas son únicas a México, es decir son endémicas. También, estos bosques albergan una alta diversidad y endemismo de mamíferos, anfibios, aves y mariposas.

Por todo ello, los bosques mesófilos son, en conjunto, los ecosistemas que más contribuyen a la biodiversidad de México, en términos relativos de número de especies por hectárea. Los bosques mesófilos son los ecosistemas con mayor número de especies amenazadas, raras, en peligro de extinción o sujetas a protección especial, más aún que las selvas altas perennifolias (según la NOM-059-ECOL-1994).

---

<sup>10</sup> Lamb Hair, McDaniel, Marketing, México, 6° edición, editorial Thomson, año 2002, pp. 502-511

<sup>11</sup> R. H. Manson y G. Williams-Linera, *Memorias del taller sobre conservación y uso sustentable del bosque mesófilo de montaña en el centro de Veracruz*, 2000 pp. 99

En total, los bosques mesófilos son el hábitat para 415 especies mencionadas en la NOM-059-ECOL-1994, 103 de ellas son plantas con flores y 131 son especies de anfibios y reptiles, (comparado con 381 especies de la selva alta perennifolia). El bosque de niebla está sumamente amenazado a nivel mundial y está desapareciendo más rápido que cualquier otro tipo de bosque tropical. En México se estima que más que 50% de este bosque ya ha sido transformado a otros usos de suelo.

Flora relevante: La vegetación del BN está conformada por remanentes más o menos perturbados de bosque de niebla y numerosas comunidades secundarias derivadas de antiguos cafetales. En los remanentes de bosque de niebla los árboles de mayor altura son los encinos (*Quercus germana*, *Q. xalapensis*, *Q. acutifolia*), pipinques (*Carpinus caroliniana* y *Ostrya virginiana*) y liquidámbar (*Liquidambar styraciflua* var. *mexicana*). En la zona inundable predominan especies como *Carex xalapensis*, carrizo (*Arundo donax*), pipinques (*Carpinus caroliniana*), liquidámbar (*Liquidambar macrophylla*) y hayas (*Platanus mexicana*).

El inventario florístico incluye un total de 474 especies (80 de ellas epífitas) agrupadas en 115 familias. Alberga al menos el 31% de la diversidad florística del municipio de Xalapa. Por otra parte, más de 200 especies de plantas reportadas en el SBN tienen algún tipo de utilidad práctica, por ejemplo, el 43% tiene al menos un uso medicinal conocido. Alberga también una gran diversidad de hongos gracias a sus condiciones ecológicas favorables, alta humedad y temperatura media. Se han reportado 153 especies de macromicetos entre los que destacan 125 especies de basidiomicetos (hongos en forma de sobrietas) y 15 especies de ascomicetos. Además se conocen un gran número de especies de micromicetos de la hojarasca y suelo.

Más de un tercio de los macromicetos (56 especies) de las 153 especies reportadas para el SBN pueden ser empleadas en la alimentación, destacando el caso de *Lentinus boryanus*. Asimismo, 11 especies son empleadas en la medicina tradicional de ésta y otras zonas del país.

Fauna relevante: A la fecha no se tienen datos sobre la diversidad de insectos y otros invertebrados en el SBN, por lo que la información presentada se limita a la fauna de vertebrados. Los trabajos más recientes reportan 9 especies de anfibios y 10 de reptiles.

Las ranas y sapos son los anfibios mejor representados, aunque también se tienen registradas algunas salamandras. Las serpientes son los reptiles mejor representados en cuanto al número de especies y la lagartija *Sceloporus variabilis* es el reptil mejor representado, siendo particularmente abundante en los sitios con poca o ninguna cobertura de árboles como los bordes del SBN.

Los terrenos más húmedos constituyen hábitats propicios para las salamandras o tlaconetes *Bolitoglossa platydactyla* y *Chiropoteritron lavae* que son de hábitos nocturnos. Se han reportado 19 especies de mamíferos para el SBN; de ellas los murciélagos, ratas y ratones de campo son los más abundantes.

Debido a los hábitos crepusculares y nocturnos de la mayoría de los mamíferos reportados los encuentros con estos animales son poco frecuentes, salvo en el caso de las ardillas. Sin embargo se presentan numerosos rastros de las actividades de estos animales (huellas y excretas).

Algunos habitantes de las colonias aledañas al SBN aseguran que el toche o armadillo (*Dasyus novemcinctus*) es muy abundante. Existen avistamientos eventuales de zorra gris (*Urocyon cinereoagenteus*). El SBN posee una estructura de vegetación, disponibilidad de alimento y condiciones para anidación para mantener una amplia diversidad de aves. Se han registrado 121 especies agrupadas en 24 familias y 13 órdenes (según la nomenclatura de la American Ornithologists Union).

La mayoría han sido reportadas como residentes aunque las especies migratorias representan aproximadamente el 38%. Dentro de las aves registradas se encuentran algunas que en la actualidad son raras en la zona de Xalapa, esto probablemente debido a que los bosques remanentes, los cafetales aledaños los

y corredores de vegetación riparia son buenos refugios aún dentro de la mancha urbana.

Las capacidades que nos ofrece el Bosque de la Niebla son abundantes debido, a todo el potencial natural que contiene, el cual nos permite desarrollar la estancia en óptimas condiciones de acuerdo a los recursos con los que cuenta.

## **2.8 Marco legal**

El marco legal se compone de todos aquellos documentos legítimos que se necesitan para emprender una empresa legalmente hablando.

Estos documentos son fundamentales para la constitución de la empresa ante el fisco, los principales son los siguientes:

- Permiso de uso de nombre
- Acta constitutiva
- Inscripción en el registro Público de la Propiedad y del Comercio
- Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes
- Clave de Identificación Electrónica Confidencial
- Clave de Identificación Electrónica Confidencial
- Firma Electrónica Avanzada (FIEL)
- Licencia de uso de suelo
- Permiso de construcción
- Solicitud de Alineamiento y número Oficial
- Aviso de apertura
- Solicitud de Alineamiento y número Oficial
- Contrato individual de prestación de servicios
- Inscripción al Instituto Mexicano del Seguro Social
- Inscripción al INFONAVIT

La selección de la mejor estructura legal para una empresa proporciona un sinnúmero de ventajas a corto y a largo plazo. La sociedad anónima (o corporación) limita su responsabilidad legal pero no permite deducir sus pérdidas

en su declaración personal de impuestos. La estructura de un negocio con propietario único o en sociedad en comandita le permite deducir sus pérdidas pero no le limita su responsabilidad legal.

Una "sociedad anónima de clase S " le da tanto la protección legal de una sociedad anónima común y corriente, esta muestra varios beneficios como poder deducir sus pérdidas en su declaración personal de impuestos. Pero, cumplir ciertos requisitos.

Lo fundamental para decidir qué tipo de estructura legal se deberá basar en la propia idea empresarial, la planificación del negocio, el estudio y análisis de la inversión inicial y de producción, pero la elección de la forma legal de la empresa marcará desde un principio una serie de situaciones, que hacen que sea importante acertar en el modelo elegido.

Cuestiones como los límites de la responsabilidad, el compromiso de los bienes previos al inicio de la actividad, la fiscalidad del negocio, el cumplimiento del mayor o menor de requisitos, la necesidad de financiación externa, etc. Son todos ellos factores que deben tener en cuenta a la hora de esa elección.

Para proceder a la constitución de una sociedad anónima se requiere:

- Que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos;
- Que el capital social no sea menor de cincuenta mil pesos y que esté íntegramente suscrito;
- Que se exhiba en dinero efectivo, cuando menos el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario, y
- Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.
- En las sociedades de capital variable el capital social será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por la admisión de nuevos

socios, y de disminución de dicho capital por retiro parcial o total de las aportaciones, sin más formalidades que las establecidas por este capítulo.

- Las sociedades de capital variable se regirán por las disposiciones que correspondan a la especie de sociedad de que se trate, y por las de la sociedad anónima relativa a balances y responsabilidades de los administradores, salvo las modificaciones que se establecen en el presente capítulo.

- El contrato constitutivo de toda sociedad de capital variable, deberá contener, además de las estipulaciones que correspondan a la naturaleza de la sociedad, las condiciones que se fijen para el aumento y la disminución del capital social. En las sociedades por acciones el contrato social o la Asamblea General Extraordinaria fijarán los aumentos del capital y la forma y términos en que deban hacerse las correspondientes emisiones de acciones. Las acciones emitidas y no suscritas a los certificados provisionales, en su caso, se conservarán en poder de la sociedad para entregarse a medida que vaya realizándose la suscripción.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> *Ley General de Sociedades Mercantiles*, Artículo 89, 213, 214, 216

## **CAPÍTULO III DESARROLLO DEL PROYECTO**

### **3.1 Estudio de mercado**

El estudio de mercado es parte primordial para el desarrollo del proyecto, debido a que se establecen las bases, y los medios, en base a los datos que se obtienen del mercado potencial al cual se dirige y así desarrollar las estrategias adecuadas para el desarrollo del producto o servicio.

Logrando definir las características físicas del producto o servicio, según los resultados obtenidos sobre gustos y preferencias del mercado meta, de la misma forma se puede obtener el resultado de la demanda, que sirve como base para desarrollar el proyecto financiero y ver si resulta viable la inversión planteada.

#### **3.1.1 Descripción del producto**

En esta sección se describe el concepto inicial sobre el servicio, del cual se parte para desarrollar una investigación de mercado que te brinde la información necesaria para planear y desarrollar el proyecto en condiciones óptimas y redituables de acuerdo a la demanda actual.

El proyecto consiste en una estancia eco turística de dos hectáreas situada en el bosque de la niebla muy cerca de la ciudad de Coatepec, Xalapa, Veracruz. En el cual se puede disfrutar de la biodiversidad natural con la que cuenta esta región y estar en contacto directo con la naturaleza, así como disfrutar las actividades que esta nos ofrece. Aquí se puede disfrutar de la biodiversidad del Bosque de la Niebla al

hospedarse en cabañas cuyo estilo refuerza lo natural y aleja la agresividad del ambiente urbano, con la oportunidad de realizar una amplia variedad de actividades al aire libre, desde observar detenidamente el paisaje, la flora y la fauna, deportes extremos como Rappel y Tirolesa.

Bosque Bello también refuerza un sentido regional a través de talleres impartidos por pobladores cercanos al sitio, como la preparación de bebidas típicas de la región de Coatepec: Torito de Cacahuate, Mora, Verde, Licor de Café en donde podemos conocer el método de preparación y realizarlos conforme a la tradición.

Así mismo, Bosque Bello busca ser parte del entorno sin provocar impactos negativos o contaminantes, por lo que se incorporan diversas acciones para el cuidado del ambiente en la estancia; las actividades que ofrece Bosque Bello son las siguientes:

- **Caminata por sendero.-** Es un recorrido con un grado de dificultad medio en el cual puedes disfrutar del paisaje (tiempo aprox. 1hr.). El cual puede ser guiado por un experto en el área y la naturaleza que conforma el bosque de la niebla; otra de las opciones son las caminatas guiadas por un experto en supervivencia, el cual les mostrara diversas situaciones a las cuales pueden presentarse en condiciones extremas, así como los métodos que deben usar para sobrevivir.
- **Tirolesa.-** consiste en descender de una polea suspendida por cables montados en un declive o inclinación, está diseñada para que sea impulsado por gravedad y deslizarse desde la parte superior hasta el fondo mediante un cable de acero inoxidable, apreciando la flora y fauna que se ubica en las copas de los árboles (tiempo aprox. 45 min.)
- **Rappel.-** es un sistema de descenso por cuerda utilizado en superficies verticales considerables. Se utiliza en lugares donde es el descenso de otra forma es complicado, difícil o inseguro aplicando un esfuerzo máximo (tiempo aprox. 1:30 min.)

- **Escalar montaña:** Es una ventaja que se obtiene por las condiciones del terreno la cual les permite a los visitantes desarrollar sus fuerzas y metas.
- **Recorridos en bicicleta.-** por un sendero que será delimitado para reducir el daño a la flora y fauna de la zona, manteniendo un recorrido interesante para los amantes del ciclismo (tiempo aprox. 1:30 min.)
- **Cabalgatas.-** es una actividad recreativa donde se puede tener contacto con los animales casi-domésticos. (tiempo aprox. 1 hora)
- **Exploración de flora y fauna.-** son recorridos donde se puede observar el desarrollo de la flora y la fauna en su ambiente natural. (tiempo aprox. 2 horas) acompañados de un experto
- **Temascal.-** es un baño indígena con vapor de agua de hierbas aromáticas, originado en las culturas de México y Centroamérica y cuyos vestigios más antiguos se hallan en las zonas arqueológicas de Palenque, Piedras Negras. (tiempo aprox. 2 horas)
- **Preparación de bebidas típicas.-** Taller donde personas de la región especializadas en la preparación de éstas muestran y guían a los visitantes en la preparación.
- **Día de campo.-** Una simple actividad en la cual no requieren de tiempo solo disfrutar del espacio.

Los visitantes pueden planear su estancia o visita a “Bosque Bello” ya que tiene una capacidad de 40 personas para hospedarse en la zona de cabañas. La estancia cuenta con un horario corrido de 8:30 a 20:30 pm. Horario mediante el cual se distribuyen las actividades.

Acampar o pasar las noches en “ Bosque Bello” también pueden ser inolvidables ya que son noches libres para convivir con los amigos, familia, pareja, a la luz de la luna, junto a una fogata, variedad de juegos de mesa, o la convivencia entre los visitantes es otro de los servicios que ofrece Bosque Bello para nuestros visitantes.

Horario de actividades	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
8:30–10:30					
10:30–12:30					
12:30-14:30					
16:30-18:30					
18:30-20:30					

FIGURA 3 Horario de actividades



Recorrido en bicicleta



Exploración de flora y fauna



Caminata por sendero



Cabalgata



Temascal



Rappel, Tirolesa y Escalar montaña están disponibles de 10:30 a 16:30 horas de Miércoles a Domingo. El taller de bebidas típicas tendrá un horario de 12:30 a 14:00 PM todos los días de la semana.

**Nota:** Este horario está sujeto a modificaciones de acuerdo a la temporada, reservación y cantidad de personas en el grupo.

En el terreno se desarrollarán las instalaciones necesarias para el hospedaje, alimentación, desarrollo de las actividades y talleres contemplando el espacio de almacenamiento para el equipo y los vehículos necesarios para transportar a los clientes como al personal y materia prima.

Las comodidades y los señalamientos en la estancia son rústicos ya que se pretende mantener el estado natural del Bosque de la Niebla para que la gente pueda disfrutar de sus propiedades.

Por tal motivo al ingresar a la estancia se otorgarán guías bien informadas, de toda la estancia donde podrán localizar las diversas actividades ya mencionadas. Con el fin de coadyuvar a la protección de los ecosistemas, paisaje del Bosque de la Niebla en la vida silvestre, mediante el apoyo a medidas de conservación concretas.

### **Hospedaje:**

La estancia cuenta con el servicio de renta de casas de campaña (aproximadamente 5 elementos) de 2 a 6 personas.

También hay 5 cabañas para las personas que quieran hacer un poco más confortable su estancia, estos cuentan con 2 literas tamaño individual y camas matrimoniales dependiendo del número de personas que la utilicen, (bolsas de dormir en caso de requerirlo) pabellón contra insectos, chimeneas, con un estilo diferente. Las cabañas cuentan con todos los servicios necesarios así como baño propio, escapándose a un sueño.

Cuenta con el servicio de hospedaje en cabañas en las cuales se proponen dos estilos diferentes para el hospedaje y tiendas de campaña.



Estilo Alternativo



Estilo Campestre

FIGURA 4 Estilos alternativo

FIGURA 5 Estilo campestre

Se ofrece distinto tipo de confort para quienes quieren el lujo de la ciudad pero con las bondades de la naturaleza. Por obvias razones no se ofrecen los mismos servicios que un hotel de alta categoría, ya que nuestra estancia “bosque bello” nace con el concepto de convivir con la naturaleza, por lo tanto los clientes vendrán buscando una experiencia diferente

Una mejor experiencia turística debido a que se puede aprender tanto como sea posible acerca de las “costumbres, condiciones ambientes y cultura” del lugar de destino. La calidad del ambiente natural es esencial para el desarrollo del turismo Alternativo. Sin embargo, la relación del turismo con el ambiente es compleja e implica muchas actividades que pueden tener efectos ambientales adversos. Muchos de estos impactos están ligados a la construcción de infraestructura, como son los caminos y las instalaciones turísticas, incluyendo resorts, hoteles, restaurantes, y tiendas.

Las cabañas cuentan con un mosquitero color blanco, el cual es hecho por artesanos de la región el cual le da vista a las habitaciones de la cabaña, y las chimeneas son pequeñas pero brindan calor suficiente para los huéspedes ambientando el lugar



FIGURA 6 Cabaña frontal



FIGURA 7 Cabaña interior



FIGURA 8 Cabaña interior 2

Hay baños con regaderas y vestidores en la sección de actividades que darán servicio también al área de campamento y a los visitantes que no se hospedan en Bosque Bello.

La estancia tiene un área de entretenimiento con mesas de billar, dardos y juegos de mesa.

## **Taller de bebidas Típicas**

Licores y cremas de café o frutas son las bebidas típicas de la región y se identifican por ser exquisitos licores extraídos del ingrediente coatepecano por excelencia, el café, o bien, disfrute la variedad de cremas y licores de frutas. Aventúrese a probar los de coco, cajeta, mora y algunos de sabor más fuerte como de yerbas. Tomando en cuenta las preferencias del mercado meta se ha decidido crear un taller de elaboración de bebidas típicas de la región, como son el verde de Xico, torito de cacahuate, licor de café y morita, con el fin de que los visitantes tengan un atractivo adicional, que la competencia no ofrece. Estos talleres serán impartidos por personas de la zona que conocen su elaboración ya que es una tradición del lugar y la materia prima se encuentra ahí mismo, su elaboración será en el área de usos múltiples dos veces al día.

Con los procedimientos típicos de la región que han sido heredados de generación en generación.

## **Actividades**

Las actividades al aire libre que ofrece “bosque bello” como alternativa para convivir con la naturaleza, implican un esfuerzo físico en algún grado, además de una comunión con la naturaleza a todos los niveles, desde observar detenidamente el paisaje, la flora y la fauna hasta conocer las costumbres de los pobladores cercanos al sitio, volviéndose uno mismo con el entorno sin provocar impactos negativos o contaminantes.

Por tal motivo “Bosque Bello” maneja una infraestructura rústica la cual le permite mantener el estado del Bosque, sin alterar de manera inconsciente el ambiente natural debido a que los impactos negativos del desarrollo del turismo pueden destruir gradualmente los recursos ambientales, los cuales son nuestra fuente primordial de trabajo, y por el cual la estancia se diferencia de las demás, por esas condiciones ambientales como el clima, la flora, al estilo rústico, los cuales permitirán lograr el efecto deseado.

Por otra parte, el turismo alternativo tiene el potencial de crear efectos beneficiosos sobre el medio ambiente, al contribuir a su protección, conservación y

desarrollo económico. De esta manera “Bosque Bello” busca crear una conciencia a favor de los valores ambientales que puede servir como herramienta para financiar la protección de áreas naturales y para aumentar su importancia económica en la región de Coatepec.

“Bosque Bello” puede ofrecer:

- Las excursiones deben incluir la experiencia cultural y comidas locales para ampliar juicios.
- Las experiencias de viaje son mejores cuando el lugar de destino es un sitio natural, histórico o cultural bien conservado, ya que esto propicia a que los viajeros sean influenciados por los esfuerzos que las compañías hacen por preservar el medio ambiente, la historia o la cultura de los destinos con los que operan, que también es parte de un futuro.
- El fomentar las relaciones humanas, la convivencia, el trabajo en equipo y los deseos de lograr alguna meta, propicia a que la gente tenga una mejor calidad de vida.

### 3.1.2 Análisis de la demanda

#### **Geográfica:**

Xalapa, Coatepec, Xico, Veracruz y Boca del Río.

#### **Demográfica:**

Hombres y Mujeres 22-30 años

**Nivel socio Económico:** Clase media y media alta (C, C+) con un ingreso

Familiar entre \$6,400.00 a \$48,000.00 mensuales

#### **Forma de vida:**

(estudiantes, egresados en su mayoría de licenciatura, tienen empleo o negocio propio, o trabajan de forma independiente son solteros y/o con pareja, o casados sin hijos)

Son personas entre 22 – 30 años, solteros o con pareja con un nivel adquisitivo C, C+, interesados en tener contacto con la naturaleza y llevar una vida saludable, practicando actividades deportivas al aire libre, y con interés en la preparación y conservación de los productos naturales.

### **Análisis del cliente potencial:**

Podemos destacar ciertas aptitudes convenientes:

- 1.-Orientado hacia la salud
- 2.-Aventurero
- 3.-Sociable
- 4.-Emprendedor

Las siguientes cifras de población, turismo y niveles socioeconómicos que se mostrarán a continuación en las tablas, son clave para la estimación de la demanda.

**TABLA 1 Tamaño de la población de Xalapa, Coatepec, Xico, Veracruz y Boca del Río<sup>13</sup>**

<b>Veracruz</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Hombres</b>
20-24	313,236	269,012
25-29	285,327	232,501
<b>Boca del Río</b>		
20-24	7,141	6,382
25-29	6,272	5,200
<b>Coatepec</b>		
20-24	3,644	3,362
25-29	3,508	3,162
<b>Xalapa</b>		
20-24	21,077	18,081
25-29	18,736	15,430
<b>Xico</b>		
20-24	1,610	1,580
25-29	1,474	1,344

<sup>13</sup> <http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.aspx>

TABLA 2 Instituto Nacional de Estadística Geografía e Información 2008 <sup>14</sup>

NIVEL	Localidades de 50,000 y más		Promedio
	Límite inferior	Límite Superior	
	A/B	6.90%	7.80%
C+	11.90%	13.10%	13%
C	16.40%	17.70%	17%
D+	33.20%	34.90%	34%
D/E	28.20%	29.90%	29%

TABLA 3 Frecuencia de los turistas en la región de Xalapa – Veracruz Turistas según residencia

Municipio	Total	Residentes en el país	No residentes en el país
Veracruz-Boca del Río	1773966	96%	4%
Xalapa	494773	96%	4%

Utilizando las cifras poblacionales ponderadas por el nivel socioeconómico se obtienen 365,423 jóvenes. El 87.3% está interesado en el contacto con la naturaleza y

<sup>14</sup> Índice de Niveles Socioeconómicos AMA 2006 <http://www.amai.org/niveles.php>

de ellos el 84% está Interesado en “bosque bello”. De manera que con este cálculo observamos 267,972 usuarios potenciales.

TABLA 4 Demanda anual total

<b>Demanda Total Anual</b>	
Hombres y Mujeres de 22 a 30 años en Xalapa, Coatepec, Xico, Veracruz y Boca del río	1,218,079
C y C+	30.0%
Total	365,423
Interesados en la naturaleza (Filtro)	87.3%
Total	319,014
Interesados en ir A “Bosque Bello”	84.0%
Total de demanda potencial	267,972

Estos usuarios potenciales, son la cantidad de personas que de acuerdo al perfil del mercado meta y los porcentajes registrados en la investigación de mercado, podrán ser clientes de “Bosque Bello” buscando diferentes propósitos: actividades, hospedaje y campamento; cada uno con frecuencias de asistencia diferente.

TABLA 5 Demanda por actividades

<b>Demanda por actividades</b>		
Demanda potencial de “Bosque Bello”	267,962	
Actividades*	64%	2 veces al año
Total	171,496	342,992
Hospedaje*	35%	1.6 veces al año
Total	93,786	150,058
Acampar*	61%	2 veces al año
Total	163,457	326,914

La siguiente gráfica muestra los resultados de la ocupación hotelera promedio en la ciudad de Xalapa Veracruz, esta nos ayuda a conocer la demanda de manera realista que podría tener la estancia de acuerdo a la capacidad de hospedaje de ésta.

TABLA 6 Ocupación hotelera Xalapa<sup>15</sup>

**Ocupación hotelera y estadía promedio mensual, 2006**

Mes	Ocupación hotelera (porcentaje)	Estadía promedio (noches por turista)
Promedio anual	50.04	1.42
Enero	42.15	1.43
Febrero	52.52	1.45
Marzo	52.48	1.45
Abril	50.16	1.42
Mayo	50.94	1.5
Junio	47.39	1.48
Julio	53.33	1.41
Agosto	53.9	1.39
Septiembre	48.75	1.39
Octubre	46.18	1.33
Noviembre	53.89	1.4
Diciembre	49.06	1.43

Fuente: Anuario Estadístico del Estado de Veracruz 2007, INEGI.

### 3.1.3 Análisis de la Oferta

“Bosque Bello” es una estancia enfocada a gente que busca disfrutar del contacto de la naturaleza que es un turismo muy diferente al turismo tradicional como lo sería la búsqueda de playas o lugares culturales.

Adicionalmente “Bosque Bello” se encuentra en una región que se caracteriza por el bosque de la niebla y en la que no hay ríos para hacer rafting. Los lugares más cercanos para hacer rafting se caracterizan por ser más calurosos.

Otra característica que se asocia a “Bosque Bello” es el enfoque a jóvenes por lo que se busca dar también un precio accesible.

Así los factores a considerar en la competencia son:

-El clima

<sup>15</sup> Anuario estadístico del estado de Veracruz 2007 INEGI.  
[http://www.xalapa.gob.mx/gobierno/pmd/anexos/Estadisticas\\_Basicas.pdf](http://www.xalapa.gob.mx/gobierno/pmd/anexos/Estadisticas_Basicas.pdf)

-El precio

-Hospedaje y Hospedaje en la misma ubicación

-Actividades de deportes extremos y actividades en la naturaleza no extremas

Entre la competencia directa de “Bosque Bello” que definiremos como aquella que ofrece tanto hospedaje como actividades similares (tanto extremas como no extremas) y un precio similar destacan:

-Aventura sin Límite (Jalcomulco)

-Coco Aventura (Antón Lizardo)

-Valle Alegre (Las vigas)

- De ellos llama la atención un gran número de compañías en Jalcomulco, lugar posicionado como de deportes extremos y ecoturismo, muy buscado en particular por el rafting. Sin embargo, el clima es muy diferente y “Bosque Bello” podría diferenciarse capitalizando al Bosque de la Niebla.
- Entre ellos encontramos a Valle alegre que se destaca por su experiencia con los animales exóticos y una experiencia tipo safari, sin embargo, no cuenta con todas las actividades de las que dispondrá “Bosque Bello”. Agua Bendita, es principalmente hospedaje en un lugar también privilegiado pero se dirige a un nivel socioeconómico más alto, con un precio más elevado y sin contar prácticamente con las actividades. Además que se ha enfocado y desarrollado como una empresa que brinda el servicio de banquetes para fiestas. Ubicado en Xico, Xalapa, Veracruz. Ofrece cabañas con capacidad desde 4 hasta 8 personas. Los precios en temporada baja oscilan entre \$1176 y \$2950 sin alimentos y se necesita hacer reservación forzosamente para hospedarse, y en temporada alta los precios de las cabañas oscilan entre \$1350 y \$3350 sin alimentos. Las actividades que ofrecen son caminatas y paseos \$200 y \$300 la hora, rafting y rappel \$500 y \$400 con alimentos, excursiones y recorridos \$150, senderismo y cañonismo, campamentos de verano.

- El rancho San Gabriel, va enfocado a un nivel socioeconómico bajo, ya que maneja precios muy económicos los cuales le permitirían asistir a muchas personas, sin embargo, es un ambiente muy familiar, y las actividades son en contacto con la naturaleza no extremas. Así como el lugar se ha adaptado más a las condiciones de la vida diaria.
- Reserva ecológica Nanciyaga

Se ubica a 166 km al sur de la ciudad de Veracruz y 7 km al oriente de Catemaco. Es una reserva ecológica de 40 ha que cuenta con cabañas, restaurante y temascal. Aquí podrá disfrutar de la observación de tortugas y cocodrilos.

- Campamento Río Filobobos

Se encuentra ubicado en Tlapacoyan, Veracruz en la zona de Filobobos. El campamento cuenta con una palapa grande donde se sirven comidas tipo buffet (abundantes, ricas y variadas), alberca, cabañas con 2 camas matrimoniales y baño incluido, baños y regaderas que dan servicio a las tiendas de campaña (que también nosotros proporcionamos con un colchón por persona), estacionamiento, tiendita y bar. El campamento cuenta con áreas verdes, hamacas, cancha de voleibol, un giroscopio y una tirolesa de 180 metros de largo. Estos son los precios por una noche que manejan Caminata Descenso Filobobos, Lunch, Comida Tipo Buffet, Tirolesa, Fogata, Noche, desayuno, Descenso Filobobos, Lunch, Comida Tipo Buffet Precio Por Persona Cabaña \$1770.

La siguiente tabla detalla los servicios de las empresas mencionadas.

TABLA 7 Análisis de la competencia.

ESTANCIA	CARACTERISTICAS	ACTIVIDADES	HOSPEDAJE	UBICACIÓN	FACTOR PRECIO
<b>Aventuras sin Límite</b> <b>Jalcomulco</b>	ofrece una exuberante vegetación, gran riqueza en flora y fauna, amabilidad y calidez en su gente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ríos para practicar rafting</li> <li>• selvas para explorar</li> <li>• grandes acantilados para hacer rappel</li> <li>• impresionantes cañones para realizar tirolesa</li> </ul>	<u>Paquete Aventura Total:</u>  Hostal o camping: \$ <u>Paquete Aventura sin límite:</u>	Localizado a sólo 35 Km. de Xalapa el pueblo de Jalcomulco	<b>\$\$\$\$</b>
<b>Coco-Aventura</b> <b>Antón Lizardo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se ubica en selva tropical.</li> <li>• La fauna también es muy variada,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Campo de retos guiado</li> <li>• Muro de escalada</li> <li>• Gotcha</li> <li>• Rafting</li> <li>• Fogata</li> <li>• Sendero interpretativo</li> </ul>	Hospedaje en Cabañas  Hospedaje en zona de campamento	Jalcomulco, Veracruz.	<b>\$\$</b>

<b>Cotlamani</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación en el corazón de la selva tropical de Jalcomulco</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tirolesa</li> <li>• Masajes</li> <li>• Rappel</li> <li>• Cabalgata</li> <li>• Caminata</li> <li>• Gotcha Temascal</li> </ul>	Habitaciones Hotel	Ubicado en el Municipio de Acajete, Ver. Entre el Llanillo y Tembladeras, la entrada se localiza sobre la carretera Federal Xalapa-Perote.	\$\$\$
<b>Valle Alegre Perote</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• enfocado a ser un desarrollo turístico ecológico.</li> <li>• Situado a una altura de 2,870 metros sobre el nivel del mar, cuenta con una extensión boscosa y montañosa de 400 hectáreas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Restaurante</li> <li>• Baños públicos</li> <li>• * área de picnic, con mesas, asadores y juegos infantiles</li> <li>• Paseo en llama</li> <li>• Caminata nocturna</li> <li>• Escalada de muro</li> <li>• Tirolesa</li> <li>• expedición cofre de Perote</li> <li>• gotcha</li> <li>• ruta guiada en bici de montaña</li> <li>• paseo en carreta (con yunta de toros)</li> </ul>	-Cabañas -Albergue Campamento	Prolongación Venustiano Carranza sin número Xico, Ver. <b>México</b>	\$\$

<p><b>Agua Bendita</b></p> <p><b>Xico</b></p>	<p>Conjunto de cabañas rodeadas de exuberante naturaleza y espectaculares paisajes, y vive toda la emoción del turismo ecológico y la aventura.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuatrimotos</li> <li>• Paseo a caballo</li> <li>• Caminata</li> <li>• Bicicleta de montaña.</li> </ul> <p>Rafting</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rappel</li> </ul> <p>Recorrido cultural por Xico</p> <p>Senderismo y Cañonismo</p> <p>Campamento de verano.</p> <p>Cursos Empresariales</p> <p>Eventos sociales</p>	<p>Cabañas</p>	<p>Carretera a teocelo</p>	<p>\$\$\$\$</p>
<p>Rancho San Gabriel</p> <p>Teocelo</p>	<p>Conjunto de cabañas, donde se realizan diversas actividades y tener contacto con la naturaleza y convivencia familiar.</p>	<p>Día de campo</p> <p>Temascal</p> <p>Jacuzzi</p> <p>Chapoteadero</p>	<p>Cabañas y campamentos</p>	<p>24 Km. De Xalapa, ver</p>	<p>\$</p>

		Renta de cabañas Acampar Venta de pasto			
Cabañas "La Joya"	Tranquilidad y la energía, en las cabañas rodeadas de un maravilloso paisaje y un exuberante bosque.	Alojamiento	Cabañas		\$\$\$

**TABLA 8 Comparativa de precios**

<b>TABLA COMPARATIVA DE PRECIOS</b>		
ECONÓMICO	\$	DESDE \$100 HASTA \$ 300
REGULAR	\$\$	DESDE \$301 HASTA \$700
ACCESIBLE	\$\$\$	DESDE \$701 HASTA \$1,300
PRECIO ELEVADO	\$\$\$\$	MÁS DE \$ 1,301

### 3.1.4 Investigación de mercado

Para lograr el éxito de un servicio es indispensable conocer a nuestro mercado meta e investigar sobre sus intereses por el servicio y expectativas generadas, permitiendo pulir el concepto y entonces cuantificar su aceptación.

#### 3.1.4.1 Investigación cualitativa

1.- Analizar a nuestro mercado meta

1.1. Conocer gustos y preferencias

1.2. Hábitos

a) En actividades en contacto con la naturaleza y ecoturismo

b) Para vacacionar dentro del giro de "Bosque Bello"

2.-Analizar la Competencia

2.1.-Empresas que reconoce el target

2.2.-Mejorar los servicios que ofrece la competencia

2.3.-Motivación de consumo

3.-Evaluación de la imagen de "bosque bello" nombre y logo

4.-Analizar la aceptación del proyecto

4.1.-Características del lugar

4.2.-Actividades

4.3.-Servicios y costos

4.4.-Hospedaje

a) Camping

b) Evaluación de conceptos para cabañas

4.5.-Presupuesto del cliente

## **Cuestionario**

Los participantes se seleccionaron considerando que son parte del target.

Para cada tema o pregunta de la guía de tópicos se obtuvieron los siguientes resultados

1.- ¿Te gusta la naturaleza?

Todos estuvieron de acuerdo que la convivencia con la naturaleza es realmente algo maravilloso y que realmente vale la pena.

2.- ¿Qué actividades te gustaría realizar en contacto con la naturaleza?

Llegaron a la conclusión de que el realizar deportes, camping, o investigación de las áreas naturales.

3.- ¿Has ido de campamento o realizado actividades al aire libre?

Sí, todos han ido de campamento y realizado actividades al aire libre.

4.- ¿Cuándo fue la última vez que realizaste algún tipo de actividad en un área natural?

Existe una variación dependiendo del tipo de vida, algunos desde la semana pasada (considerando el estilo de vida) hasta hace un año solo por conocer.

5.- ¿Qué sabes del ecoturismo?

Es la conservación de la naturaleza, creando conciencia en el hombre sobre el cuidado de las áreas.

6.- ¿Conoces lugares que brinden este servicio dentro del estado de Veracruz?

Cinco de ellos mencionaron Jalcomulco, como la zona donde se realizan actividades deportivas que tienen un giro eco turístico las empresas. Una persona menciona empresas eco turísticas en la parte norte del estado y 3 personas ubicaron a la zona de Perote como un área donde se pueden realizar actividades como el camping

7.- ¿Cómo fue que conociste esos lugares?

La mayoría se enteró por medio de recomendación de familiares o amigos que ya han visitado el lugar y lo recomendaron.

8.- ¿Con quién fuiste a visitar estos lugares?

Los siete encuestados mencionaron que amigos y familiares principalmente.

9.- ¿Qué actividades se practican ahí?

Rafting, rappel, tirolesa, bicicleta, Motocross

10.- ¿Qué fue lo que más te gustó del lugar?

Las actividades

11.- ¿Por qué decidiste ir a ese Lugar (en orden de importancia)?

-El costo

-La cercanía

-La seguridad del lugar

-Las características del lugar (clima, condiciones físicas)

-Los gustos de las personas con las que voy de vacaciones

-Paquetes

12.- ¿Qué tipo de clima prefieres para vacacionar?

Seis personas prefieren climas más húmedos y fríos ya que es más cómodo para ellos además les permite tener mayor rendimiento para realizar las actividades.

13.- ¿En qué temporada prefieres salir a realizar actividades de campo?

Verano, otoño e invierno

14.- ¿Cuántas veces saliste de vacaciones el último año?

La respuesta varió: entré 4 a 15 veces fue que salieron con el fin de divertirse y descansar.

15.- ¿Cuál fue el último lugar que visitaste?

La zona de costa esmeralda, chachalacas, los cabos.

16.- ¿Cuántos días estuviste ahí?

Solo una persona contesto que un día, otras dos personas contestaron una semana, las siguientes dos personas contestaron un fin de semana y las otras dos restantes no recuerdan.

17.- ¿Qué te parece la ubicación del lugar?

Cinco participantes dijo que le parecía una muy buena Zona, ya que se encuentra cerca de importantes ciudades en el estado de Veracruz, además que el clima de la zona es muy agradable, y es una zona muy tranquila las dos personas restantes mencionaron que es una zona privilegiada ya que el Bosque de la niebla no se ubica en la toda la república y que sería un privilegio gozar de sus propiedades naturales.

18.- ¿Prefieres tener contacto con el Bosque o Playa?

Bosque seis personas y el resto mencionó playa

19.- ¿Consideras que la conservación de la naturaleza se puede combinar con la diversión?

Sí, sí se puede combinar de hecho deberíamos de aprender a cuidar la naturaleza, y disfrutar de ella al mismo tiempo, eso es parte de la conciencia que se debería crear en el ser humano.

20.- ¿Qué actividades te gustaría realizar preferentemente (de acuerdo a las actividades de Bosque Bello)?

Recorrido por sendero, tirolesa, rappel, cabalgata, exploración de flora y fauna, camping principalmente.

21.- ¿Te agradaría conocer y aprender cómo se realizan las bebidas típicas de la región?

Sí, a la mayoría le encantaría aprender y conocer el proceso de producción de las bebidas típicas de la región.

22. ¿Crees que sería atractivo para los jóvenes este tipo de talleres?

Sí, sería interesante, debido a los hábitos de consumo que tienen los jóvenes actualmente.

23.- ¿Te interesaría conocer o aprender algo en específico sobre la región?

Al abrir este tema los participantes aportaron algunas propuestas muy interesantes:

1. El apoyo y guía de un profesional como: biólogo, ingeniero ambiental para mostrar las cualidades del bosque de la niebla, como las plantas que caracterizan a la región, la flora y fauna en peligro de extinción, para aprender a apreciarla y reconocerla.
2. Otro punto que consideramos importante y que podría servir como taller, aquel que enseñe modos de supervivencia en el bosque o primeros auxilios, ya que puede ser de gran ayuda para aquellos exploradores de la naturaleza.

24.- ¿Dónde te gustaría hospedarte (casa de campaña, cabañas, bungaló)?

Cinco prefirieron cabañas por comodidad, y los otros dos restantes en casas de campaña para tener contacto directo con la naturaleza.

25.- ¿Con quién realizarías las actividades?

Los fines de semana los visualizan con los amigos y los periodos de tres días o más con la familia.

26.- ¿Cuántos días pasarías en una estancia eco turística?

2 a 5 días

27.- ¿Cuántas personas viajan habitualmente?

De 5 a 12 personas por lo general

28.- ¿Acostumbras a reservar o de improviso?

A ir de improviso es muy raro realizar una reservación

29.- ¿Cuánto gastarías por las actividades?

Cuatro dijo que prefiere pagar por paquete y así poder realizar varias actividades y aprovechar el día. Pero alrededor de 600 por un par de actividades.

30.- ¿Cuánto gastas en actividades recreativas y hospedaje aprox. Tomando en cuenta que no vas solo?

De \$900.00 a \$4000.00 pesos

31.- ¿Pagarías un costo adicional por el traslado?

Dependiendo de la cantidad ya que realmente está muy cerca de las ciudades.

32.- ¿Te gusta la idea de tener el restaurante propio?

Sí

33.- ¿Qué tipo de comida te agradaría degustar?

Comida típica de la región es algo que les gustaría degustar

34.- ¿Consideras que el hospedaje debería de traer los alimentos incluidos?

Solo dos personas están de acuerdo que se incluyan los alimentos en costo.

35.- ¿Te gustaría que el restaurante fuera servicio abierto a todos los visitantes o solo a aquellos que se hospedan o realizan actividades?

Los siete encuestados no les incomodan que sea abierto al público en general, sin embargo, si piden que tengan mayor consideración aquellos que se hospedan en la estancia.

36.- ¿Cambiarías algo de lo que se te ha presentado, nombre, logo, o imagen de la estancia?

Podría mencionarse estancia ecológica y manejar un slogan, para que las personas lo reconocieran y tuvieran idea sobre el nombre y lo que significa.

Además de considerar el manejo de un estilo rústico en todas las áreas para no alterar el ambiente natural, por eso hay mayor tendencia hacia lo rustico y natural.

37.- ¿Te gustaría asistir a “Bosque Bello”?

Sí

38.- ¿Te interesa mucho la atención de venta y post-venta para regresar de nuevo a un lugar?

Les da igual a 5 personas de las personas

39.- ¿Te gustaría que la estancia te haga invitaciones personales?

Les da igual a 5 de las personas

40.- ¿Te gustaría que se realizaran eventos culturales y de obras naturales?

Si, sería muy interesante ya que se podría asistir con más frecuencia y generaría mayor interés en las personas y podría generarse más afluencia del público.

#### **3.1.4.1.1 Hallazgos a partir de la entrevista grupal:**

Se observó una buena aceptación con respecto del clima, la ubicación de “Bosque Bello” y las actividades presentadas.

Se consideró un taller de supervivencia en el bosque; y de incluir a un profesional como guía de la exploración de la flora y la fauna.

Es importante mantener un estilo rústico en la decoración y los acabados principalmente en la decoración de las cabañas pero añadiéndole detalles únicos como pabellón contra insectos que proporcionan un estilo diferente y chimeneas para dar ese toque especial y el calor de hogar.

Debido a que los consumidores buscan escaparse de la ciudad y tener contacto con la naturaleza los detalles de los exteriores, y las áreas naturales así como caminos, asadores, hamacas, áreas comunes es importante reducir lo más posible la sensación de estar rodeado de estructuras de cemento

Mostraron un gran interés en un lugar con estas características cerca de la ciudad de Xalapa ya que podrían visitarlo con frecuencia. Ninguno de ellos ubica un centro como éste tan cerca de Xalapa.

Las actividades que fueron relevantes, cuando no planeaban hospedarse son: caminata por sendero, rappel, tirolesa, camping, andar a caballo, debido a que hay mayor preferencia por las actividades con mayor contacto con la naturaleza.

La competencia más mencionada fue Jalcomulco como destino principal para hacer descenso en río. Si bien tienen actividades como tirolesa, camping, rappel, estas son consideradas como adicionales no la actividad o fuente principal para el desarrollo económico y turístico.

Respecto a Xico y Coatepec, ubican a las cabañas disponibles pero no los relacionan con las actividades como las que ofrecería Bosque Bello. Respecto al camping tres de los participantes mostraron interés por acampar ya que es una actividad que no tiene oportunidad de realizar siempre. Al resto le interesaron las cabañas para tener el contacto con la naturaleza pero mantener sus comodidades.

El restaurante fue de gran agrado, ya que la comida que se planea ofrecer es típica de la región, y son cosas que a la mayoría les gusta y que son fáciles de preparar. Con un horario corrido que permita ofrecerle servicio al público en general.

Cabe mencionar que los consumidores rara vez realizan reservaciones, debido a que ellos prefieren ser espontáneos y asistir de improviso. De aquí que al hacerse la página de Internet será para dar a conocer a Bosque Bello, como forma de contacto y presentación de servicios.

#### **3.1.4.2 Investigación cuantitativa**

##### **Objetivos a desarrollar en la investigación**

1.-Analizar a nuestro mercado meta

1.1 Hábitos del target en cuanto a actividades en contacto con la naturaleza y vacaciones.

1.2 Conocer el porcentaje de los jóvenes interesados en tener contacto con la naturaleza y realizar actividades.

1.3 Presupuesto del target para realizar este tipo de actividades y hospedaje.

2.-Evaluación de “Bosque Bello”.

2.1 Definir el nivel de aceptación del consumidor por “Bosque Bello”

2.2 Identificar los servicios más solicitados

2.3 Identificar la frecuencia con la que se requieren, así como la época, temporada del año en que los requieren

2.4 Identificar el precio promedio que se pagaría por cada servicio.

Se realizaron 150 entrevistas personales entre jóvenes con el siguiente perfil:

>Edad 22 – 30 años

>Ambos sexos

>Las encuestas se llevaron a cabo en las siguientes ciudades:

**Xalapa y Veracruz:** Debido a que se buscó a participantes clase media y media alta, las entrevistas se llevaron a cabo en puntos de reunión de estos niveles económicos. Los lugares elegidos fueron los siguientes:

Universidades pública y privada

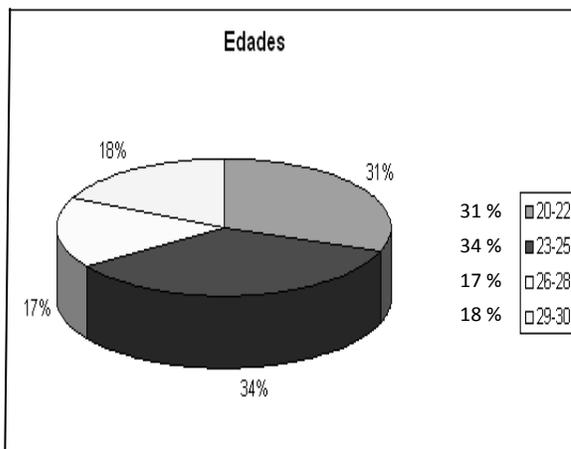
Plazas comerciales: Plaza Américas Xalapa y Veracruz, Plaza Mocambo, Cines de plazas comerciales.

Se realizaron tanto entre semana como fines de semana.

De estos 150 entrevistados, se filtraron para evaluar a “Bosque Bello” sólo aquellos jóvenes que tuvieran interés por el contacto con la naturaleza. Estos jóvenes debían responder afirmativamente al menos uno de las siguientes preguntas.

- ¿Si les interesa realizar actividades como temascal, caminata en el campo, recorridos en bicicleta? (pregunta 4)
- ¿Si les interesa realizar deportes extremos? (pregunta 5)
- ¿Le atrae la idea de hospedarse en una cabaña en el campo?

#### Resultados del cuestionario:



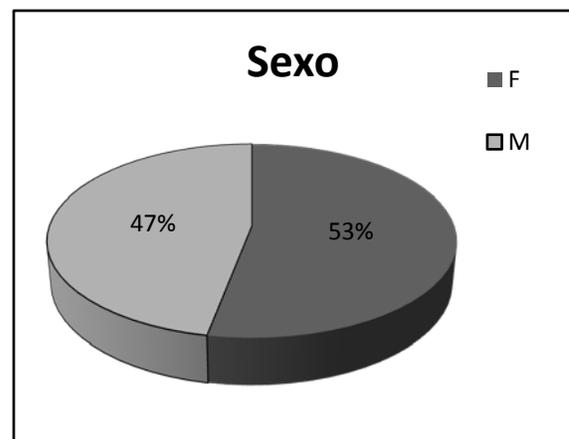
**GRÁFICA 1 Edad**

20-22: 31%

23-25: 34%

26-28: 17%

29-30: 18%



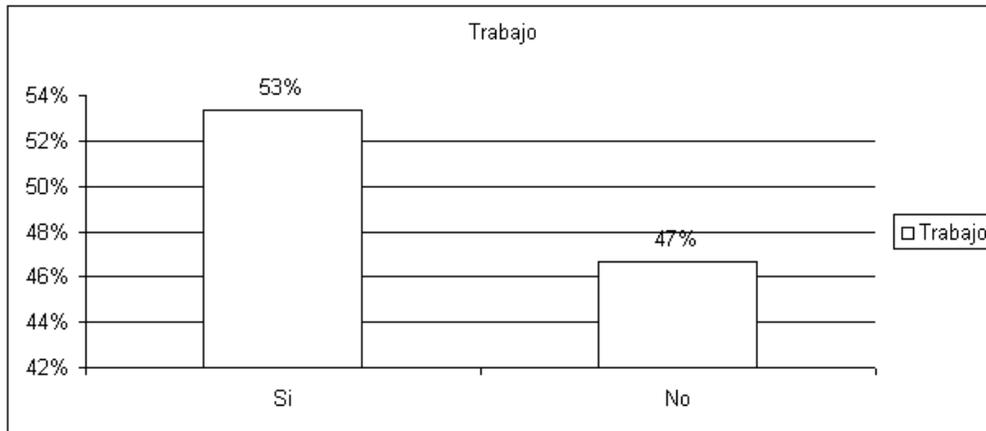
**GRÁFICA 2 Sexo**

femenino: 53%

masculino: 47%

Las edades de los entrevistados en su mayoría ocupan el rango de 20 a 25 años, es nuestro mercado al que nos dirigimos, por eso se buscaron candidatos específicos. Y en cuanto al sexo, podemos ver que los márgenes son casi iguales.

### Trabaja:



### GRÁFICA 3 Registro de trabajo

53%: si

47%: no

Nos ayuda a crear una base de datos sobre los intereses de nuestro target.

### Perfil del entrevistado:

1.-En los últimos dos años, ¿has realizado alguna actividad en contacto con la naturaleza? ¿Cuál?

Si 96 No 54



**GRÁFICA 4 Actividad con respecto a la naturaleza**

Con esta pregunta podemos conocer si nuestro target podría tener interés en nuestro producto.

Entre las diversas actividades mencionadas fue, excursión en montaña, rafting, acampar en playa, montar a caballo, día de campo, sembrar árboles o plantas, recorridos en bicicleta, y rappel.

Así que es de suma importancia para los participantes tener contacto con la naturaleza, realizando actividades que les proporcionen diversión, y un reto.

2.- ¿Ha realizado alguna vez descenso en río, rappel, bicicleta de montaña, tirolesa, caminata campo traviesa?

Si 89

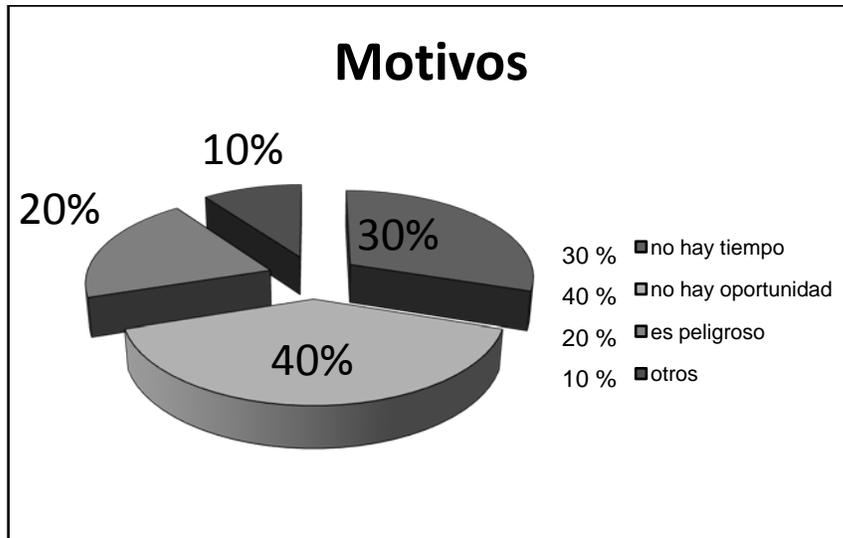
No 61



**GRAFICA 5 Actividades extremas**

Observamos en esta gráfica que el mayor porcentaje de los entrevistados si han realizado actividades y esto nos ayuda predecir el éxito y popularidad de las actividades entre la juventud.

¿Por qué no ha realizado estas actividades?



#### **GRAFICA 6 Motivos**

40%: no hay oportunidad

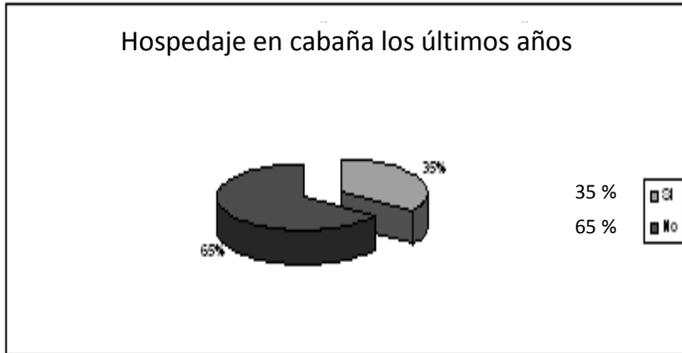
30%: no hay tiempo

20%: es peligroso

10%: otros

Un alto porcentaje del segmento (59%) ha realizado deportes extremos. De los que no han realizado, únicamente el 20% menciona que es peligroso y la mayor parte del segmento que por falta de tiempo, por precio o desconocimiento del lugar apropiado para realizar estas actividades perdiendo la oportunidad

3.- En los últimos 2 años, ¿te has hospedado en una cabaña?



#### GRAFICA 7 Hospedaje 2 años

Si 52

No 98

Apenas una tercera parte de nuestro target se ha hospedado en los últimos dos años. Se tratará de crear una alternativa de primera opción como vacaciones o simplemente convivencia de fin de semana.

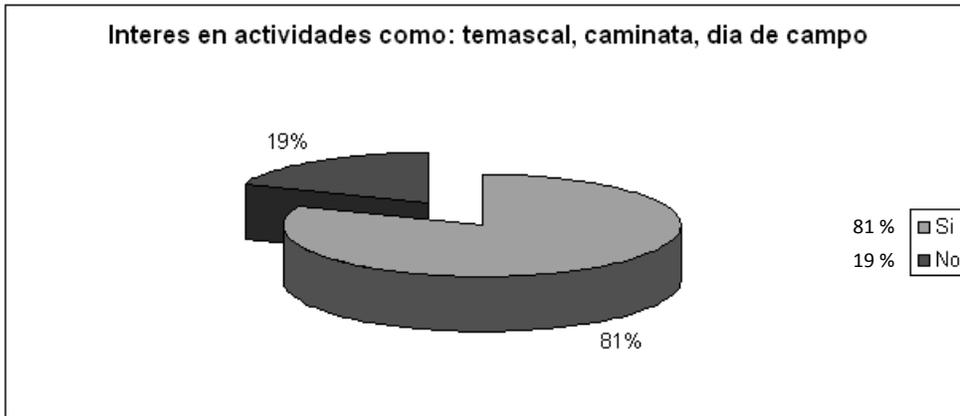
#### Filtro

Las siguientes preguntas son clave para determinar el porcentaje de nuestro target que está interesado en el tipo de actividades de "Bosque Bello".

4.- ¿Le interesa realizar actividades como: temascal, caminata en el campo, bicicleta de montaña, paseo a caballo etc.?

Si 122

No 28

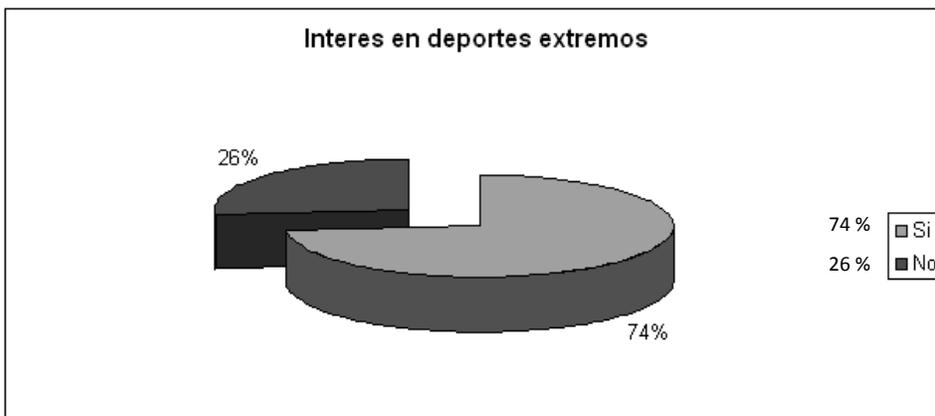


**GRAFICA 8 Actividades familiares**

El mayor porcentaje de los entrevistados les gusta o gustaría realizar las actividades que ofrecemos como alternativa, tenemos una demanda insatisfecha latente en nuestro mercado, y más adelante averiguaremos que es lo que el mercado está buscando.

5.- ¿Le interesa realizar deportes extremos como: tirolesa, rappel, descenso en río?

Si 111      No 39



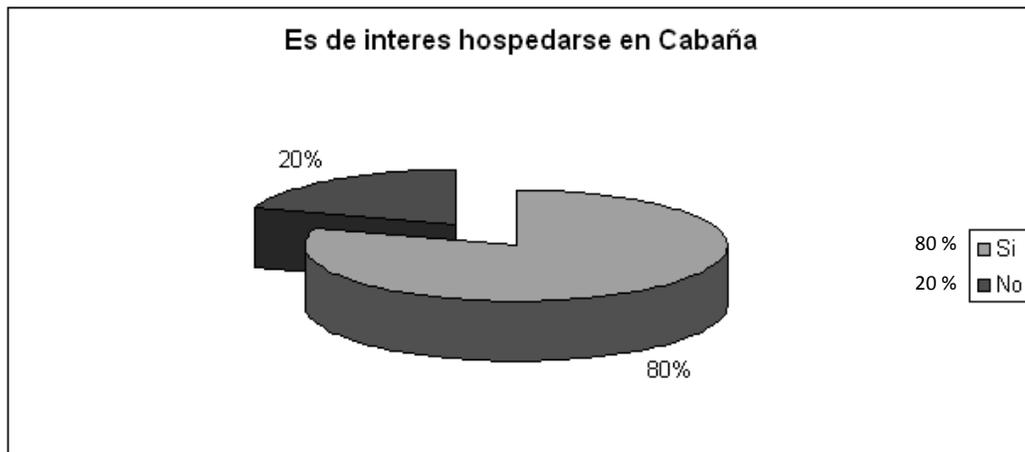
**GRAFICA 9 Deportes extremos**

Podemos notar que casi tres cuartas partes del mercado tiene interés por los deportes extremos, ya que la mayor parte de nuestro mercado es gente joven se inclina con el perfil de querer experimentar nuevas aventuras y retos. Esto posiblemente se debe

a que en los últimos años se ha notado un significativo incremento en la demanda de este tipo de actividades, ya que diversos programas de televisión llamados “reality shows” las han impulsado y los jóvenes quieren experimentar pero de manera segura, que muchos lugares no ofrecen.

6.- ¿Le atrae la idea de hospedarse en una cabaña en el campo?

Si 120      No 30



### **GRÁFICA 10 Hospedaje cabaña**

El 80% de los participantes respondieron positivamente revelando que el proyecto está enfocado correctamente con el logro de uno de los principales objetivos que es la rentabilidad, con la ayuda de otros factores importantes como una campaña publicitaria y satisfacer las expectativas de los clientes podemos hacer que ese otro 20%, en un futuro sea parte de nuestro mercado.

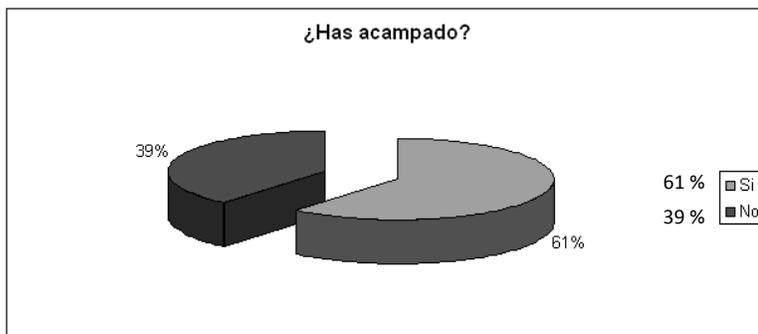
### **FILTRO**

Únicamente 12.6% de las personas respondieron negativamente a las tres preguntas, debido a que estas personas no estaba interesadas en este proyecto ya que sus gustos y preferencias no se están relacionados con nuestras actividades o servicios. Por tal motivo estas personas no continuaron con el resto de la entrevista.

A continuación se analizarán los intereses o hábitos de las personas interesadas en tener contacto de la naturaleza y que tienen ciertos hábitos de consumo con respecto al proyecto, o que les interesaría conocer y tener mayor contacto con este tipo de lugares.

Las siguientes preguntas nos sirven para determinar, el historial de nuestros 131 participantes restantes, y conocer la frecuencia o el interés para realizar las actividades. Así pues los porcentajes mostrados aquí en adelante no son sobre los 150 individuos, si no sobre 131 que realmente corresponde a nuestro target.

7.- ¿Alguna vez has acampado?



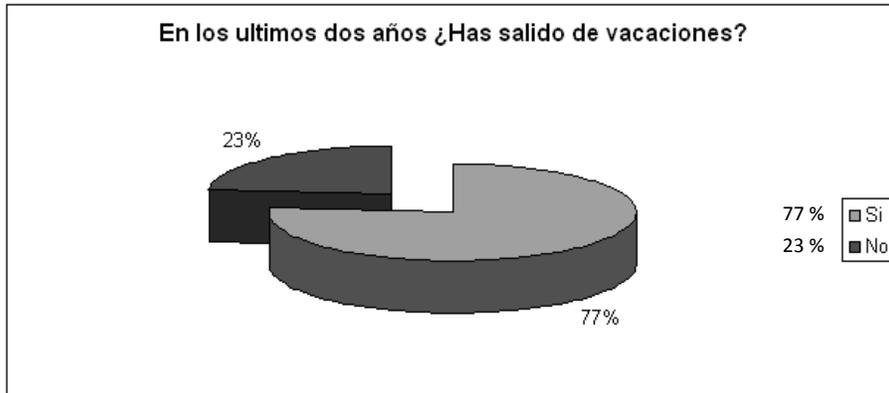
### GRÁFICA 11 Acampado

39%: no

61%: si

Podemos ver que la mayoría significativa de los entrevistados alguna vez han acampado, lo que nos indica que ofrecer este servicio es una alternativa viable, ya que es más económico y una aventura diferente y de contacto directo con la naturaleza.

8.- ¿En los últimos dos años has salido de vacaciones?

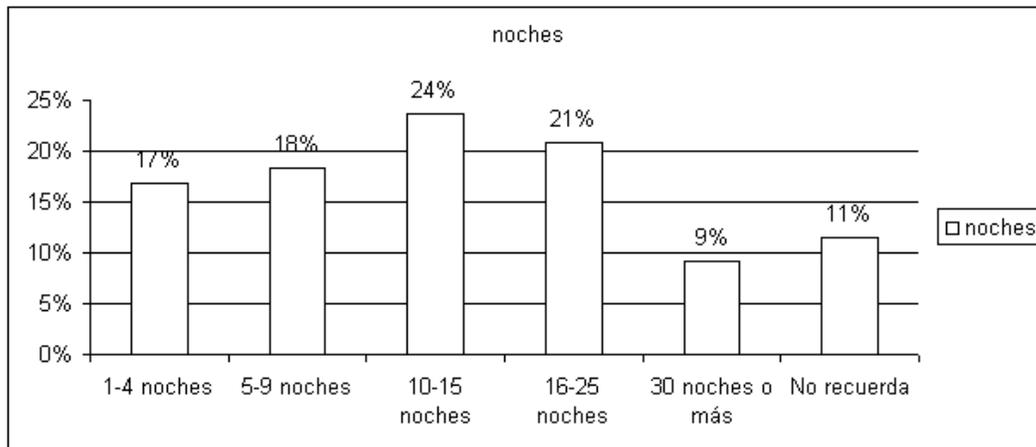


**GRÁFICA 12 Vacaciones**

77%: si    23%: no

Como se refleja en la gráfica el porcentaje es alto de respuestas afirmativas por lo tanto debemos determinar en cuanto a los resultados obtenidos de la respuesta anterior se trata de identificar un rango de días en que las personas salen de vacaciones, por lo tanto se realizó la siguiente pregunta:

9.- ¿En total cuántas noches pagaste de hospedaje en los últimos dos años?



**GRÁFICA 13 Noches vacaciones**

Resultados:

24%: 10-25

21%: 16-25

18%: 5-9

17% 1-4

11%: no recuerda

9%: 30 ó más

Con un promedio de 8.5 aproximadamente, solamente respondieron el 77% de los entrevistados, ya que estos son los que respondieron afirmativamente a la respuesta anterior, apreciando el entusiasmo del mercado por vacacionar no sólo en periodos cortos de fin de semana, sino también en periodos largos, y así podrán experimentar gran variedad de actividades que ofrece la estancia.

#### **Evaluación de “Bosque Bello”:**

Para continuar con la encuesta, y darle una idea al encuestado acerca del proyecto y poder analizar en si realmente estaría interesado en asistir y contratar los servicios que ofrecemos. Se presento un diagrama de la estancia, indicando actividades, las instalaciones y su ubicación.

10.- Si esta estancia estuviera abierta en Diciembre de este año ¿Crees que la visitarías antes de terminar el 2009?



**GRÁFICA 14 Clientes 2009**

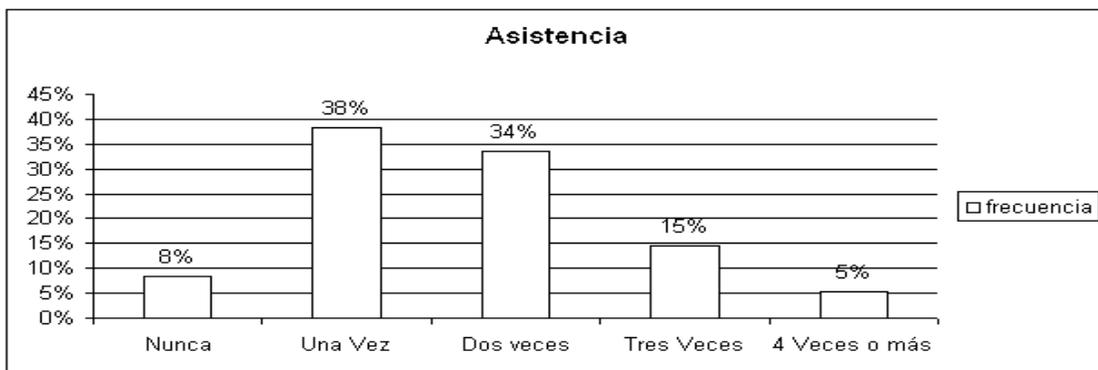
84%: si    16%: no

El importante porcentaje afirmativo que se presenta en las respuestas nos refleja una respuesta afirmativa por parte del mercado meta hacia el concepto de la estancia “bosque bello”

Para poder analizar los datos de acuerdo a los servicios que se presentan en el proyecto, la encuesta se dividió por segmentos:

## ACAMPAR

11. ¿Cuántas veces crees que irías en el transcurso de un año a acampar?



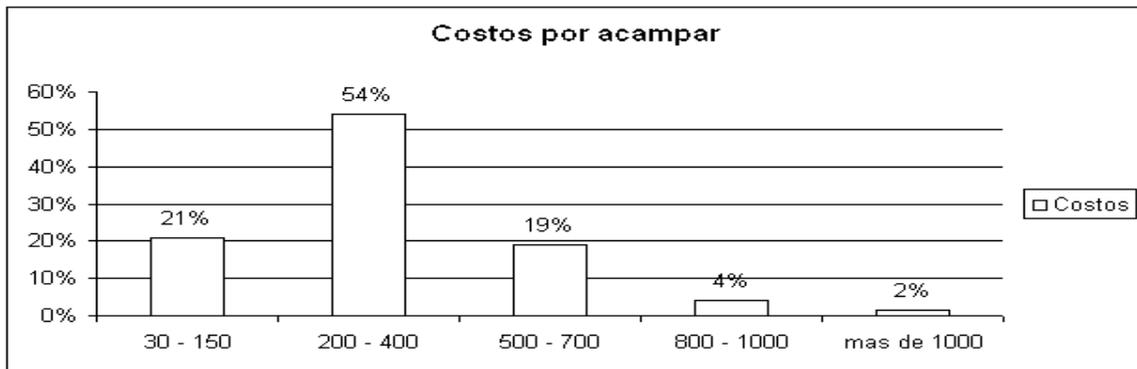
**GRÁFICA 15 Asistencia**

**TABLA 9 Porcentaje asistencia**

38%: una vez
34%: dos veces
15%: tres veces
8%: nunca
5%: 4 ó más veces

La opción que más arrojó resultados fue una vez al año, sin embargo la diferencia entre dos veces al año fue de sólo 4%, para clasificar con más precisión esta respuesta se sacó un promedio aproximado de 2 veces al año.

12.- ¿Cuánto es lo más que pagarías por persona por acampar?



**GRÁFICA 16 Costos por acampar**

54%: \$200-400

21%: \$30-150

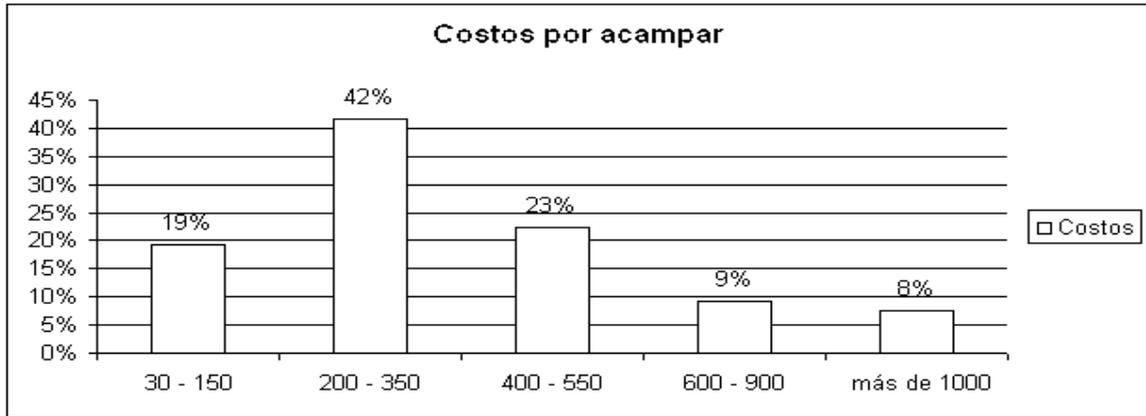
19%: \$500-700

4%: \$800-1000

2%: más de \$1000

La respuesta más popular entre los entrevistados fue de \$200 a \$400 por persona por acampar, pero se sacó un promedio de \$322.00 por noche por persona, nos ayuda a saber lo que la mayoría está dispuesto a pagar lo cual es una cantidad bastante razonable tanto para el consumidor como para la estancia.

13.- ¿Cuánto es lo más que pagarías por la renta de una tienda para 2 personas junto con sus dos sacos de dormir?



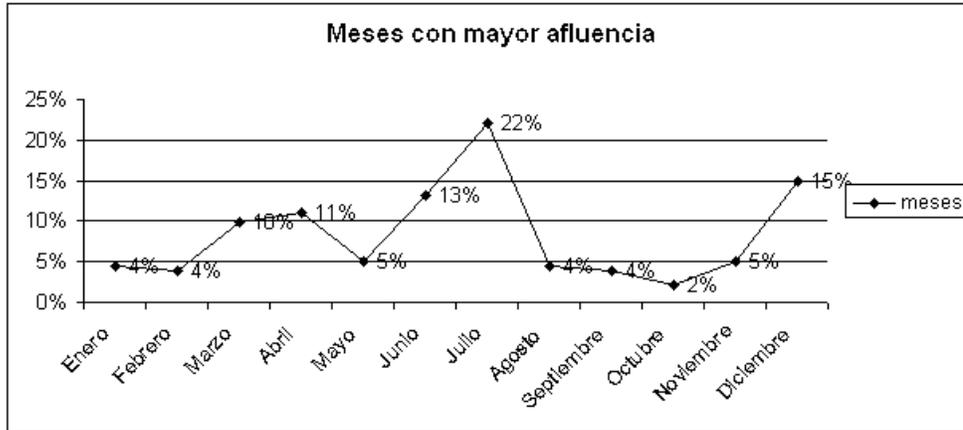
**GRÁFICA 17 Renta de casas de campaña**

**TABLA 10 Renta de casas de campaña**

\$30-150	\$200-350	\$400-550	\$600-900	\$1000 ó +
19%	42%	23%:	9%	8%

Nuevamente tenemos un mayor porcentaje en la respuesta número dos que indica entre \$200 y \$350 con un promedio aproximado \$357.49, lo cual la mayoría del mercado está dispuesto a pagar.

14.- ¿En qué meses irías y cuántas noches acamparías en ese mes?



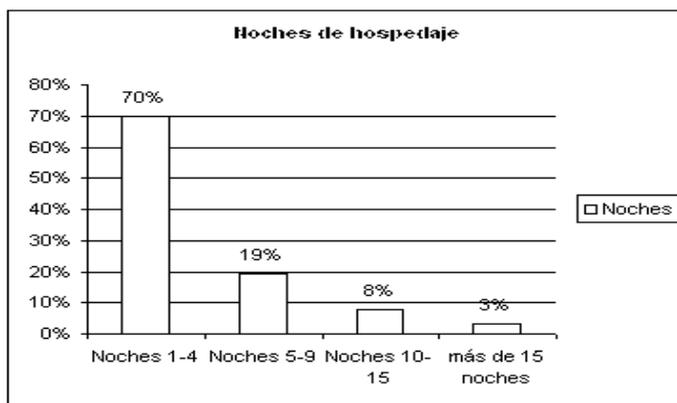
**GRÁFICA 18 Meses afluencia**

**TABLA 11 Meses de afluencia**

Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Noviembre	Dic.
4%	4%	10%	11%	5%	13%	22%	4%	4%	2%	5%	15%

Aquí se presentan los meses con mayor afluencia del público para acampar, siendo: Semana santa, Verano y Diciembre temporadas de mayor afluencia. Por razones obvias ya que en esta fecha es el clima ideal para acampar ya que no hay frío en las mañanas y el clima es ideal para dormir en las noches, y son temporadas vacacionales.

Los días que utilizarían las tiendas de campaña varían de uno a cinco días.

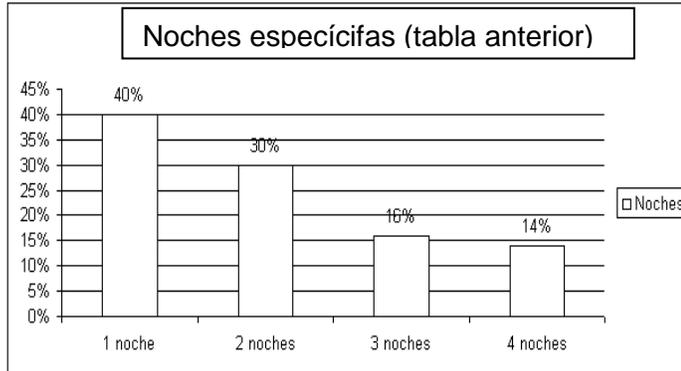


Promedio de 2.44 días

**GRÁFICA 19 Noches de hospedaje**

**TABLA 12 Noches de hospedaje**

1-4	5-9	10-25	15 ó más
70%	19%	8%	3%



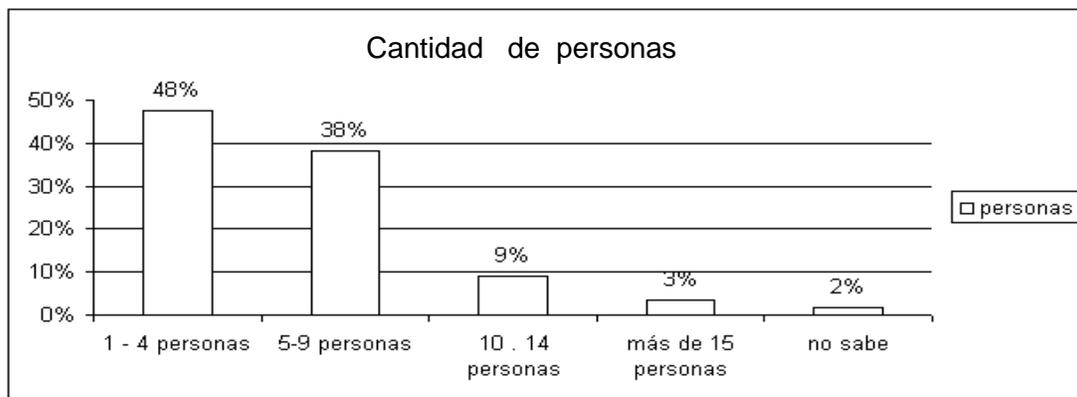
**GRÁFICA 20 Noches**

**TABLA 13 Noches cabaña**

1 noche	2 noches	3 noches	4 noches
40%	30%	10%	14%

El mayor porcentaje contestó una noche, sin embargo otro porcentaje significativo contestó 2 noches, lo cual es ideal para un fin de semana.

15.- ¿Con cuánta gente irías?



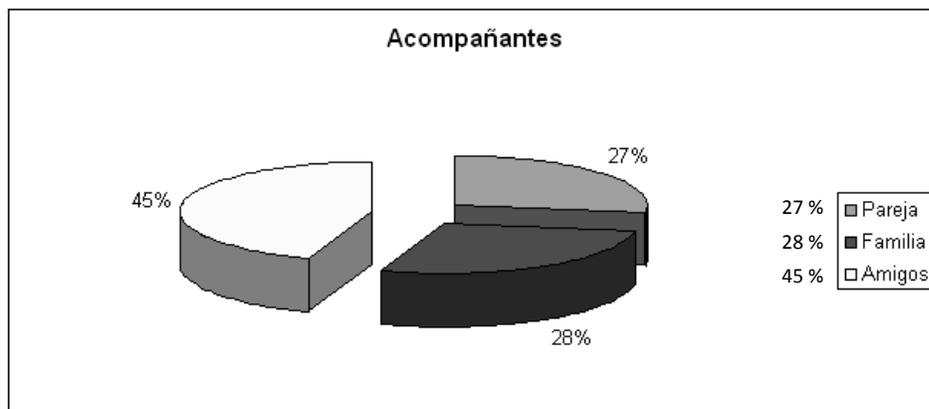
**GRÁFICA 21 Personas**

Promedio de 6 personas aproximadamente

**TABLA 14 Personas**

1-4 personas	5-9 personas	10-14 personas	15 ó + personas	No sabe
48%	38%	9%	3%	2%

16.- ¿Con quién irías generalmente?



**GRÁFICA 22 Acompañantes**

**TABLA 15 Acompañante**

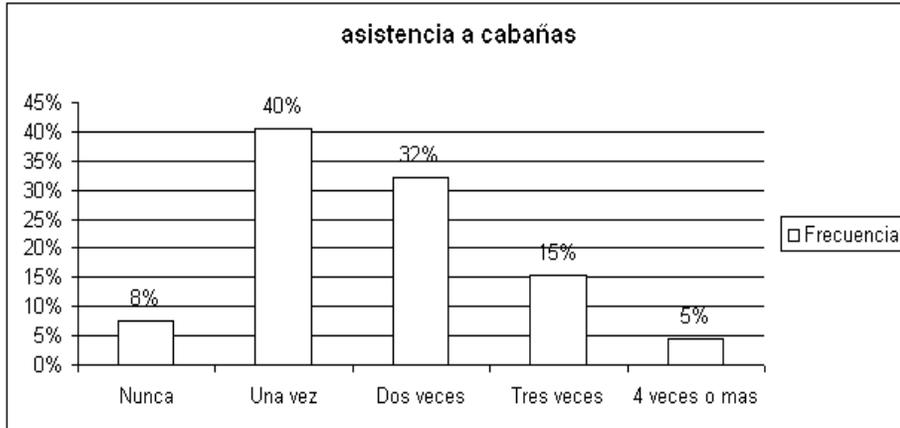
Amigos	Familia	Amigos
45%	28%	27%

Podemos observar que los visitantes prefieren ir en grupos pequeños y con sus amigos, debido a la confianza que existe entre ellos y que es más por diversión el vivir esta experiencia.

Como estancia podemos ofrecerle así cabañas para dos, cuatro y seis, personas, donde podrían acomodarse fácilmente y así reducir el impacto sobre el área designada a acampar.

## CABAÑAS

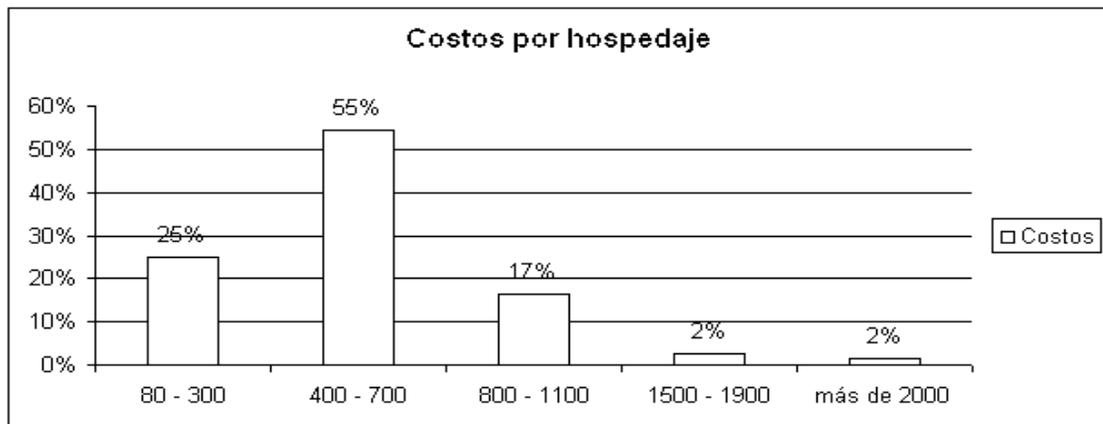
17.- ¿Cuántas veces crees que irías en el transcurso de un año a hospedarte en las cabañas?



### GRÁFICA 23 Asistencia

Promedio de 1.67 veces

18.- ¿Cuánto es lo más que pagarías por persona para hospedarte en la cabaña?



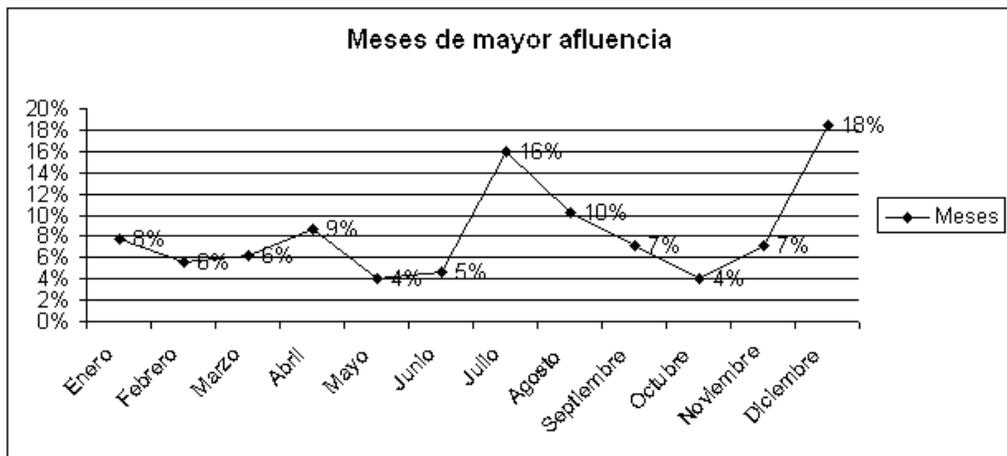
### GRÁFICA 24 Costos

El promedio es \$458 por persona

**TABLA 16 Costos de hospedaje**

\$80-300	\$400-700	\$800-1000	\$1500-1900	\$2000 ó +
25%	55%	17%	2%	2%

\*19.- ¿En qué meses irías y cuantas noches te hospedarías en ese mes?

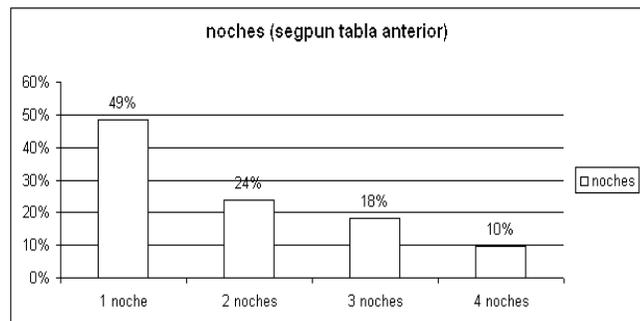


**GRÁFICA 25 Meses de mayor afluencia**

**TABLA 17 Meses de mayor afluencia**

Ene	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Ago.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
8%	6%	6%	9%	4%	5%	16%	10%	7%	4%	7%	18%

**GRÁFICA 26 Noches específicas**

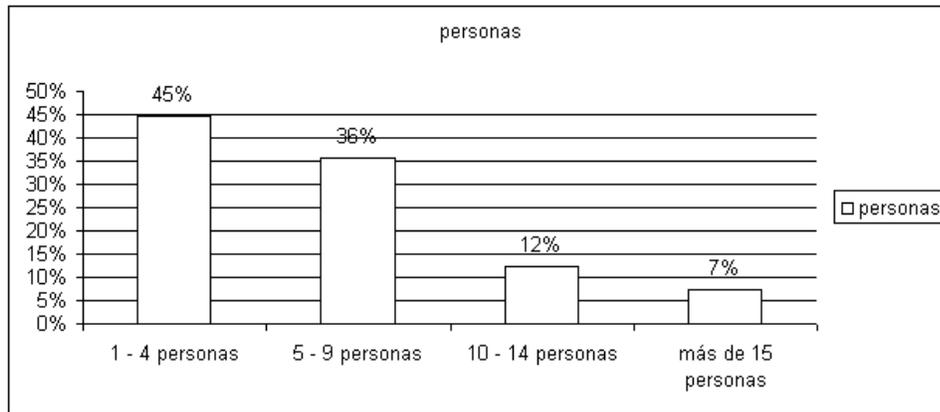


**TABLA 18 Noches específicas**

NOCHES			
1	2	3	4
49%	24%	18%	10%

20.-

¿Con cuánta gente irías?



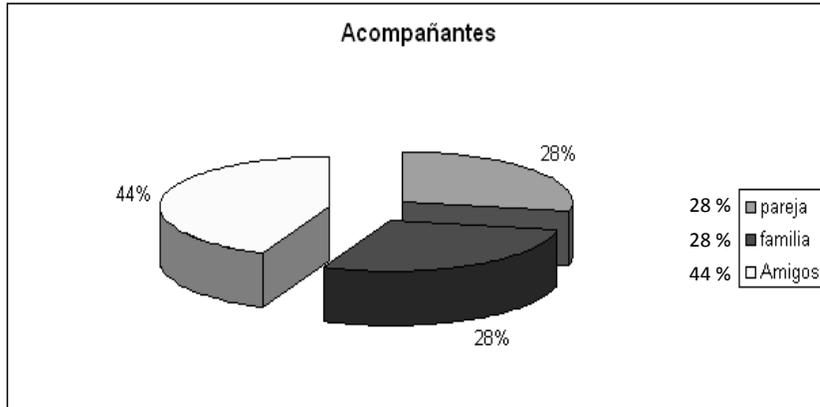
**GRÁFICA 27 Personas cabaña**

**TABLA 19 Personas por cabaña**

1-4 personas	5-9 personas	10-14 personas	15 ó más personas
45%	36%	12%	7%

La respuesta más popular fue la de una a cuatro personas, se sacó un promedio de todas las respuestas de 3 personas,

21.- ¿Con quién irías generalmente?



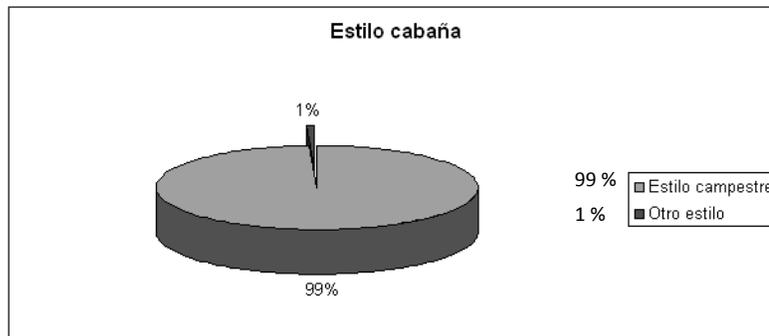
**GRÁFICA 28 Acompañante cabaña**

**TABLA 20 Acompañante cabaña**

Amigos	Pareja	Familia
44%	28%	28%

Podemos apreciar que el mayor porcentaje con 40% le interesa ir con amigos, y con igual porcentaje 28% cada uno pareja y familia. Aportando un dato importante en esta respuesta ya que se podrían armar paquete para grupos de amigos, parejas o familiares.

22.- ¿Te gusta este estilo campestre para las Cabañas o preferirías que fuera diferente?



**GRÁFICA 29 Estilo de cabaña**

**TABLA 21 Estilo de cabaña**

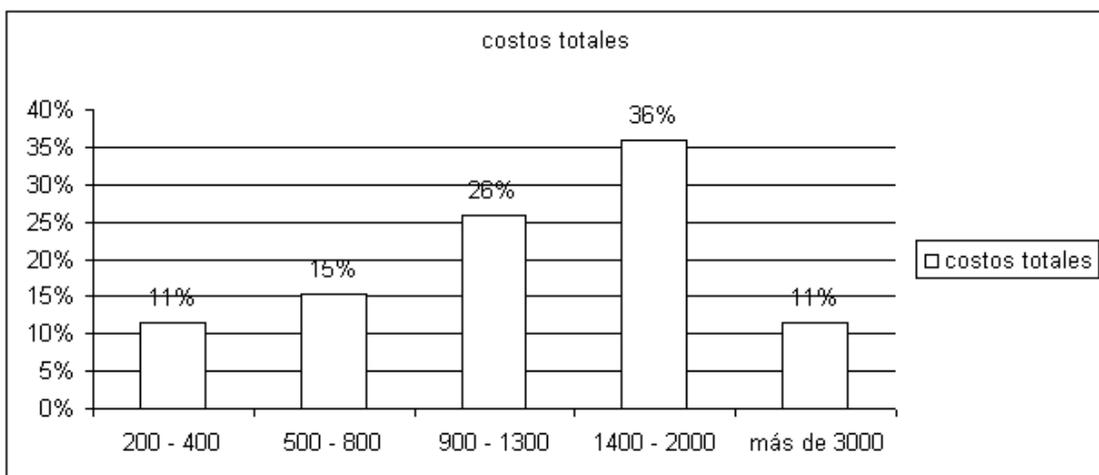
Estilo campestre	Otro estilo
99%	1%

Los entrevistados mostraron una buena aceptación por el hospedaje en cabañas siendo el concepto campestre el ganador rotundo del estilo.

De acuerdo al análisis, la mayoría de la gente asistiría una vez por año a lo más dos veces (de acuerdo a la mayoría) y se gastaría aproximadamente entre \$400 a \$700 pesos por persona por asistir al lugar. También es importante mencionar que los meses con mayor demanda serían Abril, Julio, que son temporadas vacacionales y Diciembre y Septiembre que son meses más fríos y que también tienen oportunidad de asistir. Las personas con las que asistirían a estos lugares son con los amigos ya que puede ser un lugar de convivencia y aventura debido a que se maneja un estilo campestre por el cual la mayoría de las personas tienen tendencia.

### HOSPEDAJE Y ACTIVIDADES

23.- ¿Cuánto sería tu presupuesto máximo por persona para hospedaje alimentos y actividades por dos días y una noche?

**GRÁFICA 30 Costos máximo**

**TABLA 22 Costos máximos**

\$200-400	\$500-800	\$900-1300	\$1400-2000	\$3000 ó más
11%	15%	26%	36%	11%

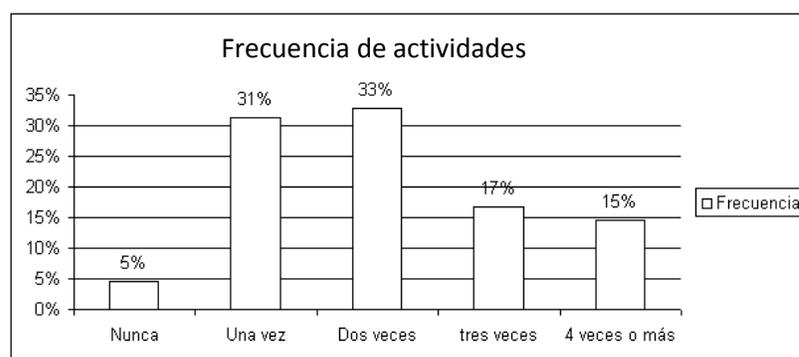
En esta tabla se presenta mayor preferencia en el grupo de \$1400 - \$2000, ya que se consideran tres elementos básicos en un fin de semana, puente vacacional o simplemente días de descanso.

Así que podemos considerar una respuesta positiva a este tipo de paquetes.

Ya que si por la cabaña gastarían entre \$400 o \$700 pesos por persona, más las actividades. Por lo tanto la gente busca algún beneficio o ahorro, por los tres elementos básicos mencionados.

## ACTIVIDADES

24. ¿Cuántas veces crees que irías en el transcurso de un año únicamente a pasar el día realizando actividades pero sin hospedarte?

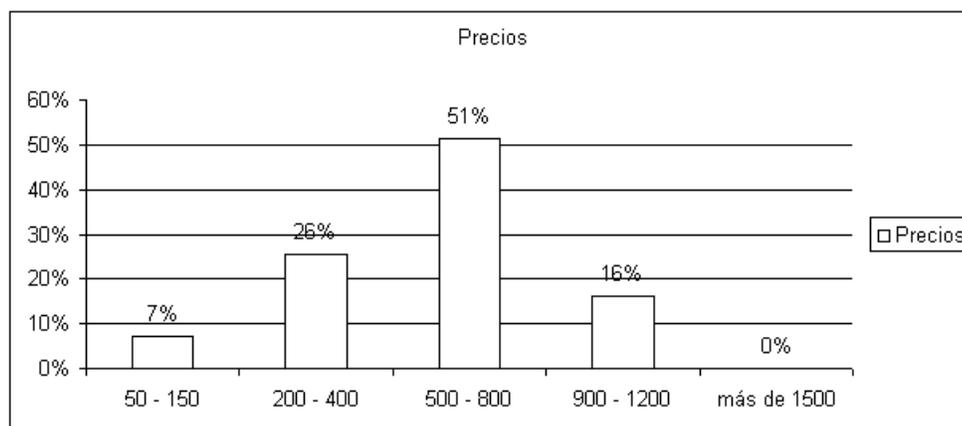


**GRÁFICA 31 Actividad sin hospedaje**

<b>TABLA 23 Frecuencia de actividades</b>				
Nunca	Una vez	Dos veces	Tres veces	Cuatro ó +
5%	31%	33%	17%	15%

Promedio es de 2 veces por año.

25.- ¿Cuánto sería tu presupuesto máximo por persona para realizar actividades en el día?



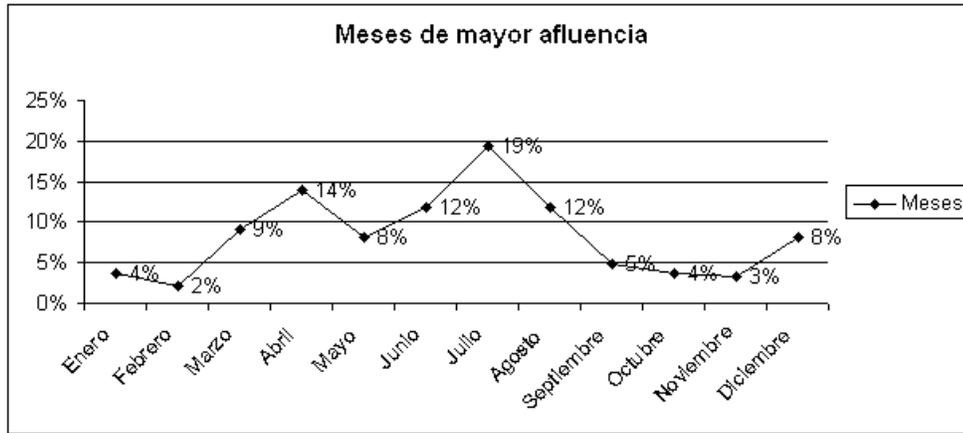
**GRÁFICA 32 Precios por actividades**

Promedio es de \$537.44 aproximadamente por par de actividades

**TABLA 24 Precios por actividades**

\$50-150	\$200-400	\$500-800	\$900-1200	\$1500 ó +
7%	26%	51%	16%	0%

26.- ¿En qué meses irías?



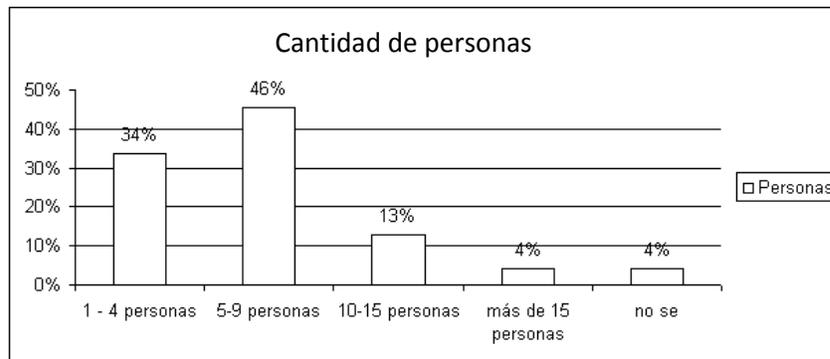
**GRÁFICA 33** Afluencia de actividades

**TABLA 25** Afluencia de actividades

Meses											
Enero	Feb.	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Ago.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
4%	2%	9%	14%	8%	12%	19%	12%	5%	4%	3%	8%

Aquí se realizó un análisis de los meses con mayor demanda que son: Julio, Abril, Junio y Septiembre, considerando que son periodos vacacionales, o que los climas no son tan extremos.

27.- ¿Con cuánta gente irías?



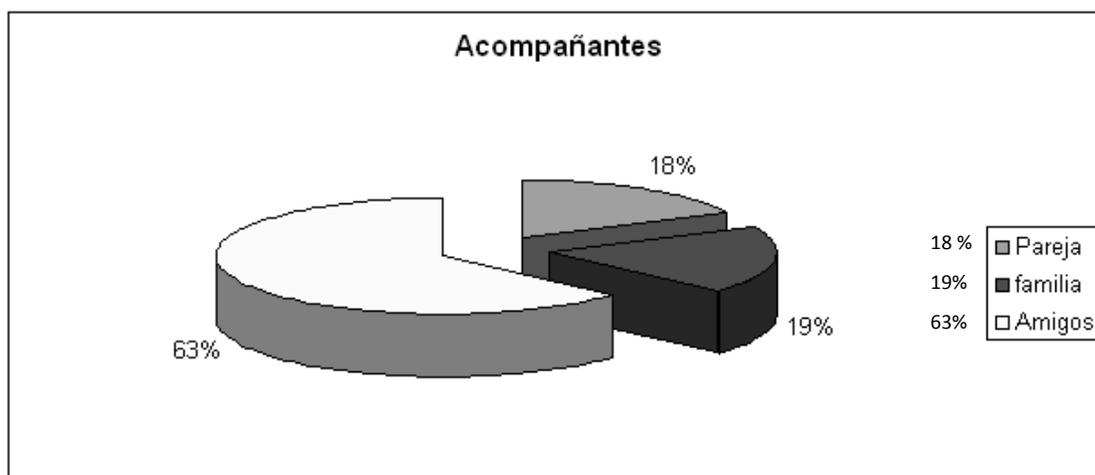
**GRÁFICA 34** Personas promedio

**TABLA 26 Personas promedio**

Personas				
1-4	5-9	10-15	15 ó +	No sé
34%	46%	13%	4%	4%

Promedio de 5 personas

28.- ¿Con quién irías generalmente?

**GRÁFICA 35 Acompañantes actividad****TABLA 27 Acompañantes actividad**

Pareja	Familia	Amigos
18%	19%	63%

En las actividades como el único servicio a contratar modifica un poco las preferencias, aquí es en mayoría la asistencia con amigos, debido a que implica esfuerzo físico, entrega, competencia, y retos personales, aquí los grupos son más

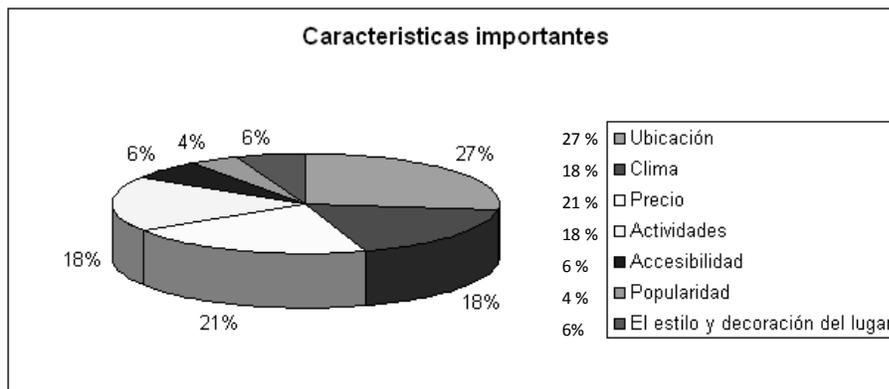
grandes de cinco a nueve personas ya que podría generarse competencia o mejorar la condición física de las personas.

Y los meses con mayor demanda son Abril, Junio, Julio y Agosto que son meses con un clima cálido, el cual no les generaría ningún inconveniente para el cumplimiento del reto.

## **OTROS**

29.- ¿Qué características consideras de suma importancia para la selección del lugar como este? Selecciona una.

- a) Ubicación
- b) Clima
- c) Precio
- d) Actividades
- e) Accesibilidad
- f) Popularidad
- g) Estilo y decoración del lugar



**GRÁFICA 36 Características**

**TABLA 28 Características**

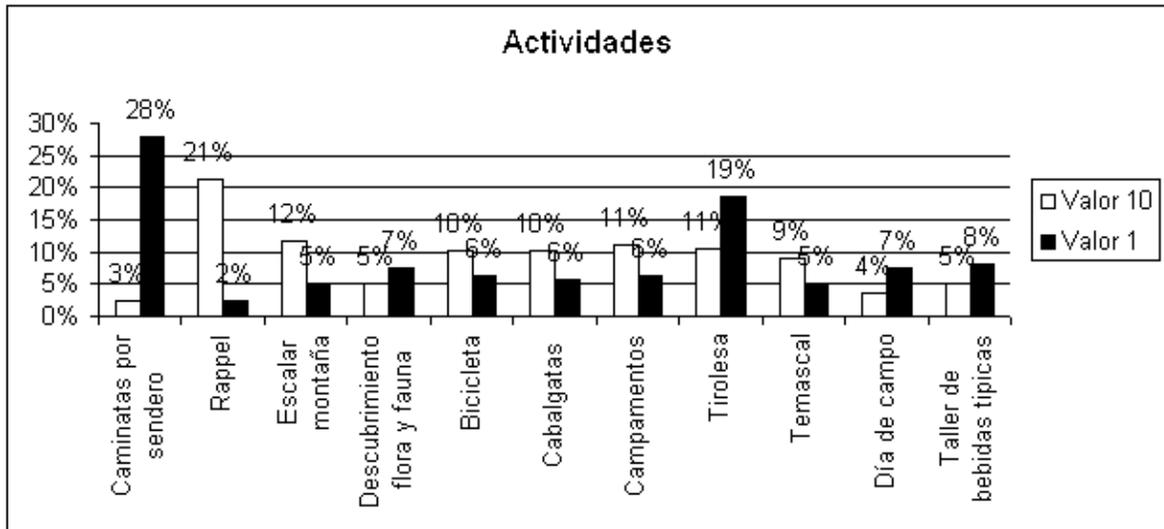
Ubicación	Precio	Clima	Actividades	Accesibilidad	Estilo-deco.	Popularidad
27%	21%	18%	18%	6%	6%	4%

Aquí analizamos los diversos factores que influyen en la decisión de consumo de las personas, con los que podemos obtener una ventaja competitiva como lo son la ubicación. Las características del clima, Precio, y con menor importancia las actividades.

30.-Selecciona las actividades que más te gustaría realizar en "Bosque Bello"

- a) Caminatas por sendero ya sea sólo o con un experto en exploración
- b) Rappel
- c) Escalar montaña
- d) Descubrimiento de Flora y Fauna
- e) Bicicleta
- f) Campamentos

- g) Tirolesa
- h) Temascal
- i) Día de campo
- j) Taller de bebidas típicas



### GRÁFICA 37 Actividad popular

La actividad preferida por sobre todo fue rappel. En segundo lugar escalar montaña, que son las que prácticamente la mitad de los clientes consideraron como primera opción.

La caminata por sendero por el contrario podría eliminarse.

Otras actividades para disfrutar del contacto con la naturaleza caracterizadas por ser más tranquilas y familiares también resultaron atractivas como son días de campo y descubrimiento de flora y fauna.

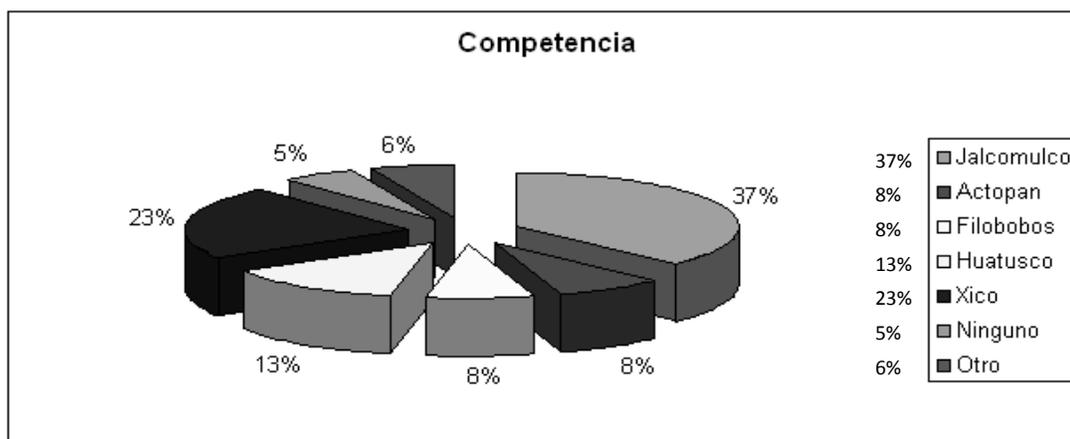
El taller de bebidas típicas tuvo relativa buena aceptación mostrando un interés por mantener un acento regional.

31.- ¿Hay alguna otra actividad que quisieras que hubiera?

Otra de las actividades es que junto con el Temascal se aplicaran masajes de relajación para reducir el stress de la vida cotidiana, y otra actividad importante y que mucha gente menciona fue Gotcha manteniendo una demanda alta debido a las condiciones del lugar, y que se presta para este tipo de juegos.

32.- ¿Qué lugares en México ha visitado para realizar las actividades como: caminata en el bosque, paseo a acaballo, tirolesa, rafting, recorrido en bicicleta, exploración de flora y fauna, temascal?

- a) Jalcomulco
- b) Actopan
- c) Filobobos
- d) Huatusco
- e) Xico
- f) Ninguno



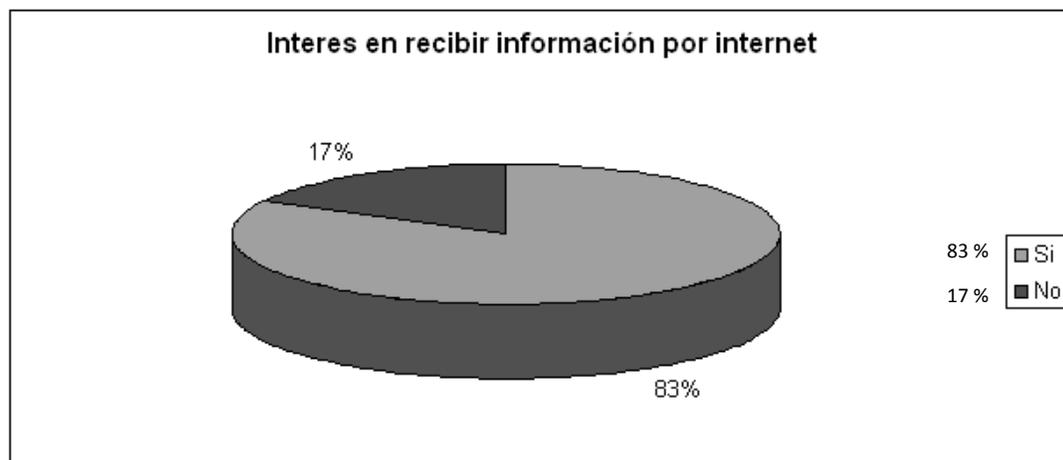
**GRÁFICA 38 Competencia**

**TABLA 29 Competencia**

Jalcomulco	Xico	Huatusco	Actopan	Filobobos	Otro	Ninguno
37%	23%	13%	8%	8%	6%	5%

g) Otro: en los cuales se mencionaron los siguientes lugares: Coatepec, Valle de bravo, Catemaco, Acapulco, Chiapas, Cancún, Oaxaca, Las Vigas, Puerto Vallarta. En los cuales la característica primordial es que cuentan con actividades acuáticas.

33.- ¿Le interesaría recibir información vía Internet acerca de la estancia eco-turística para conocer sus actividades y promociones?

**GRÁFICA 39 Internet**

### 3.1.4.2.1 Hallazgos

Podemos concluir que del total de los encuestados solo el 64% ha realizado alguna actividad en contacto con la naturaleza en los últimos dos años, y el 59% ha realizado algún tipo de deporte extremo.

Sin embargo, solo el 20% menciona que no ha realizado deportes extremos porque los considera peligrosos, mientras que el 70% no los ha practicado ya sea por falta de tiempo o porque no ha tenido la oportunidad. De este 70% los deportes extremos son muy atractivos para el segmento.

El 35% del target se ha hospedado en una cabaña los últimos 2 años, el cual no es un porcentaje positivo con respecto a nuestro servicio de hospedaje, por lo tanto hay que impulsarlo. Llama la atención que más de la tercera parte equivalente al 39% ha acampado alguna vez. Y podemos manejar un promedio de noches de hospedaje anual como una noche mínimo para cualquiera de los dos servicios y como máximo 4 noches.

Al evaluar “Bosque Bello” el 84% responde que sí asistiría en el transcurso de un año a la estancia, por los servicios y actividades que se ofrece.

**Acampar:** Es una experiencia inigualable, que muchos estarían dispuestos a vivir, por la aventura y comunión con la naturaleza, en su mayoría una vez a lo más dos veces por año y el costo máximo por todo el servicio está entre los \$200 y \$350 pesos por una tienda de 2 personas con sacos de dormir; la mayoría de los interesados realizaría ésta actividad con amigos debido a la experiencia y reto. En grupos pequeños y en meses más cálidos.

**Hospedaje en Cabañas:** Es Una de las actividades con mayor demanda, y engloba muchas ideas como experiencia con la naturaleza pero en la comodidad, diversión, romanticismo, relajamiento a un costo aproximado de \$400 - \$700 pesos

por persona en grupos pequeños de 1-4 personas sobre todo para tener mayor comodidad y tranquilidad, irían con amigos o con la pareja, los meses más fuertes para desarrollar esta actividad serían Julio o Diciembre debido a las condiciones climáticas y el tiempo que ellos podrían tomarse para realizar esta actividad.

Todo esto desarrollado en un ambiente natural, y las cabañas con un estilo campestre.

**Actividades:** Éste servicio es más demandado ya que se tomarían el tiempo para realizarlo mínimo 2 veces por año, y mantienen una idea de costos entre los \$500 y \$800 por un par de actividades y si se incluyen más actividades mejor, aquí los grupos de personas son mayores de 5 a 9 personas y es generalmente con amigos por el reto, la competencia y el esfuerzo físico que implica, se realizarían en Julio y Abril principalmente porque las condiciones del clima son un poco más cálidas.

**Paquete de hospedaje, comida, y par de actividades:** es una de las opciones que podrían preferir muchos de nuestros encuestados ya que podrían reducirse los costos y les daría mayor oportunidad para ir. Manejan un rango de \$1400 a \$2000 pesos por el servicio.

### 3.1.5 Determinación de precios

Para determinar el precio primero se hizo un análisis de los precios de la competencia asegurándonos de mantener a Bosque Bello en un medio. Los resultados contrastaron, y se hicieron entonces los ajustes necesarios.

Para el análisis de precio de la competencia es importante observar que el servicio ofrecido por las compañías comprende tres grandes rubros: actividades extremas, actividades no extremas, hospedaje y campamento. Para cada uno de

estos rubros hay una gran variedad de servicios ofrecidos cada uno con rangos de precios muy diferentes dependiendo de sus instalaciones, servicios y ubicación. Algunas compañías tienen diferentes servicios por lo que para hacer una comparación justa es indispensable analizar el poder adquisitivo de los clientes potenciales y cuanto estarán dispuestos a pagar.

**CONTINÚA TABLA 30 Precios Bosque Bello**

Estancia	Actividades	Hospedaje
BOSQUE  BELLO	-Caminata por sendero \$90.00  -Tirolesa \$180.00  -Rappel \$ 163.00  -Recorridos en bicicleta \$ 65.00  -Cabalgatas \$ 220.00  -Exploración de flora y fauna \$95  -Temascal \$120.00  -Taller de bebidas (con material incluido) \$250.00  > <u>Paquete 1:</u> -Recorrido de bicicleta, exploración de flora y fauna  \$ 160.00  > <u>Paquete 2:</u> -Recorrido en bicicleta, caminata por sendero, cabalgatas y temascal  \$ 495.00  > <u>Paquete 3:</u> - Exploración de flora y fauna, recorrido en bicicleta, cabalgata y temascal  \$ 500.00	* <u>Hospedaje en cabañas</u>  -1 a 2 personas \$ 890.00  -3 personas \$ 1,085.00  -4 personas \$ 1,280.00  -5 personas \$ 1,475.00  Persona extra \$195.00  * <u>Hospedaje en campamento</u>  Derecho de hospedaje con:  -casa de campaña propia \$110.00  -Renta de casa de campaña (incluye hospedaje) \$202.00  Precios por casa de campaña

## **Establecimiento de precios mínimos y máximos**

### Precios

Todos nuestros precios son en pesos mexicanos e incluyen impuestos. Los precios para los servicios de las excursiones son por persona y/o con base al tipo de ocupación y para servicios de transportación.

#### Para el servicio de sólo hospedaje y actividades son:

 Por persona

#### Para el servicio de actividades por tipo de ocupación:

 Estudiantes

 Grupos pequeños de Escuelas

 Personas de la tercera edad

Se realizará un descuento del 10% en todas las actividades que se ofrecen en Bosque Bello al presentar credencial de estudiante vigente, credencial del INSEN y en el caso de las escuelas por cada 35 personas se realizará un descuento del 20% sobre las tarifas fijadas en la tabla de precios.

#### Para servicios de transportación:

 Por autobús Bosque Bello: \$60.00 por persona

Todos los precios están sujetos a los términos y condiciones establecidos en este documento.

Para realizar una reservación para cualquiera de las excursiones, servicios de hospedaje y/o transportación terrestre es necesario que el cliente llame o acuda a

nuestra oficina para "apartar" su reservación o realice la solicitud correspondiente por Internet. Una reservación queda garantizada en el momento en que el cliente deposita un anticipo 50% o al menos una noche de hospedaje, en dicho caso, la suma pactada con Bosque Bello (previa consulta de disponibilidad). Los apartados que no se garanticen dentro del plazo de los 3 días hábiles quedarán cancelados automáticamente.

### **Forma de pago**

a) Pago en efectivo: directamente en Bosque Bello

b) Depósitos Bancarios:

c) Tarjetas de crédito:

Al realizar cualquier depósito el cliente se obliga a notificar y confirmar vía fax en copia legible o vía correo electrónico [Bosque Bello@hotmail.com](mailto:BosqueBello@hotmail.com) su depósito. Indicando los siguientes datos.

1. Nombre, correo electrónico y teléfono.
2. Datos de facturación\*
3. Servicio (s) que esta reservando.
4. Nombres de las personas a las que se les está reservando.
5. Fecha de inicio de los servicios que está reservando.
6. Promotor que lo atiende.

\*En caso de requerir factura se solicitara enviar dirección de envío de la factura y copia de RFC.

Al recibir esta copia Bosque Bello generará un recibo de compra por los anticipos y liquidaciones así como un cupón de servicios cuando se trate de una liquidación. Mismos que enviará a la brevedad electrónicamente a la dirección de correo electrónico especificado por el cliente.

## **Cancelaciones y Reembolsos Individuales**

Criterios de señalización para cancelaciones y renunciaciones de servicios

Para cancelaciones previas habrá una penalización de acuerdo al tiempo generado de la reservación que va del 10% al 35% si se realiza con al menos una semana de anticipación al cliente.

Los cargos por cancelación durante eventos especiales, puentes y días festivos se especificaran al momento de hacer la reservación y pueden variar, consulte a su asesor de viajes para información detallada. Los gastos de cancelación serán descontados del depósito efectuado. Si el cliente no se presenta en la fecha y hora marcada para la realización del viaje, no tendrá derecho a reembolso

En el caso de que el cliente, por cualquier motivo, se retirara antes de la culminación pactada durante los servicios perderá todo y cualquier derecho a reembolso por los servicios no utilizados.

## **Reservaciones y cotizaciones Grupales**

Para realizar una reservación grupal para cualquiera de las excursiones, servicios de hospedaje y/o transportación terrestre es necesario que el cliente nos solicite una cotización con las necesidades específicas del grupo. Al momento de apartar su(s) reservación(es), tendrá un tiempo límite de 10 días hábiles como máximo para garantizar la reservación lo cual implica pagar a Bosque Bello el anticipo o liquidación correspondiente.

Los apartados que no se garanticen dentro del plazo de los 10 días hábiles quedarán cancelados automáticamente. Los saldos del precio de compra de la reservación deberán ser pagados a Bosque Bello, no más tarde de los plazos especificados en la cotización elaborada al cliente, o en la fecha que se pacte con el cliente. El saldo restante habrá de liquidarse como máximo 15 días antes de la fecha programada para brindarle los servicios.

### **Cancelaciones y Reembolsos Grupales**

El saldo del precio de compra de la reservación deberá ser pagado a Bosque Bello, no más tarde de los plazos especificados en este documento, o en la fecha que se pacte con el cliente.

En caso de cancelaciones y/o renunciaciones por parte del cliente por cualquier motivo además de lo citado en la sección de precios Bosque Bello realizará los máximos esfuerzos para obtener de hoteles, transportistas y otros operadores de servicios el reembolso correspondiente de conformidad con los siguientes criterios.

### **Cambios de itinerarios**

Ciertos servicios requieren la participación de un grupo mínimo de clientes para la realización de los servicios. El cliente no está obligado a reunir por su cuenta a los participantes, y Bosque Bello realizará todos los esfuerzos de comercialización para reunir al mínimo de participantes requeridos para llevar a cabo los servicios. Sin embargo no es obligación de Bosque Bello prestar los servicios si no reúne el mínimo de participantes. El cliente podrá optar por elegir una nueva fecha, siempre y cuando haya otra fecha, en la que pueda realizar los servicios en las fechas que se le propongan, o cancelar sin costo/penalización y obtener el reembolso total de los servicios contratados.

### **Liberación de Responsabilidades**

El cliente no está obligado a participar en las actividades o programas deportivos. Los deportes extremos y otras actividades similares del turismo alternativo intrínsecamente implican riesgos de lesiones físicas y fatales. Si el cliente participa en un programa deportivo o actividad similar o utiliza las instalaciones y/o así como el equipo necesario del asociado comercial en particular durante su estancia, lo hará

bajo su propia responsabilidad liberando a Bosque Bello de cualquier posible daño(s) y perjuicio(s) que resulte de los riesgos implícitos de practicar dicha actividad.<sup>16</sup>

### **Derechos Exclusivos**

Bosque Bello se reserva el derecho de prestar o no el servicio a la clientela, además podrán expulsar al cliente que forme parte de los servicios contratados a través de Bosque Bello sin derecho a reembolso, cuando esta expulsión derive de conductas no propias a las costumbres aceptadas socialmente, tales como vandalismo, portar armas sin permiso, portar, vender o consumir drogas, estupefacientes y/o psicotrópicos, acoso sexual, conductas agresivas, peleas, lenguaje inapropiado y cualquier otra conducta que perturbe el ambiente sano y/o el bienestar de otras personas durante el tiempo que haya contratado los servicios. En el evento de expulsión Bosque Bello queda deslindado de cualquier responsabilidad de proveer transporte, protección, hospedaje o alimentación al cliente.

### **3.1.6 Publicidad y promoción.**

Bosque Bello ofrece un producto integral ya que la estancia cuenta con diversas actividades para personas que buscan estar en contacto con la naturaleza, diversión, descanso y aprendizaje pudiendo encontrar tanto las actividades como el hospedaje en un mismo lugar y a un precio accesible.

### **Personalidad de la marca**

BOSQUE BELLO es una empresa que fomenta la convivencia con la naturaleza y la vida por tal motivo se han seleccionado el nombre y diseños que brinden ese significado.

---

<sup>16</sup> Ver anexo, Carta de Liberación de Responsabilidades que firmaran los clientes que participaran en las actividades.

Bosque Bello: es un nombre que combina nuestras dos características principales, es un nombre simple, fácil de recordar y sin ambigüedades, lo cual es importante ya que describe nuestra localización y la principal característica belleza.

### **Arquitectura de la marca**

**Logo:** Bosque Bello busca aliar diferentes componentes, con las palabras, los colores y los símbolos para hacer mención a la vida natural, que es lo que representa y fomenta la estancia eco-turística

**Colores:** \* El verde es el color de la naturaleza por excelencia.

Representa armonía, crecimiento, exuberancia, fertilidad y frescura.

Se utiliza en el sentido de "vía libre" en señalización.

El color verde tiene un gran poder de curación. Es el color más relajante para el ojo humano y puede ayudar a mejorar la vista.

El verde sugiere estabilidad y resistencia.

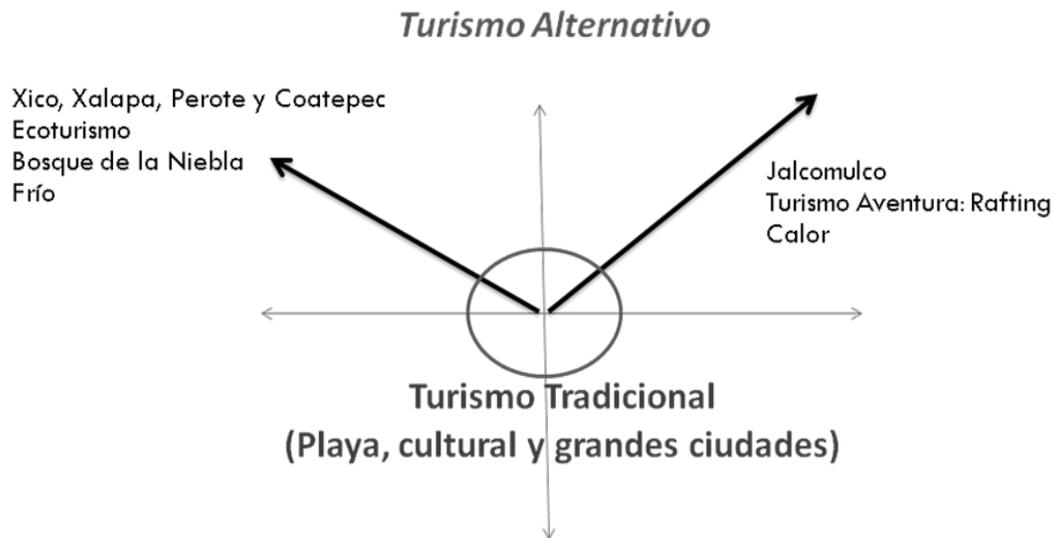
Por su asociación a la naturaleza es ideal para promocionar productos de jardinería, turismo rural, actividades al aire libre o productos ecológicos.

**Tipografía:** un diseño legible, armonioso y bien estructurado, para dar facilidad al cliente de legibilidad, además puede recordar más fácil el nombre.

**Slogan:** “La parte de tu vida, que parte de lo Natural”

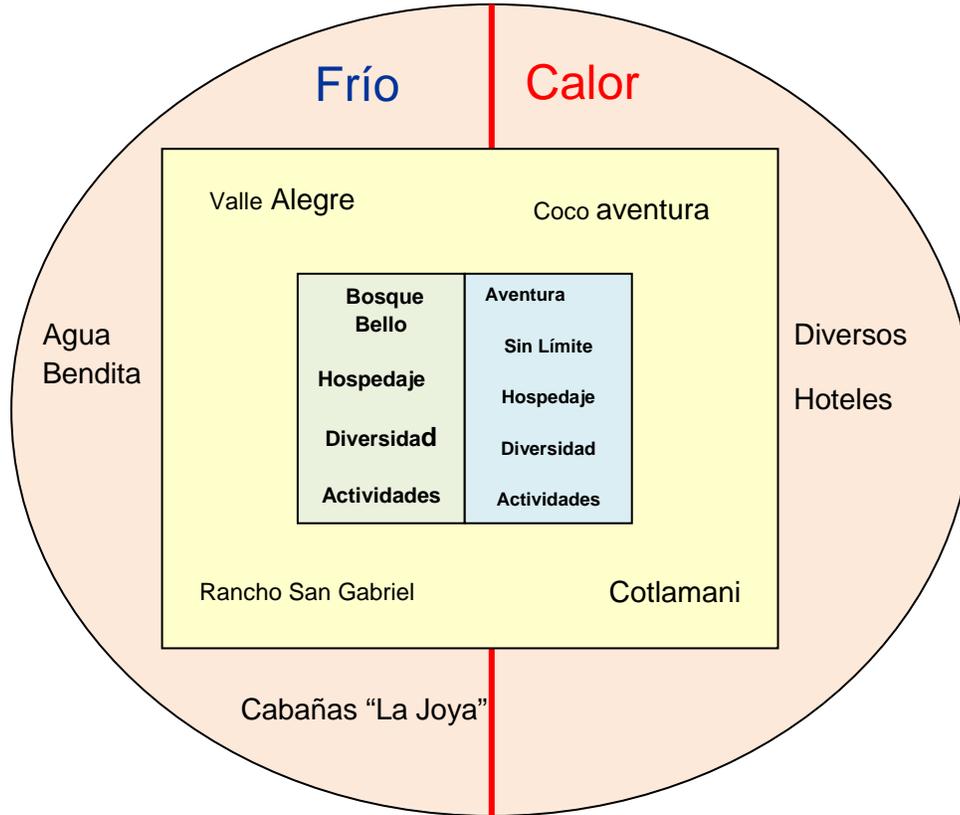
## POSICIONAMIENTO

El Turismo tiene diversas ramas, las cuales se han clasificado de acuerdo al tipo de servicios y condiciones ambientales en las que se desarrolla, ubicamos a Bosque Bello en cuanto al turismo a desarrollar en comparación con los otros tipos de turismo.



**FIGURA 9 Turismo Alternativo**

La siguiente tabla muestra a Bosque Bello en su competencia directa, en cuanto al ofrecimiento de servicios: Actividades y Hospedaje, sin embargo, se clasifican diferente en cuanto a las especificaciones de la región como el clima.



**FIGURA 10 Frío y Calor**

### **Estrategia Publicitaria**

Bosque Bello ha decidido usar Medios masivos para impulsar el desarrollo y reconocimiento de los servicios mediante:

- Las revistas: Son un medio visual "masivo-selectivo" porque podemos llegar al público especializado pero de forma masiva, lo que permite llegar a nuestros clientes potenciales entre 22-30. Además que permite la realización de una gran variedad de anuncios:
- Booklets: Anuncios desprendibles en forma de folleto para que puedan obtener la información básica de la estancia.

- Muestreo: Pequeña muestra de imágenes sobre nuestro producto.
- Espectaculares: Es un medio por lo general visual que se encuentra en exteriores por lo tanto esta a disponibilidad de un grupo más amplio de personas, las ventajas que podemos obtener es una exposición repetida, a menor costo, con una baja competencia de mensajes sobre todo en el giro de Bosque Bello, sin olvidar seleccionar debidamente la localización y no causar contaminación visual.
- Internet: Hoy en día el Internet es un medio audiovisual interactivo y selectivo, que nos permite llegar a buena parte de nuestros clientes potenciales. A través de la promoción en la red a través de los buscadores Google, Yahoo, Altavista, MSN y así llegar al 85% de las personas que buscan nuevas opciones en lugares para sus próximas vacaciones u oportunidades en actividades de recreación.

También buscamos crear links con páginas creadas por instituciones gubernamentales que impulsan al turismo de Xalapa y Coatepec para así ser reconocidos por ubicación o como una alternativa cuando se visiten dichas ciudades.

### **Determinación del presupuesto de comunicación**

BOSQUE BELLO es una empresa preocupada por llegar a su mercado meta considerando que son personas entre los 22 – 30 años interesados en una vida natural y divertida, por lo tanto buscamos generar una imagen ligera, divertida, natural, que genere interés, por lo tanto es de suma importancia seleccionar los debidos medios gráficos o impresos.

Para enfocar el anuncio del producto hacia la satisfacción de esta necesidad lo más conveniente es ilustrar y exponer situaciones estimulantes de los consumidores.

-Espectaculares

-Revistas

-Promoción en agencias de viajes y hoteles (Flyers, trípticos)

Espectaculares: Lugares ubicados en las entradas y salidas de Xalapa, Ver, para así tratar de contener a nuestro público foráneo, considerando reducir el impacto y contaminación visual.

### Espectaculares

 <p><b>FIGURA 11 Espectacular 1</b></p>	<p><b>A)</b></p> <p>Disponible cartera superior e inferior.</p> <p>Carretera Fed. Ver-Xal, tramo de 2 Ríos., Entrada a la ciudad de Xalapa</p> <p>Tramo frente al aeropuerto</p> <p>12.00 x 3.66 metros.</p> <p>12.00 x 7.80 metros.</p> <p>\$5,500.00 + IVA, vista sencilla</p> <p>\$10,000.00 + IVA, vista doble</p>
 <p><b>FIGURA 12 Espectacular 2</b></p>	<p><b>B)</b></p> <p>Disponible cartera superior e inferior</p> <p>Entrada a Xalapa por autopista. Veracruz</p> <p>A 500 de la escuela El Lencero</p> <p>12.00 x 3.70 metros.</p> <p>FIGURA 12 Espectacular 2 FIGURA 12 Espectacular 2</p> <p>12.00 x 7.80 metros</p>

	<p><b>C)</b></p> <p>Disponible cartera superior e inferior</p> <p>Lázaro Cárdenas No. 58, vista sur.</p> <p>Saliendo hacia Banderilla</p> <p>12.00 x 3.70 metros</p> <p>12.00 x 7.80 metros</p> <p>Iluminado</p> <p>\$5,500.00 + IVA, vista sencilla</p> <p>\$10,000.00 + IVA, vista doble</p>
---	--

**FIGURA 13 Espectacular 3**

**REVISTA:**

**GB Magazine Xalapa – Veracruz**

¼ de página durante 6 meses: \$3000 mensuales

Reseña sobre la Inauguración de Bosque Bello: \$5750 IVA incluido (1Pagina)

**V.E.R. Veracruz**

La puesta al Mundo del Turismo y los Negocios

Promoción del lugar.

Una plana: importe \$5600 + IVA \$840 = \$6440.00

Cubre la inauguración del proyecto.

¼ de plana: \$1400 + IVA \$210 = \$1610.00 mensuales.

### **Magazine Universitario**

Robaplana \$4250 + IVA \$637.50 =4887.50 por inauguración

¼ de plana \$1400 + IVA \$210 = \$1610 trimestral

### **INTERNET**

Pagina Web BOSQUE BELLO \$245.00 al año

Mantenimiento y actualización \$500.00 al mes

### **Servicio de Post-Venta y Cartera de clientes**

Bosque Bello se preocupa por satisfacer las necesidades de sus clientes y busca ofrecerles siempre lo mejor, por lo que se manejará un buzón de quejas y sugerencias vía Internet y en la Estancia.

Ya que Bosque Bello considera como una de sus metas principales el cuidar a sus clientes frecuentes, mediante un servicio post-venta haciéndole llegar a cada uno de los visitantes información vía e-mail acerca de promociones y eventos especiales que se realicen en Bosque Bello. A su vez se les hará llegar un cuestionario con el fin de saber que se podría cambiar o mejorar para brindarles un mejor servicio y saber sus gustos y preferencias para su próxima visita, los cuestionarios tanto como las quejas y sugerencias se revisaran una vez al mes para realizar los cambios que sean necesarios.

Bosque Bello manejará una base de datos con el fin de tener información de toda la cartera de clientes, está se realizará con los datos de las hojas de registro que

los visitantes llenan al llegar a la estancia, a su vez se les preguntará por qué medio se entero de Bosque Bello para conocer la eficiencia de la campaña de mercadotecnia que se maneja y modificarla en caso de que las graficas de resultados se vea que algún medio está funcionando de forma negativa.

## BASE DE DATOS

<b>Nombre</b>	
<b>Ciudad</b>	
<b>Teléfono</b>	
<b>e-mail</b>	
<b>Fecha de nacimiento</b>	
<b>Genero</b>	
<b>Fecha de visita</b>	
<b>Actividades que realizó</b>	
<b>Duración de la visita</b>	
<b>Cómo se enteró de Bosque Bello</b>	

### FIGURA 14 Base de datos

Con el registro de nuestros clientes la base de datos quedara actualizada conforme a sus visitas, y el registro de las actividades o servicios que se utilizan con mayor frecuencia. Y así poder administrar las futuras visitas de nuestros clientes.

Hoy en día, los productos y servicios no son de origen natural, tienen más de una alteración física hecha por el hombre. El posicionamiento Bosque Bello podrá

construirse a través de una campaña publicitaria llamativa que resalte la belleza natural del lugar.

### **3.2 Estudio técnico**

En este punto se analizan las diferentes posibilidades de ubicación del proyecto, y obtener los resultados más viables en cuanto a costos, servicio, ubicación, oferta, demanda, ya que es de suma importancia la ubicación del proyecto porque una mala planeación en cuanto a la ubicación podría alterar los resultados en cuanto a las respuestas esperadas por el mercado potencial.

Por tal motivo se considera la ubicación del proyecto desde un punto de vista macro y micro, además de analizar la ubicación de las instalaciones para comodidad del personal, visitantes sin interrumpir el proceso de producción del servicio.

#### **3.2.1 Micro localización**

Bosque Bello se ubica cerca de puntos importantes como son el “Pueblo Mágico de Coatepec” y la capital del estado “Xalapa”, sin dejar atrás el fácil acceso a la zona. Estas son algunas de las razones que hacen al Bosque de la Niebla un excelente lugar para ubicar la estancia.

Se considera esta zona de suma importancia debido a sus características físicas: El bosque de la niebla el cual se desarrolla en condiciones ambientales húmedas, un clima con una temperatura máx. De 25°C, así como la diversa variedad de flora y fauna que es considerada de suma importancia hoy en día.

Ésta se ubica en una zona que cuenta con todos los servicios y está a un costado de la carretera por tal motivo se puede tener fácil acceso a las instalaciones.

“Bosque Bello” cuenta con oficinas centrales propias que se ubican dentro de las instalaciones de la estancia para tener mayor contacto con el cliente. El correo

electrónico, las reservaciones o dudas que se generen, logrando así contactar a sus clientes, y poder ofrecerle promociones por temporada o por grupo; Y así poder calificar el compromiso y atención de nuestra fuerza de ventas y nuestro servicio.



**FIGUARA 15 Micro localización**

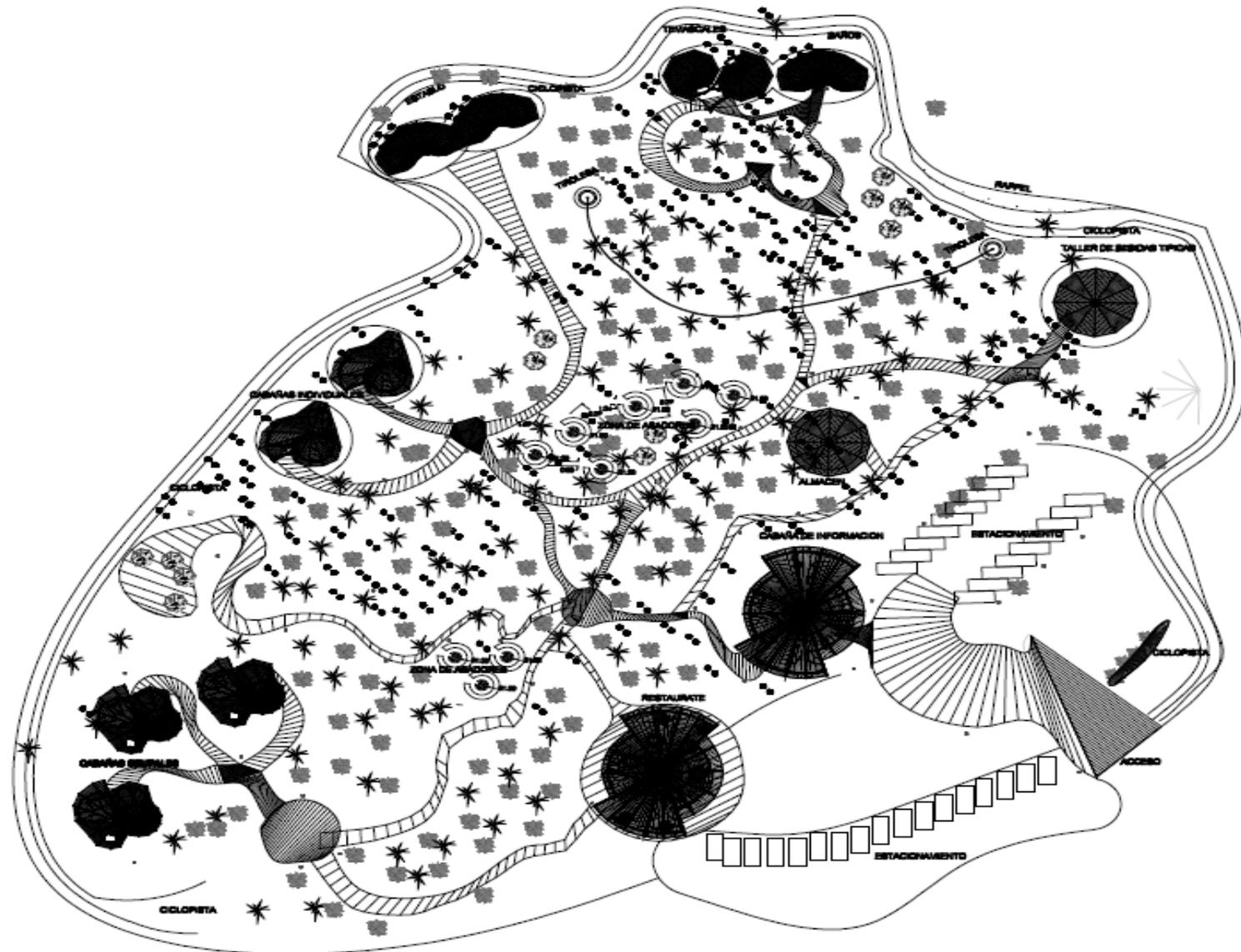
**TABLA 31 Especificaciones sobre la región**

<b>Ubicación</b>	Carretera antigua Xalapa-Coatepec
<b>Estilo</b>	Natural
<b>Mobiliario</b>	Rustico
<b>Temperatura</b>	8 C. – 28 C.
<b>Ecosistema</b>	Bosque mesófilo

<b>Clima</b>	Húmedo
<b>Ambiente</b>	Relajado, separado de la ciudad

En la siguiente ilustración se muestra la maqueta de Bosque Bello indicando cada una de sus áreas detalladamente.

**CONTINUA FIGURA 16 Plano bosque bello**



### 3.2.2 Macro localización

“Bosque Bello” es una empresa ecológica que se desarrolla en la República Mexicana ubicada en la parte central del estado de Veracruz, siendo uno de los estados más importantes por su biodiversidad natural. Situándose cerca de importantes ciudades como lo es la ciudad Capital de Jalapa - Enríquez, el pueblo mágico de Coatepec y una importante zona eco turística.

Bosque Bello se ubican en el Km. 3.5 de la carretera antigua a Coatepec (carretera a Briones) en el municipio de Coatepec, a solo 20 minutos del centro de la ciudad de Jalapa

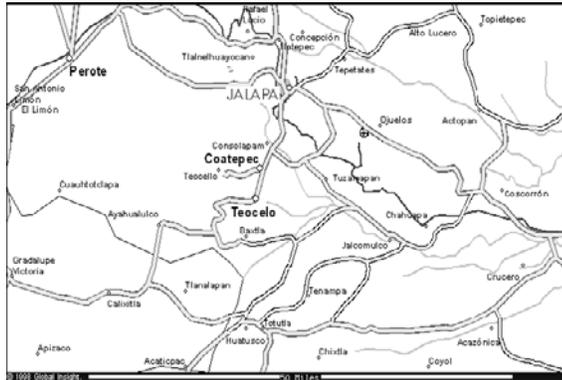


FIGURA 17 Mapa 1



FIGURA 18 Macro localización

### **3.2.3 Programa de conservación**

Bosque bello como estancia ecológica debe considerar a la naturaleza como su fuente primordial de trabajo por lo tanto se ha decidido implementar medidas para el cuidado del medio ambiente y su conservación, como son el reciclaje, las compostas, la utilización de jabones naturales que no dañen el ambiente ni contaminen el agua, y la señalización acerca del cuidado del medio para crear una conciencia ambiental en los visitantes.

Además, de implementar un taller donde expliquen el método de elaboración de las bebidas típicas de la región, impartidas los habitantes de la región de Coatepec, así como la utilización de la materia prima de la región, la cual será parte fundamental para llevar acabo dicho procedimiento y alcanzar la satisfacción del cliente.

Es indudable que el mantenimiento de un ambiente que permita proporcionar a la población una calidad de vida digna y saludable tiene un costo elevado, pero el gasto que esto conlleva, siempre será menor que el costo de poner en peligro el medio ambiente y la salud de los visitantes y la población local.

Por tal motivo Bosque Bello ha decidido tomar medidas ambientales para reducir el impacto ambiental y conservar bosque de la niebla, mediante:

#### Jabones Biodegradables

Se utilizarán jabones biodegradables en todos los baños y para la limpieza de los utensilios de cocina, así como detergentes del mismo tipo para hacer la limpieza de toda la estancia. Es importante la utilización de este tipo de productos ya que no dañan ni contaminan el agua.

#### Reciclaje

Por lo mencionado anteriormente BOSQUE BELLO contara con un proceso de reciclaje, al volver a introducir en el ciclo de producción y consumo productos materiales obtenidos de residuos. También se refiere al conjunto de productos que se

pretenden reutilizar de artículos que en su conjunto han llegado al término de su vida útil, pero que admiten un uso adicional como utensilio o artículo decorativo.

Se pueden salvar grandes cantidades de recursos naturales no renovables, cuando en el proceso de producción o servicio se utiliza materiales reciclados. Los recursos renovables, como los árboles, también pueden ser salvados. La utilización de productos reciclados disminuye el consumo de energía.

El reciclado en la estancia se llevara cabo de la siguiente manera:

- Contenedor amarillo (envases): en este se deben depositar todo tipo de envases ligeros como plásticos, latas, tetrabrik, etc.
- Contenedor azul (papel y cartón): en este contenedor se deben depositar los cartones de cajas, así como los periódicos, revistas, papeles de envolver, propaganda, etc. Es aconsejable plegar las cajas de manera que ocupen el mínimo espacio dentro del contenedor.
- Contenedor verde claro: vidrio

TABLA 32 Reciclaje

Relación contenedor – producto			
Contenedor amarillo	Contenedor azul	lglú verde	Punto limpio
Envases plásticos y latas	Papel y cartón	Vidrio	Otros productos

Si se separan así los desperdicios, podremos obtener materiales agradables, limpios y sobre todo útiles, ya que pueden ser reciclados. Además, con estos sencillos pasos dejamos de ser productores de basura y contribuimos a:

- Disminuir considerablemente el volumen de basura.

- Evitar tirar basura que tardará meses y años en descomponerse, contaminando el planeta.
- Evitar la contaminación y focos de infección.
- Facilitar el acarreo de basura, la cual se estima se queda en un 20% en el camino al tiradero, y el personal de recolección de basura podrá así realizar su trabajo más dignamente.
  
- Lograr menor producción de productos contaminantes al aumentar el reciclaje, ahorrando al mismo tiempo recursos naturales NO renovables.
- Evitar utilizar fertilizantes químicos en forma desmedida y ahorrar en fertilizantes.
- Embellecer nuestro bosque

En cuanto al reciclaje de papel, todas las hojas que se ocupen en BOSQUE BELLO serán recicladas.

Otro de los medios para mantener un ambiente natural agradable es mediante:

### La Composta

La composta es el reciclaje de desechos orgánicos producidos en la cocina o el taller de bebidas típicas, convirtiendo un tipo de abono, que se prepara con diferentes materiales naturales, los cuales se encuentran en la misma parcela o comunidad, aportando nutrientes y mejorando la composición del suelo.

La composta convertirá los desperdicios de la estancia en fertilizante y materia orgánica valiosa para los suelos (anexos varios, Elaboración de la composta)

## **Ventajas**

- Mejora la composición del suelo.
- Reduce la erosión.
- Retiene la humedad.
- Favorece y alimenta la vida del suelo.
- Contribuye a estabilizar el pH del suelo.
- Neutraliza las toxinas
- Sus ácidos disuelven los minerales del suelo, para que las plantas puedan aprovecharlos.

Este concepto propone nuevas formas de hospedaje que nos permitan disfrutar el entorno sin contaminarlo ni hacer cambios drásticos en él. Esto va desde casas de campaña, hasta construcciones ecológicas, en las que se utilizan en la mayor medida posible, materiales naturales.

Los detalles que acompañan la estructura del bosque como: letreros, los caminos, que busquen preservar el ambiente virgen y natural, ya que el fin es escaparse de la ciudad, logrando adaptar nuestra vida al ambiente natural preservándolo y reducir a lo mínimo todas aquellas estructuras de cemento que dan la sensación de urbanización.



**FIGURA 19 Campamento**



**FIGURA 20 Vista cabaña**

### **3.3 Marco Legal**

En este punto se habla de los requisitos legales para la constitución de Bosque Bello, de la representación legal y trámites necesarios para llevar un buen funcionamiento acorde con la ley y a las disposiciones de la Secretaria de Medio Ambiente.

#### **3.3.1 Constitución legal de la empresa**

##### **Razón Social**

La empresa se constituirá como una sociedad anónima de capital variable, debido a que el número de socios inicialmente estará conformada por tres miembros, los cuales realizarán una aportación inicial del porcentaje correspondiente para cubrir el capital social mínimo establecido en la fracción II del artículo 89 de la Ley General de Sociedades Mercantiles; el número de socios podrá aumentar así como su capital de acuerdo al crecimiento o necesidades de la empresa, lo anterior de conformidad con los numerales 213, 214, 216 en su párrafo segundo de la citada Ley.

## Derechos y obligaciones de los socios

- Derechos: derecho al voto, derecho a la información, derecho a los beneficios, derecho al dividendo, derecho a la liquidación, derecho del haber social, derecho de administración, derecho de vigilancia, derecho a la función de vigilancia.
- Obligaciones: Pago de aportaciones y cumplimiento de los estatutos.

## Órganos de administración

En la primera acta de asamblea de inicio de funciones los accionistas designarán un administrador único por votación unánime quien se encargará de cumplir los estatutos establecidos y de que se dé cabal cumplimiento de los mismos.

En el supuesto de existir consejo de administración, el presidente del mismo será el ejecutor de los acuerdos de la sociedad, tendrá a su cargo cuidar el exacto cumplimiento de estos estatutos y de los reglamentos interiores que se dicten, así como de los acuerdos de las Asambleas y consejo, tendrá a su cuidado la supervisión de todos los negocios, la firma social y la representación en juicio o fuera de él, quedando revestido de poder general para pelitos y cobranzas, actos de administración y para actos de dominio.

Para efecto de Bosque Bello S.A. de C.V. se designará un administrador único, en caso de que aumente el número de socios se recomienda crear un consejo de administración.

## **Representante Legal**

Corresponde al Administrador Único o al Presidente del Consejo de Administración (en caso de existir) la representación legal de la sociedad y en su caso, todas las facultades que no estén reservadas por la Ley. El representante queda legalmente facultado para pleitos y cobranzas, actos de administración, actos de dominio, en materia laboral tendrá la representación patronal y podrá delegar poderes generales y especiales y a su vez revocarlos.

### **3.3.2 Permisos**

#### **Permiso de uso de nombre**

Para la creación de una sociedad anónima se debe presentar en la Secretaría de Relaciones Exteriores el permiso de uso de nombre con la solicitud SA-1 (Solicitud de Permiso de Uso de Nombre), publicada en el Diario Oficial de la Federación el 17 de mayo de 2002, así como cubrir el pago de \$640.00 por recepción, examen y resolución. El pago se puede realizar en cualquier banco con el formato correspondiente (formato de pago para permiso de uso de nombre.).

#### **Elaboración del acta constitutiva**

Una vez teniendo el permiso de uso de nombre es necesario acudir ante un fedatario público el cual elaborara el acta constitutiva para la creación de la sociedad.

Se puede decir que el acta constitutiva es un instrumento notarial en que consta la creación de una sociedad (persona moral). En esta se menciona quiénes la constituyen, su objeto, o actividades a las que se puede dedicar, capital y forma de

integrarlo, duración, organización, órganos de administración y nombramiento de administradores (anexo 3, acta constitutiva).

### **Inscripción en el registro Público de la Propiedad y del Comercio**

Es necesario que este trámite se lleve a cabo ya que la empresa al estar inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio se hace oponible ante terceros. Para efecto de Bosque Bello es necesario que se realice en el municipio de Coatepec llenando el formato de inscripción (Solicitud de Inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio) en las oficinas del Registro Público de la Propiedad y del Comercio ubicadas en el centro de la ciudad.

#### **Costos**

Permiso de uso de nombre	\$640.00
Aviso de uso del permiso	\$235.00
Gasto de inscripción en el registro público de la propiedad	\$1,708.00
Honorarios del notario	\$ 5,000.00

### **Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes**

Al dar de alta a la empresa en el Registro Federal de Contribuyentes se obtendrá el RFC de la empresa, este trámite se puede realizar de la siguiente manera:

- a) Vía Internet: pre-captura del formato de solicitud ingresando en la opción "Inscripción en el RFC", para concluir el trámite debe presentarse en cualquier módulo de servicios al contribuyente con los requisitos correspondientes.
- b) En forma personal: en cualquier módulo de servicios al contribuyente.
- c) Ante fedatario público: en las oficinas de cada fedatario.

**Requisitos:**

- a) Vía Internet: ninguno
- b) En forma personal:
  1. Original y copia de identificación oficial del representante legal
  2. Original o copia certificada del documento constitutivo debidamente protocolizado de A en P o contrato de fideicomiso con firmas autógrafas.
  3. Original del comprobante del domicilio fiscal
  4. Correo electrónico
  5. En caso de representación legal, copia certificada del poder notarial.
  6. En su caso de fusión o escisión, formato RX por duplicado.
  7. Previa cita: Teléfono local 01 (228)8 41 46 75

\*Horario: Lunes a viernes de 9:00 a 14:00 y de 15:00 a 17:30 hrs.

Entrega inmediata de la Cédula de Identificación Fiscal (CIF), Acuse de recepción de la solicitud de inscripción, Guía de Obligaciones y Clave de identificación electrónica confidencial (CIEC).

- c) Ante fedatario público:
  1. Original de identificación oficial vigente del representante legal
  2. En caso de representación legal, copia certificada del poder.
  3. Correo electrónico.

## **Clave de Identificación Electrónica Confidencial**

La CIEC es un mecanismo de acceso, formado por el RFC y una contraseña elegida por el representante legal; se utiliza para el acceso a diversas aplicaciones y servicios que brinda el SAT a través de su Portal de Internet. Algunos de estos servicios son:

- Portal privado del contribuyente
- Declaraciones informativas de razones por las cuales no se realiza el pago (Avisos en cero)
- Declaración Informativa Múltiple
- Envío de declaraciones anuales
- Declara SAT en línea
- Declaraciones de corrección de datos
- Consulta de transacciones
- Consulta de comprobantes aprobados a impresores autorizados
- Envío de solicitudes para la generación de Certificados de Sello Digital para Comprobantes Fiscales Digitales
- Descarga de Certificados de Sello Digital, así como de Firma Electrónica Avanzada

Esta la obtendrá en el momento de la inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes. De no ser así puede ingresar al portal de Internet del SAT [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx) capturar la información que se le solicita: RFC, datos de la declaración anual, domicilio fiscal, cuenta de correo electrónico y una contraseña. Posteriormente recibirá en el domicilio fiscal una carta con el NIP para activar la CIEC a través del portal.

También se puede obtener la CIEC acudiendo a cualquier módulo del SAT con los siguientes documentos:

- Registro Federal de Contribuyentes (RFC) de la empresa
- Identificación oficial del Representante Legal (IFE, Pasaporte, Cartilla)
- Poder Notarial, que lo acredite con dicha personalidad
- Cuenta de correo electrónico vigente

Es importante contar con una cuenta de correo electrónico vigente, porque por este medio, el Servicio de Administración Tributaria le hará llegar información personalizada de las transacciones o trámites que realice a través de su Portal de Internet o en forma presencial en sus módulos.

La CIEC es gratuita, de uso personal e intransferible y no puede ser solicitada por un tercero.

### **Firma Electrónica Avanzada (FIEL)**

La firma electrónica es una serie de números y letras que crea el contribuyente, está amparada por un certificado y hace las veces de una firma autógrafa en documentos digitales.

#### Beneficios de la Firma Electrónica:

- Se pueden utilizar y expedir facturas fiscales electrónicas.
- Ahorro en insumos y demás gastos administrativos, al reducir el uso de papel.
- Posibilidad de presentar avisos a través de Internet.
- Consulta de situación fiscal del contribuyente a través de Internet.
- Los documentos firmados electrónicamente tienen las mismas funcionalidades y ventajas que un documento físico.

- Gracias a sus características del repudio y autenticidad, brinda mayor certeza jurídica a los contribuyentes en sus transacciones.
- Envió de información fiscal de relevancia mediante boletines vía correo o buzón electrónico.

#### Requisitos:

1. Acta Constitutiva de la Sociedad, original o copia certificada, y fotocopia.
2. Original y fotocopia del poder general para actos de dominio o de administración del representante legal.
3. Original y fotocopia de identificación oficial del representante legal, (Credencial de IFE. Pasaporte de viajero, cédula profesional o cartilla militar).
4. Solicitud de Certificado de Firma Electrónica Avanzada por duplicado ( ver anexo 5)
5. Disco de 3 ½ con archivo de requerimiento.
6. Descarga del programa SOLCEDI, instalarlo y generar los archivos; el archivo con extensión (\*KEY, respaldarlo por separado)

#### **Apertura de una cuenta bancaria**

Para efectos legales es necesario la apertura una cuenta bancaria en el banco de su preferencia. Se tomó como ejemplo una cuenta PYME en el banco BANAMEX

#### Requisitos:

- Acta constitutiva de la empresa (copia)
- RFC
- Identificación de el representante legal

- Comprobante de domicilio fiscal
- Comprobante de domicilio del representante legal

Saldo mínimo para apertura de la cuenta \$10,000.00

Paquete PYME pago mensual \$250.00 incluye: pago matico, terminal para cobro, banca electrónica, pago de nomina por tarjeta, giro de cheque sin costo adicional.

### **Licencia de uso de suelo**

Para la solicitud de la licencia de uso de suelo es necesario presentar los siguientes requisitos:

- Oficio dirigido al C. Presidente Municipal Lic. Sergio Ramírez Cabañas Contreras con atención al C. M. Miguel Emer Chazado Caracas, Director de Desarrollo Urbano. Indicar asunto especificando el tipo de construcción.
- Antecedentes de la propiedad (copia de escrituras, título de propiedad, constancia del notario de que está en trámite la escritura)
- Croquis de localización
- Croquis del predio con medidas y colindantes
- Opinión de la Dirección de Medio Ambiente y del Patrimonio Natural del H. Ayuntamiento.
- Fotografías del inmueble o predio

### **Permiso de construcción**

Requisitos:

- Alineamiento y numero oficial (anexo 6 solicitud de alineamiento y número oficial)
- Copia de predial actualizado

- Copia de escrituras, título de propiedad o constancia del notario que está en trámite la escritura.
- Copia de credencial de elector del representante legal
- Plano arquitectónico
- Fotografía del inmueble

### **Aviso de apertura**

El aviso de apertura se lleva a cabo en el H. Ayuntamiento de Coatepec en la **Dirección General de Desarrollo Económico, Comercial e Industrial**, debido al giro de la empresa se requieren los siguientes documentos en original y dos copias:

- Solicitud escrita dirigida al presidente municipal ( anexo 7 solicitud de permiso de apertura para comercio)
- Licencia de uso de suelo comercial
- Dictamen favorable de :
  - a) Protección civil municipal
  - b) Ecología
- Inscripción al R.F.C., comprobante de hacienda
- Identificación oficial de representante legal (credencial de elector, pasaporte)
- Pagar los derechos que procedan

\*Este trámite tarda aproximadamente 2 meses a partir de la recepción de los documentos.

### **Dictamen de Protección Civil**

Para la realización de este trámite se tiene que redactar un **Oficio de Dictamen** dirigido al Director de Protección Civil del H. Ayuntamiento de Coatepec

Lic. Cesar Antonio Bravo Hernández, en el cual se especifiquen el giro de la empresa, ubicación, nombre y teléfono del representante legal, posteriormente las autoridades realizará una visita al lugar y elaboraran el dictamen correspondiente.

## ANEXOS

## 1.- Solicitud de Permiso de Uso de Nombre

 <b>SECRETARÍA DE RELACIONES EXTERIORES</b>	<p style="text-align: right;">Consultas 3686 5100 Ext. 5224  Dirección de Internet <a href="http://www.sre.gob.mx/tramites/legales/">www.sre.gob.mx/tramites/legales/</a>  Dirección General de Asuntos Jurídicos</p>
<b>LUGAR Y FECHA:</b> _____	<b>Para uso exclusivo de SRE</b> <b>Folio:</b> _____
<b>SOLICITUD DE PERMISO DE CONSTITUCION DE SOCIEDAD  (ARTICULO 15 DE LA LEY DE INVERSION EXTRANJERA)</b>	
<b>NOMBRE DEL PROMOVENTE</b> _____	
<b>DOMICILIO PARA OIR RECIBIR</b> _____	
<b>NOTIFICACIONES</b> _____	
<b>PERSONAS AUTORIZADAS PARA RECIBIR LA RESOLUCION.</b> _____	
<b>DENOMINACION</b> _____	
<b>SOLICITADA EN ORDEN</b> _____	
<b>DE PREFERENCIA</b> _____	
<b>REGIMEN JURIDICO DE LA PERSONA MORAL</b> _____	
<hr style="width: 100%;"/> <b>FIRMA AUTOGRAFA DEL PROMOVENTE</b>	
<p>La resolución recaída a esta solicitud únicamente será entregada al promovente o a las personas autorizadas.</p>	
<p>Para cualquier aclaración, duda y/o comentario con respecto a este trámite, sírvase llamar al Sistema de Atención Telefónica (SACTEL) a los teléfonos: 5480-2000 en el D.F. y Área metropolitana; del interior de la República sin costo para el usuario al 01800-0014800 o desde Estados Unidos y Canadá al 188-6943372.</p>	
<p>Nota: este formato podrá ser reproducido libremente, debiendo ser dicha reproducción en hojas blancas de papel bond.</p>	<p style="text-align: right;">Llenar: a máquina  Oficinas centrales: original y una copia  Delegaciones Estatales: Original y dos copias  Anexar: Original y copia de pago derechos</p>
<p>* Última fecha de autorización del formato por parte de Oficialía Mayor: 6 de marzo de 2002</p>	<p style="text-align: right;">* Última fecha de autorización del formato por parte de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria: 15 de abril de 2002</p>
SA-1	



### 3.-Acta Constitutiva Bosque Bello

MAC:F SERIE "A" No.64876----LIBRO DOSCIENTOS DIECINUEVE-----

-----INSTRUMENTO VEINTE MIL OCHOSCIENTOS-----En la ciudad de Xalapa-Enríquez, Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave, Estados Unidos Mexicanos, el día 4 de Junio del año 2008, yo licenciado ISIDRO CORNELIO PÉREZ, Titular de la Notaria Pública Número Catorce de esta Undécima Demarcación Notarial, con cabecera y residencia en esta ciudad, hago constar la constitución y funcionamiento de la Persona Moral denominada "Bosque Bello", SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, que formalizan los señores

\_\_\_\_\_ al tenor de las declaraciones y cláusulas siguientes:-----  
DECLARACIONES-----

---Los señores \_\_\_\_\_, manifiestan bajo protesta de decir verdad lo siguiente:----- I.-Que al efecto de constituir una Sociedad Anónima de Capital Variable, se solicito y se obtuvo de la Secretaria de Relaciones Exteriores, el permiso que en original tengo a la vista y agrego al apéndice del protocolo con la letra "A" y el número de este instrumento, el cual es del tenor literal siguiente: ----- "En la parte superior derecha un sello impreso del ESCUDO NACIONAL que dice "SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES".- El texto siguiente: DIRECCION GENERAL DE ASUNTOS JURIDICOS.- DIRECCION DE PERMISOS ARTÍCULO 27 CONSTITUCIONAL.- SUBDIRECCION DE SOCIEDADES.- PERMISOS 567899.- EXPEDIENTE 789007467 FOLIO 123456.- En atención a la solicitud presentada por el (la) C. RAFAEL PEREZ esa secretaria concede el permiso para constituir una SA DE CV bajo la denominación BOSQUE BELLO SA DE CV .- Este permiso, quedará condicionado a que en los estatutos de la sociedad que se constituya, se inserte la cláusula de exclusión de extranjeros o el convenio previsto en la fracción I del Artículo 27 Constitucional, de conformidad con lo que establecen los artículos 15 de la Ley de Inversión Extranjera y 14 del Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.- El interesado, deberá dar aviso el uso de este permiso a la Secretaria de Relaciones Exteriores dentro de los seis meses siguientes a la expedición del mismo, de conformidad con lo que establece el artículo 18 del Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.- Este permiso quedará sin efectos, si dentro de los noventa días hábiles siguientes a la fecha del otorgamiento del mismo, los interesado no acuden a otorgar ante fedatario público el instrumento correspondiente a la constitución de que se trata, de conformidad con lo que establece el artículo 17 del Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extrajeras; así mismo se otorga sin perjuicio de lo

dispuesto por el artículo 91 de la Ley de la Propiedad Industrial.- Lo anterior se comunica con fundamento en los artículos 27, Fracción I de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; 28, Fracción V de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 15 de la Ley de Inversión Extranjera y 13,14 y 18 del Registro de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.- XALAPA, VER, a \_\_\_\_\_(fecha)\_\_\_\_\_ .- EL EMB.- LIC. ENRIQUE BUJ FLORES (rubrica).- Un sello conteniendo el Escudo Nacional y alrededor ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.- SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES.- MÉXICO””-----

-----II. El pago efectuado en BANORTE, Sociedad Anónima, de los derechos por la expedición de permiso antes referido, del 29 de NOVIEMBRE del año dos mil ocho, fue cubierto mediante la clave 400016 (CUATRO CERO CERO CERO UNO SEIS), por la cantidad de QUINIENTOS SESENTA Y CINCO PESOS, CERO CENTAVOS, MONEDA NACIONAL, documento que tengo a la vista y que agrego al apéndice del protocolo con la letra “B” y el número de esta instrumento.-----Expuesto lo anterior, los comparecientes otorgan el presente contrato de acude con las siguientes: -----

-----CLAUSULAS-----

-----DENOMINACIÓN, OBJETO Y DURACIÓN-----PRIMERA.- los señores \_\_\_\_\_, constituyen una Sociedad Anónima que se denomina “Bosque Bello” esta denominación irá seguida de las palabras “SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE”, o de sus abreviaturas “S.A. DE C.V.”-----

-----SEGUNDA.- El domicilio de la sociedad será en esta ciudad de XALAPA, ESTADO DE VERACRUZ DE IGNACIO DE LA LLAVE, sin perjuicio de poder establecer sucursales o agencias en cualquier parte de la República Mexicana o del Extranjero y someterse a los domicilios convencionales en los contratos que celebre, sin que por ellos se entienda cambiado. Los accionistas quedan sometidos en cuanto a sus relaciones con la sociedad, a la jurisdicción de los tribunales y autoridades del domicilio de la sociedad con renuncia expresa del fuero de sus respectivos domicilios personales.-----

-----TERCERA.- La sociedad tendría una duración de NOVENTA Y NUEVE AÑOS, contados a partir de la fecha de firma de esta escritura.-----CUARTA.- El objeto de la sociedad es:-----

a) Fomentar y promocionar el ecoturismo en el estado de Veracruz.----- b) Prestar a turistas en general o en lo particular, el servicio de transporte para eventos eco turísticos y de esparcimiento.-----

c) Ofrecer paquetes de hospedaje, alimentación y esparcimiento al público en general --- d) Gestionar ante las diversas empresas y negocios, la obtención de entradas, boletos, membrecías y promociones para actividades deportivas, de descanso y/o esparcimiento.----- e) Promover las actividades al aire libre tales como: ciclismo, rappel, escalada, tirolesa, caminatas, cabalgatas, campismo, exploración de flora y fauna.-----

f) Proveer de información sobre la naturaleza y su conservación a sus clientes----- g) Dar el servicio de alimentos y bebidas típicas de la región de Xalapa----- h) Ofrecer talleres de bebidas típicas de la zona-----

---QUINTA.- NACIONALIDAD.- La sociedad es de nacionalidad mexicana con CLAUSULA DE EXCLUSION DE EXTRANEROS, por lo que, la presenta sociedad no admitirá directa ni indirectamente socios o accionistas a inversionistas extranjeros y sociedades sin cláusula de exclusión de extranjeros, ni tampoco se reconocerán en absoluto derechos de socios o accionistas a los mismos inversionistas y sociedades.-----CAPITAL SOCIAL Y ACCIONES----- SEXTA.- El capital social mínimo es la cantidad de DOS MILLONES DE PESOS, CERO CENTAVOS, MONEDA NACIONAL, representado por doscientas acciones, con valor de DIEZ MIL PESOS, CERO CENTAVOS, MONEDA NACIONAL, cada una; acciones suscritas y pagadas por lo tanto liberadas; estas acciones no tiene derecho a retiro por construir la parte fija del capital; la arte variable de capital máximo autorizado será ilimitado.-----Las acciones serán nominativas y se agruparán en dos series: la serie "A" que son las representativas de la porción mínima fija sin derechos a retiro de capital social; y la serie "B" que son las representativas de la porción variable con derecho a retiro de capital social, salvo cuando La Asamblea General extraordinaria acuerde la creación de acciones de tesorería sin conferir a sus tenedores tal derecho de retiro.----- SEPTIMA.- Las acciones son indivisibles confieren a sus tenedores iguales derechos y obligaciones y cada una representará un voto en las Asambleas generales de accionistas.-----OCTAVA.- Los títulos o certificados que amparen las acciones representativas del capital social, se expedirán de conformidad con los requisitos que señala el artículo ciento veinticinco de La Ley General de Sociedades Mercantiles y se insertarán en ellos la cláusula quinta de esta escritura; estarán numerados progresivamente y llevaran adheridos cupones para el cobro de dividendos y serán autorizados con la firma autógrafa del administrador único, o el presidente y tesorero del consejo administrador, según sea el órgano que administre la sociedad en el momento que emitan las acciones. Tanto los títulos como los certificados provisionales, podrán amparar varias acciones, los primeros deberán ser expedidos dentro del plazo de un año, contando a partir de la fecha de esta escritura.-----NOVENA.- La propiedad de los títulos o certificados de las acciones representativas del capital social se transmitirán mediante endoso de cualquier título o certificado respectivo o venta de acciones, los accionistas tendrán un derecho preferente de relación a cualquier otra persona física o moral para adquirir las acciones materia de la venta o transmisión. Para tal efecto, cualquier enajenación o venta que desee concertarse deberá hacerse del previo consentimiento del órgano de administración mediante notificación por escrito que se le haga. Hecha la notificación, el órgano de administración dispondría de un plazo no mayor de treinta días hábiles para hacer saber a los accionistas los términos y condiciones de la venta o transmisión y de esta forma aquellos hagan valer su derecho de preferencia. Transcurrido dicho plazo son que los accionistas hubieran adquirido las acciones propuestas en venta transmisión, el titulas de la mismas quedará en libertad de transmitir las a las persona física o moral que desee, siempre y cuando ésta tenga capacidad legal deberá adquirirla conforme a las disposiciones legales aplicables.----- En ningún caso la transmisión o venta de las acciones que se haga a personas extrañas a la sociedad podrán hacerse a un precio inferior ofrecido por el titular a los accionistas

de la Sociedad. La propiedad de las acciones y sus transmisiones serán reconocidas por la sociedad, cuando hayan sido inscritas en el registro de acciones que estará en poder del administrador único o el consejo de administración. La sociedad reconocerá como accionistas a las personas inscritas en dicho registro de acciones y, por lo tanto, las personas inscritas serán las que tendrán derecho de asistir a las Asambleas.-----Todas las suscripciones, adquisiciones y traspasos de las acciones representativas del capital social, se inscribirán en dicho registro.-----

----- La sociedad no asumirá en ningún caso, responsabilidad por las entidades que puedan suscitarse respecto a la propiedad o posesión de las acciones, y en cuanto a ellas concierne, los pagos por dividendos hechos a los titulares de las mismas que se encuentren inscritos en el registro de acciones se considerarán legítimos e irrevocables.----- En todo caso de transmisión de acciones o partes sociales, deberán observarse las disposiciones de la Ley de Inversión Extranjera.-

----- DÉCIMA.- si por extravío, destrucción o robo de cualquier título o certificado que ampare una o varias acciones representativas del capital social se solicitara un duplicado, el órgano de administración los expedirá a costa del interesado, previa declaración judicial ejecutoriada que recaiga al procedimiento establecido en el artículo cuarenta y cuatro y demás relativos de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, donde dé por nulo el título extraviado, destruido o robado, y ordene a la sociedad la expedición del duplicado, indicando a la persona a quien deba entregársele. La sociedad no contrae responsabilidad en ningún caso, por las diferencias que pudieran suscitarse entre el tenedor del título declarado nulo y del duplicado.-----

----- DÉCIMA PRIMERA.- Todo título da derecho a la propiedad proporcional de capital social y al reparto proporcional en las utilidades, soportando en la misma forma, las pérdidas que hubieren hasta el importe de la aportación. Toda acción o título representativo de ella es indivisible y en consecuencia, cuando haya varios propietarios de una misma acción nombrarán un representante común y si no pusieren de acuerdo, el nombramiento deberá ser hecho por la autoridad judicial. Las que pertenezcan a una compañía o comunidad, serán representadas en forma legal y siere y cuando se observe lo dispuesto en la Ley de Inversión Extranjera.-----

----- DÉCIMA SEGUNDA.- Los herederos o acreedores de un accionista, sólo tendrán por razón de sus acciones los mismo derechos que corresponderían a sus causahabientes.-----

DÉCIMA TERCERA.- El aumento ya sea que corresponda al capital mínimo fijo o al capital variable de la sociedad y la correspondiente emisión de acciones deberán ser acordadas por una Asamblea de socios con sujeción a la Ley General de Sociedades Mercantiles. Sin embargo una vez fijado el aumento por la Asamblea de socios podrá acordar aumentos o disminuciones del capital, en su caso, dentro de la parte variable, ajustándose a las siguientes reglas: -----

----- a).- Las partes sociales emitidas y no suscritas se conservarán en las sociedad para ponerse en circulación en las épocas y por las cantidades que el administrador o consejo de administración estimen convenientes para e desarrollo de las actividades sociales.----- b).- Todo

aumento de capital dentro de la parte variable y hasta el límite autorizado por la Asamblea de socios será hecho por resolución del administrador único o el consejo, pero no podría decretarse nuevo aumento antes de que estén íntegramente pagadas las partes sociales que constituyan el

anterior aumento.----- Al tomarse el acuerdo se fijarán los términos y bases conforme a los cuales deberá llevarse a cabo la suscripción y pago, y los socios gozarán del derecho preferente conforme al artículo setenta y os de la Ley General de Sociedades Mercantiles, para lo cual deberán ser notificados quince días antes de la fecha señalada para la suscripción. La notificación será personal, de o ser esto posible, mediante una sola publicación en la Gaceta Oficial del Estado de Veracruz o en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la sociedad.----- c).- Toda reducción del capital en

la parte variable, podrá realizarse sin más formalidad que por resolución de la Asamblea de socios cuando lo estimen conveniente o cuando algún socios solicite el retiro parcial o total de sus aportaciones. Independientemente de lo anterior, las reducciones al capital se sujetarán a las siguientes estipulaciones: ----- 1.- Toda

reducción se hará por partes sociales integras.----- 2.- Tan pronto se decrete una disminución, la resolución deberá notificarse a cada socio, concediéndole derecho para amortizar sus partes en porción a la reducción del capital decretado, dicho derecho deberá ejercitarse dentro de los quince días siguientes contados a partir de la notificación. La notificación será personal, de no ser esto posible, mediante una sola publicación en la Gaceta Oficial del Estado de Veracruz o en uno de los periódicos de los de mayor circulación en el domicilio de la Sociedad.--

----- 3.- Si dentro del plazo arriba señalado se solicitare el reembolso de un número de partes sociales igual al capital reducido, se reembolsará a los accionistas que hubieren solicitado el reembolso en la fecha que al efecto se hubiere fijado.----- 4.- Si las solicitudes de reembolso excedieren el capital amortizable, el monto de la reducción se distribuirá para su autorización entre los solicitantes, en proporción al número de partes sociales que cada uno haya ofrecido para su amortización y se procederá al reembolso en la fecha que para tal fin se hubiere determinado.----- 5.- Si las solicitudes hechas no complementaran el número de partes sociales que deban amortizarse, se reembolsaran las de los que hubieren solicitud la amortización y se designarán por sorteo ante Notario o Corredor Público el resto de las partes sociales que deban amortizarse hasta complementar el monto en que se haya acordado las disminución del capital.-----

DÉCIMA CUARTA.- La adquisición de una acción implica la adhesión del adquirente a las estipulaciones del pacto social, de sus reformas y de las resoluciones de las Asambleas generales de accionistas y del órgano de administración, tomadas en la esfera de sus respectivas atribuciones, y la conformidad del mismo con cuantas operaciones hubiere practicado la sociedad.-----

-----ASAMBLEAS DE ACCIONISTAS----- DÉCIMA QUINTA.- La Asamblea general de accionistas es el órgano supremo de la sociedad. Las Asambleas serán ordinarias o extraordinarias.----- Son ordinarias, las que se reúnen para tratar cualquiera de los asuntos a que se refiere el Artículo ciento ochenta y uno de la Ley General de Sociedades Mercantiles; se reunirán por los menos una vez al año dentro de los cuatro primeros meses que sigan a la clausura de su ejercicio social, en la fecha que fije el administrador único del consejo administrado, en su caso.-----

----- Son extraordinarias, las que se reúnen para tratar cualquiera de los asuntos q que se refiere

el Artículo ciento ochenta y dos de la Ley General de Sociedades Mercantiles.----- DÉCIMA SEXTA.- Para que la Asamblea general ordinaria se considere legalmente reunida en primera convocatoria, deberá estar representado por lo menos, la mitad del capital social, en tanto que en segunda convocatoria, se celebrará con el número de acciones que se hallen presentes.-----

----- Para las Asambleas extraordinarias, se requiera estar representadas en primera convocatoria las tres cuartas partes del capital social y en segunda convocatoria, la mitad de dicho capital.-----

--- Para que sean válidas las resoluciones en las ordinarias, deberán siempre tomarse por el voto favorable de la mayoría de los presentes y en las extraordinarias invariablemente por el número de acciones que representen cuando menos la mitad del capital social.----- DÉCIMA SÉPTIMA.-

Todas las asambleas generales de accionistas deberán reunirse en el domicilio social.-----

----- Serán convocadas por el administrador único del consejo de administración, o por el Comisario de la autoridad judicial, cuando estén facultados por la Ley para hacerlo. El Administrador o el consejo, en su caso, o el Comisario en su defecto, deberán citar a Asamblea general cuando sean requeridos para ellos por accionistas que de acuerdo con los artículos ciento ochenta y cuatro y ciento ochenta y cinco de la Ley General de Sociedades Mercantiles tengan derecho a pedirles que lo hagan. ----- Los accionistas que según lo establecido en el párrafo anterior pretendan la reunión de una Asamblea general, lo solicitarán por escrito al Administrador o al consejo, o al Comisario, expresando los asuntos que hayan de tratarse y exhibiendo los títulos de sus acciones.-----

----- Si el administrador o el consejo no convoca a Asamblea en el término de ocho días desde que se presente la solicitud, convocará el Comisario en los términos que cualquiera de ellos debieron hacerlo.-----

DÉCIMA OCTAVA.- La convocatoria para las Asambleas contendrá el orden del día e irá firmado por quien la haga, fijará el lugar, fecha y hora de reunión, designará donde con que antelación deben depositarse los títulos de las acciones para poder asistir a la reunión y se publicará en la Gaceta Oficial de la entidad, o en alguno de los diarios de mayor circulación del domicilio de la sociedad, con quince días de anticipación por lo menos a señalado para la celebración de la Asamblea.-----

----- Estos requisitos podrán omitirse, cuando en el momento de la votación estén presentes todas las acciones.-----

DÉCIMA NOVENA.- Para tener derecho a asistir a la Asamblea los accionistas deberán depositar sus acciones en la caja de la sociedad en la institución de crédito que se señale para el efecto en la convocatoria respectiva. El certificado de depósito les servirá de tarjeta de admisión al lugar de la reunión y acreditará su número de votos. Los depósitos hechos fuera de la sociedad podrán comprobarse mediante comunicación escrita, telegráfica o cablegráfica hecha directamente a la propia sociedad por la institución depositaria.-----

----- Los accionistas podrán asistir a la Asamblea, personalmente o por medio de apoderados, que no es necesario que sean socios y bastando que el mandato se otorgue en carta poder, con certificación de firma de fedatario público. No podrán ser mandatarios los administradores, los comisarios y los gerentes.----- VIGÉSIMA.- Presidirá las Asambleas, el

administrador único o el presidente del consejo de administración, y en su defecto la persona designada por la Asamblea. Actuará como secretario el del consejo y en su defecto, un accionista nombrado por la Asamblea, la cual al empezar la reunión designará también a uno o más accionistas escrutadores. En las Asambleas sólo se tratará de los asuntos contenidos en la orden de día.-----

Siempre que lo solicite cualquier accionista las votaciones serán nominales. Las elecciones y nombramiento se harán por cédulas.-----VIGÉCIMA PRIMERA.- Si una Asamblea no pudiere instalarse en el día fijado para celebrarla, se hará una segunda convocatoria con expresión de esta circunstancia, la cual deberá ser publicada en igual forma y con la misma anticipación establecida para primeras convocatorias en esta escritura, debiendo ser la orden del día exactamente igual a la primera.-----

VIGÉCIMA SEGUNDA.- Si una vez instalada una Asamblea, por falta de tiempo no pudiera tratar todos los asuntos comprendidos en la orden del día, podrá suspenderse para continuarla otro u otros días que para el efecto señalen sin necesidad de nueva convocatoria.-----

VIGÉCIMA TERCERA.- De toda Asamblea, así como de las reuniones que por falta de quórum no se hubieren podido constituir en Asamblea, se levantará acta en la forma y términos que establece el artículo ciento noventa y cuatro de la Ley General de Sociedades Mercantiles, anexándose la lista de asistencia certificada por los escrutadores, las cartas poder si las hubo, ejemplares de la Gaceta o diario en que haya aparecido la convocatoria, si es el caso y los informes, cuenta de la sociedad y demás documentos que hayan sido presentados a la Asamblea.----- Cuando el acta de una Asamblea no pueda asentarse en el libro autorizado, dicha acta se protocolizará ante Notario Público. Las actas de las Asambleas extraordinarias de accionistas se protocolizarán en todo caso y se inscribirán en el Registro Público del Comercio correspondiente.-----

VIGÉCIMA CUARTA.- Los accionistas que presenten el treinta y tres por ciento del capital social, podrán oponerse judicialmente a las resoluciones de las Asambleas, en los términos de los artículos doscientos uno al doscientos cinco de la Ley de la materia salvo éste derecho de oposición, todas las resoluciones adoptadas por la Asamblea dentro de las normas de esta escritura y de la Ley, serán obligatorias aún para los ausentes o disidentes.-----

-----ADMINISTRACIÓN-----

VIGÉCIMA QUINTA.- LA dirección y administración e la sociedad, estará a cargo de uno o más administradores según lo determine la Asamblea al hacer el nombramiento para cada periodo. Cuando los administradores sean más de uno, se constituirán en consejo. Los cargos en el mismo si son dos miembros, serán presidente y tesorero y si son más de uno habrá un secretario y vocales.----- Si la Asamblea determina que los administradores sean tres o más, el axiomas grupo e accionistas que se encuentren en minoría y representen por lo menos el veinticinco por ciento del capital social, tendrían derecho a nombrar un consejero cuyo nombramiento sólo podrá revocarse cuando se revoque igualmente el nombramiento de los demás consejeros. El administrador único o los miembros del consejo, en su caso, durarán en su cargo por tiempo indefinido, mientras la Asamblea de accionistas no revoque

su nombramiento y sus sustitutos hayan entrado en funciones.----- VIGÉSIMA SEXTA.- En el supuesto de existir consejo, se observará lo siguiente: ----- a).- Podrá ser miembro del mismo cualquier persona aunque no sea accionista de la sociedad, pero en todo caso, requerirá estar en el libre ejercicio de su capacidad jurídica, no haber sido condenado por delito contra el patrimonio y hacer el depósito de una acción en la caja de la sociedad, o en su defecto constituir fianza por un valor equivalente. Las acciones que se depositen o las fianzas que se constituyan, no podrán ser retiradas ni canceladas, hasta que la Asamblea general apruebe las cuentas del consejo de administración.-----

b).- Con sujeción a las disposiciones de la Ley General de Sociedades Mercantiles, cualquier vacante en el consejo de administración será cubierta mediante resolución de una Asamblea de accionistas.----- c).- El consejo de

administración se reunirá en el domicilio de la sociedad en cualquier otro lugar, según determine el propio consejo. Las juntas podrán ser convocadas por el presidente o por el secretario.-----

----- d).- Por solicitud de dos consejeros, el residente o el secretario deben convocar a junta del consejo de administración dentro de un plazo de quince días naturales contados a partir de la fecha en que se haya recibido la solicitud.----- e).- Las

convocatorias para las juntas serán enviadas a cada consejero, a la dirección indicada por cada uno de ellos para dicho efecto, en caso de consejeros que residan fuera del domicilio de la sociedad, por telégrafo, cable o teléfono, por lo menos quince días naturales antes de la fecha de la junta y la convocatoria contendrá la orden del día, la fecha, el lugar y hora de la junta. Cuando todos los miembros del consejo estén prestes y estén de acuerdo con el orden del día, dicha convocatoria será innecesaria. ----- f).- Las juntas del consejo de administración considerarán y tomarán resoluciones únicamente en relación con los asuntos que se indiquen en la orden del día. Podrá adicionarse la orden del día de una junta de consejo de administración mediante solicitud por escrito de cualquier consejero.-----

g).- Para que el consejo funcione válidamente se requerirá la asistencia de la mayoría de sus miembros. Sus acuerdos se tomarán por mayoría de los asistentes y el que presida tendrá voto de calidad. A la sesiones deberá ser citado el comisario.----- h).- Los acuerdos tomados por el consejo de

administración se registrarán en el libro de actas de la sociedad y deberán ir calzados, cuando menos, con las firmas del presidente y secretario del mismo.----- i).-Los miembros del consejo de administración no incurrirá en responsabilidad personal alguna con las personas con quienes contraten a nombre de la sociedad y ante ésta serán responsables únicamente por el desempeño de sus obligaciones en términos de estos estatutos.---

-----

#### VIGÉSIMA SÉPTIMA.-

Corresponden al Administrador único o al Presidente de Consejo de Administración la REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD y en su caso, todas las facultades que no estén reservadas por la ley o estos estatutos a la Asamblea de accionistas y especialmente y si que esta enumeración implique restricción alguna las siguientes:-----

----- I.- PODER GENERAL PARA PLEITOS Y COBRANZAS, con todas la facultades generales y las especiales que conforme a la Ley requieren poder o cláusula especial, en términos

del primer párrafo del artículo dos mil cuatrocientos ochenta y siete y las especiales dos mil quinientos veinte del Código Civil para el Estado de Veracruz y sus correlativos el primer párrafo del artículo dos mil quinientos cincuenta y cuatro y dos mil quinientos ochenta y siete del Código Civil Federal y sus correlativos de las demás Entidades Federativas de la República mexicana.-----

----- Podrá ejercer este poder ante toda clase de personas físicas o morales, Autoridades Judiciales, Administrativas, Laborales y Fiscales, Federales, Estatales y Municipales, por lo que en forma enunciativa no limitativa:-----

-- Podrá promover toda clase de juicios y procedimientos de carácter Civil, Mercantil, Penal, Fiscal, Administrativo o Laboral, incluyendo el juicio de amparo, desistirse del juicio de amparo, seguirlo en todos sus términos y desistirse de ellos, interponer toda clase de recursos, revocación. Apelación, queja y cualquier otro, contra autos interlocutorios por contrario imperio, contestar las demandas que se interpongan, formular y presentar querellas, denuncias o acusaciones, constituirse en parte ofendida y coadyuvar con el Ministerio Público en procesos penales, pudiendo constituirse como parte civil en dichos procesos y otorgar perdón cuando a su juicio el caso lo amerite, reconocer firmas, documentos y redargüir de falsos a los que presentes por la contraria, presentar testigos, ver y presentar a los de la contraria, interrogarlos y repreguntarlos, articular y absolver posiciones, transigir y comprometer en árbitros, recusar magistrados, jueces y demás funcionarios judiciales y administrativos, bajo protesta de ley, nombrar peritos y realizar todos los actos expresamente determinados por la Ley que para el caso requieran poder o cláusulas especiales.-----

II.- PODER GENERAL PARA ACTOS DE ADMINISTRACIÓN, en los términos del segundo párrafo le artículo dos mil cuatrocientos ochenta y siete de Código Civil en vigor para el Estado de Veracruz y su correlativo el tercer párrafo del artículo dos mil quinientos cincuenta y cuatro del mismo ordenamiento del Código Civil Federal y los demás estados de la República Mexicana.-----

IV.- Poder para invertir en la creación, girar, avalar, aceptar, endosar, suscribir, ceder para su descuento y negociar toda clase de títulos de crédito, en los términos del Artículo noveno de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.-----

V.- EN MATERIA LABORAL.- Tendrá la representación patronal, con apego a lo dispuesto por los artículos once, cuarenta y seis, ciento treinta y cuatro, fracción tercera y ciento cuarenta y seis, todos de la Ley Federal de Trabajo en vigor, por lo que podrán ejercer estas facultades ante Trabajadores en lo individual y sindicatos, Federaciones y Confederaciones de éstos y, con base en el artículo seiscientos noventa y dos de la misma Ley, podrá comparecer con su representación ante todas las autoridades del trabajo y servicios sociales que enumera el artículo quinientos veintitrés del la expresada Ley Federal en cualesquiera de los procesos y procedimientos del trabajo, lo mismo en providencias cautelares, que en juicios principales y especiales, podrá recibir notificaciones y señalar domicilios para estos efecto, concurrir a cualquiera de las audiencias previstas por lo que en consecuencia, podrá concurrir a las audiencias de conciliación, demanda y excepciones, ofrecimiento y admisión de pruebas y desahogar las mismas, incluyendo la confesional, con facultades para absolver y articular posiciones; celebrar convenios conciliatorios y transacciones; formular alegatos, interponer recursos y desistirse de ellos, así como para conformarse o recurrir a las resoluciones

que dicten las autoridades de la MATRA, incluyendo el Juicio de Garantías.-----

----- VI.- PARA DELEGAR PODERES.- Generales y especiales y para revocar unos y otros, pudiendo otorgar nuevos poderes, e inclusive, para que, con o sin expresa reserva de sus facultades, los delegue en todo o en parte pudiendo revocar dichas delegaciones de conformidad con lo dispuesto en los artículos dos mil quinientos siete, dos mil quinientos ocho y dos mil quinientos nueve del Código Civil en vigor para el Estado de Veracruz y sus correlativos los artículos dos mil quinientos setenta y cuatro, dos mil quinientos setenta y cinco y dos mil quinientos setenta y seis del mismo ordenamiento del Código Civil Federal.-----

----- VII.- De manera enunciativa y n limitada, se faculta al apoderado ara comparecer a cualquier licitación o concurso, tanto público como privados, convocados por las entidades de la federación, estatal, municipal, personas físicas o morales, fideicomisos públicos, Organismos Públicos Descentralizados, Desconcentrados, Paraestatales, realizando la compra de bases, presentación y firma de éstas, aperturas de sobres, firma de contratos, cobro de che y todo lo que se relacione con dichas licitaciones o concursos, aún después de adjudicados.----- VII.- Las demás que la señales la Asamblea o le correspondan por estos estatutos o por la Ley.-----

----- VIGÉSIMA OCTAVA.- En caso de haber un administrador único, éste deberá satisfacer los requisitos señalados en el inciso a) de la cláusula vigésima sexta; y ejercerá, en lo conducente, las facultades a que se refiere esta cláusula y la cláusula vigésima séptima de estos estatutos.----- En el supuesto de existir consejo de administración, el presidente del mismo será el ejecutor de los acuerdos de la sociedad, tendrá a su cargo cuidar el exacto cumplimiento de estos estatutos y de los reglamentos interiores que se dicten, así como de los acuerdos de las Asambleas y consejo, tendrá a su cuidado la supervisión de todos los negocios, la firma social y la representación en juicio o fuera de él, quedando revestido de poder general para pelitos y cobranzas, actos de administración y para actos de dominio, de acuerdo a la cláusula Vigésima Séptima de esta misma escritura, con toda la amplitud a la que se refieren los Artículos dos mil cuatrocientos ochenta y siete y dos mil quinientos veinte del Código Civil en vigor para el Estado de Veracruz y sus correlativos del mismo ordenamiento del Código Civil Federal y los demás estados de la República Mexicana. Presidirá todas las Asambleas de accionistas y las juntas del consejo de administración en las que estuviere presente, presentar informes a los consejeros y a los accionistas.-----

----- VIGÉSIMA NOVENA.- El secretario del conejo de administración actuará con ese carácter también en las Asambleas de accionistas, preparará las convocatorias para todas las Asambleas y juntas, levantará actas, expedirá certificaciones; tendrá a su cuidado los libros de actas de la sociedad; expedirá las constancias que san necesarias con vistas a los libros preparará los informes y desempeñará las demás funciones inherentes a su cargo o que le sean encomendadas por el presidente o por el consejo de administración.---- TRIGÉSIMA.-

El tesorero de la sociedad manejará los fondos de la misma, vigilará la contabilidad y papeles de ella; representará a la sociedad ante las autoridades federales, estatales y municipales en lo relativo a aperturas, declaraciones y pago de prestaciones fiscales; vigilará de una manera directa

a los cajeros y contadores de la sociedad y tendrá cuantas más facultades se señalen o correspondan a su cargo por estos estatutos o por la Ley.-----

----- TRIGÉSIMA PRIMERA.- La Asamblea general de accionistas, el administrador único o el consejo, podrán nombrar uno o varios gerentes generales y subgerentes, quienes tendrán las facultades señaladas por el artículo ciento cuarenta y seis de la Ley General de Sociedades Mercantiles y las que expresamente le sean conferidas al hacerse los nombramientos facultades que será revocables en cualquier tiempo por el órgano que hubiere hecho la designación; debiendo depositar también cada uno de ellos en poder de la sociedad y como garantía de su gestión una acción de la misma o su valor nominal que no le será devuelto si no hasta en trato que la Asamblea general apruebe las cuentas de los ejercicios sociales en que los interesados hayan desempeñado el cargo.----- TRIGÉSIMA SEGUNDA.- El Gerente General tendrá las facultades que corresponden al Administrados Único o al Presidente del Consejo de Administración, mismas que se encuentran referidas en la cláusula VIGÉSIMA SÉPTIMA de este instrumento.-----

-----VIGILANCIA DE LA SOCIEDAD----- TRIGÉSIMA TERCERA.- La vigilancia de la sociedad estará a cargo de un comisario que designará la asamblea de accionistas por mayoría de votos, pudiendo designar también un comisario suplente, sin embargo, los accionistas que se encuentren en minoría y representen por lo menos el veinticinco por ciento del capital social, podrá nombrar otro comisario propietario y un suplente , con las mismas atribuciones que el nombrado por la mayoría y cuyo nombramiento sólo podrá revocarse, cuando se revoque igualmente el nombrad por las mayorías.----- El o los comisarios tendrán las facultades y obligaciones que les otorgue e impone el artículo ciento sesenta y seis de la Ley General de Sociedades Mercantiles.----- Durarán en sus funciones cinco años y podrán ser reelectos, pudiendo desempeñar el cargo los que no sean accionistas.-----

----- TRIGÉSIMA CUARTA.- Todo comisario en ejercicio garantizará su manejo con el depósito equivalente al valor de una acción de la sociedad, depósito que no le será devuelto, si no después de haber dio aprobadas las cuentas correspondientes al periodo de su gestión, la remuneración de los comisarios será fijada por la asamblea general de accionistas.-----

-----EJERCICIOS SOCIALES, INFORMACIÓN FINANCIERA-----GANANCIAS, PÉRDIDAS Y DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES----- TRIGÉSIMA QUINTA.- Los ejercicios sociales serán de doce meses contados del primero de enero al treinta y uno de diciembre de cada año.-----

----- TRIGÉSIMA SEXTA.- Dentro de los tres meses siguientes a la clausura de cada ejercicio social, la sociedad elaborará bajo la responsabilidad del órgano de administración que éste en funciones, un informe financiero de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, incluyendo el estado de pérdidas y ganancias, detallando los reglones de ingresos y egresos anuales que determinará el resultado del ejercicio.-----

----- El informe mostrará el capital social, efectivo en caja, depósitos bancarios y todas las demás cuentas que formen el activo y pasivo de la sociedad en general, todos los otros datos necesarios para revelar claramente la situación económica de la sociedad, el informe incluirá por

lo menos, las notas y estados establecidos en el Artículo ciento setenta y dos de la Ley General de Sociedades Mercantiles.----- TRIGÉSIMA SÉPTIMA.- El informe financiero junto con los documentos justificativos u el informe general sobre marcha de los negocios sociales, será entregado al comisario por lo menos con treinta días de anticipación a la fecha para la Asamblea general anual ordinaria de accionistas.-----

TRIGÉSIMA OCTAVA.- El comisario, dentro de los quince días siguiente a la fecha en que reciba el informe financiero y documentos anexos, rendirá un dictamen sobre dicho documento contable con las observaciones y proposiciones que considere pertinentes.-----

----- TRIGÉSIMA NOVENA.- El informe financiero, sus anexo y el dictamen del comisario, permanecerá en poder del órgano de administración durante los quince días anteriores a la fecha de la Asamblea general, para que puedan ser examinados por los accionistas en las oficinas de la sociedad.-----

CUADRAGÉSIMA.- Una vez que las cuentas y el informe financiero hayan sido aprobados por una Asamblea de accionistas, anualmente se separarán de las utilidades estas por lo menos el cinco por ciento para constitución y reposición en su caso, de un fondo de reserva legal, hasta que este importe por lo menos, la quinta parte del capital social, quedando facultada la Asamblea para aumentar el número de fondos de reserva, el tanto por ciento y el importe correspondiente a cada uno de ellos.----- El resto de las utilidades será distribuido de la manera que la Asamblea de accionistas acuerde.--- En caso de decretar la Asamblea el pago de dividendos a los accionistas, aquellos serán pagados por el órgano de administración en la forma, términos y lazos acordados por la Asamblea y únicamente a los accionistas que aparezcan inscritos en el libro de registro de acciones, en proporción al número de ellas de que cada titular sea propietario y canjeándola contra el cupón respectivo. Los dividendos que no sean cobrados en un plazo de cinco años, se entenderán renunciado y cedidos a favor de la sociedad.-----

----- CUADRAGÉSIMA PRIMERA.- Las pérdidas, si las hubiere serán absorbidas primero por los fondos de reserva y a falta de éstos, por el capital social, dejando a salvo lo dispuesto por el Artículo dieciocho de la Ley General de Sociedades Mercantiles.-----

-----DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN----- CUADRAGÉSIMA SEGUNDA.- La sociedad se disolverá al vencimiento del plazo señalado en la cláusula tercera, a menos que dicho plazo se prorrogue antes de su terminación mediante resolución tomada en una Asamblea extraordinaria de accionistas o a menos que la sociedad se disuelva por cualquiera de las siguientes razones:----- a).- Porque la sociedad no pueda llevar a cabo los objetos para los fines que fue constituida , o por haber quedado éstos consumados.-----

---- b).- Por la pérdida de las dos terceras partes del capital social.----- c).- Mediante resolución tomada en una Asamblea extraordinaria de accionistas.----- d).- Cuando el número de accionistas sea inferior al que establece la Ley.----- CUADRAGÉSIMA

TERCERA.- Llegado el caso de disolución o acordada ésta, la sociedad se pondrá en liquidación. La Asamblea determinará entonces quienes han de ser los liquidadores y sus facultades, pero en el supuesto de no haber unanimidad de las asistentes a la Asamblea, se nombrarán tres liquidadores: dos para las mayorías y uno para las minorías. A falta de instrucciones expresas dadas en contrario

por la Asamblea a los liquidadores, éstos tomarán las medidas que sean apropiadas o convenientes de acuerdo con los artículos doscientos cuarenta y dos y doscientos cuarenta y ocho de la Ley General de Sociedades Mercantiles y en todos los casos la liquidación se practicará de acuerdo con las siguientes bases generales: ----- a).- Conclusión de los negocios pendientes de la manera menos perjudicial para los acreedores y para los accionistas.----- b).- Preparación del informe financiero de liquidación e inventarios;----- c).- Cobro de créditos y pago de adeudos;----- d).- Venta del activo de la sociedad al precio o precios que dichos liquidadores consideren convenientes; y aplicación de su producto a los fines de la liquidación;----- e).- Distribución del remanente entre los accionistas en proporción a las acciones que posea cada uno. Concluidas las fases anteriores, los liquidadores obtendrán la cancelación del registro de la sociedad. ----- Mientras dure la liquidación, la Asamblea y el comisario funcionarán normalmente y podrá ser convocada a sesión extraordinaria por los liquidadores o por el comisario.----- Los liquidadores conjuntamente también tendrán las facultades correspondientes a un apoderado general de acuerdo con los artículos dos mil quinientos cincuenta y cuatro y dos mil quinientos ochenta y siete del Código Civil Federal y sus correlativos los artículos dos mil cuatrocientos ochenta y siete y dos mil quinientos veinte del similar ordenamiento jurídico para el Estado de Veracruz en vigor.----

----- CUADRAGÉSIMA CUARTA.- En todo lo que no esté expresamente previsto en esta escritura, se aplicarán las disposiciones de la Ley General de Sociedades Mercantiles.-----

CUADRAGÉSIMA QUINTA.- Todas las dudas, conflictos y discrepancias que surjan entre los accionistas en todo lo referente a la interrelación y cumplimiento de estos estatutos, serán resueltos por las autoridades, jueces y tribunales del domicilio de la sociedad, a cuya jurisdicción los otorgantes se someten expresamente, renunciado al fuero que por domicilio actual o posterior u otra razón pudiera corresponderle.----- TRANSITORIAS-----

----- PRIMERA.- El importe total de las suscripciones es de CINCUENTA MIL PESOS, CERO CENTAVOS, MONEDA NACIONAL, según declaran los otorgantes, ha quedado depositado en la caja de la sociedad a disposición de la misma en dinero en efectivo y en especie han quedado a disposición de la sociedad en la siguiente forma y proporción:-----

-----ACCIONES SERIE "A" (SIN DERECHO A RETIRO)----- I.- El Señor \_\_\_\_\_, suscribe SETENTA Y CINCO acciones, que corresponden a la serie "A", con valor de QUINIENTOS PESOS, CERO CENTAVO, MONEDA NACIONAL, cada una, haciendo un total de TREINTA Y SIETE MIL QUINIENTOS PESOS, CERO CENTAVOS, MONEDA NACIONAL.----- II.-El Señor \_\_\_\_\_, suscribe VEINTICINCO acciones que corresponden a la serie "A" con valor de QUINIENTOS PESOS, CERO CENTAVOS, MONEDA NACIONAL, cada una, haciendo un total de DOCE MIL QUINIENTOS PESOS, CERO CENTAVOS, MONEDA NACIONAL.----- III. El señor \_\_\_\_\_ suscribe SETENTA Y CINCO acciones, que corresponden a la serie "A", con valor de QUINIENTOS PESOS, CERO CENTAVO, MONEDA NACIONAL, cada una, haciendo un total de TREINTA Y SIETE MIL

QUINIENTOS PESOS, CERO CENTAVOS, MONEDA NACIONAL----- SEGUNDA.- La reunión celebrada por los otorgantes para la firma de esta escritura, constituye la primera Asamblea de accionistas de la sociedad y en ella por unanimidad se tomaron los siguientes acuerdos:-----

----- a).- Que la sociedad esté administrada por un ADMINISTRADOR ÚNICO, que durará en sus funciones en forma indefinida hasta que otra asamblea revoque su nombramiento y el o los nuevos funcionarios tomen posesión de sus cargos.-

----- Se designa ADMINISTRADOR ÚNICO A EL SEÑOR \_\_\_\_\_

----- b) EL ADMINISTRADOR ÚNICO nombrado, tendrá en el ejercicio de su cargo todas las facultades que estos estatutos confieren.----

----- c).- Para los efectos el Artículo ciento setenta y cuatro de la Ley General de Sociedades Mercantiles en vigor, se designa COMISARIO de la sociedad a El Señor \_\_\_\_\_, quien expresa no encontrarse en las hipótesis de incompatibilidad para ser comisario que señala el artículo ciento sesenta y cinco de la Ley General de Sociedades Mercantiles, quien comparece e este acto a aceptar y protestar su fiel y leal desempeño del cargo que se le confiere.-----

----- d).- EL ADMINISTRADO ÚNICO y el COMISARIO nombrados para el ejercicio de sus cargos, constituyen las garantías que según esta escritura deben otorgar para caucionar un buen desempeño, el primero depositando una acción y el segundo, depositando el importe de una acción, en la caja de la sociedad.-----

-----GENERALES----- Por sus generales los otorgantes

manifestaron dar protesta de decir verdad: ser mexicanos por nacimiento y por nacionalidad, saber leer y escribir: ----- El señor \_\_\_\_\_, originaria de

\_\_\_\_\_, de \_\_\_\_\_ años de edad cumplidos, en virtud de que nació el día \_\_\_\_\_, estado civil \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ (profesión), con domicilio en la calle \_\_\_\_\_ Estado de

\_\_\_\_\_, quien se identifica con su credencial para votar, expedida por el Registro Federal de Electores del Instituto Federal Electoral, año de registro \_\_\_\_\_ folio anverso número \_\_\_\_\_ - y folio reverso número \_\_\_\_\_ y folio reverso número \_\_\_\_\_

----- El señor \_\_\_\_\_, originario de la ciudad de \_\_\_\_\_, de \_\_\_\_\_ años de edad cumplidos, en virtud de que nació el día \_\_\_\_\_, estado civil \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ (profesión) con domicilio en la calle \_\_\_\_\_, colonia \_\_\_\_\_, en la ciudad \_\_\_\_\_, Estado de \_\_\_\_\_, quien se identifica con su credencial para votar, expedida por el Registro Federal de Electores del Instituto Federal Electoral, año de registro \_\_\_\_\_, folio anverso número \_\_\_\_\_ y folio reverso número \_\_\_\_\_

----- El Señor \_\_\_\_\_ originaria de la ciudad de \_\_\_\_\_, de \_\_\_\_\_ años de edad cumplido, en virtud de que

nació el \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_(profesión), con domicilio en la calle \_\_\_\_\_, en la ciudad de \_\_\_\_\_, en el Estado de \_\_\_\_\_, quien se identifica con su credencial para votar, expedida por el Registro Federal de Electores del Instituto Federal Electoral, año de registro \_\_\_\_\_, folio anverso número \_\_\_\_\_ - y folio reverso número \_\_\_\_\_ y folio al reverso con el número \_\_\_\_\_-YO EL NOTARIO, CERTIFICO Y DOY FE:-----

I.- De que los comparecientes a mi juicio tienen capacidad legal necesaria para otorgar este acto, pues nada me consta en contrario.-----

II.- En cumplimiento al artículo veintisiete del Código Fiscal solicité a los otorgantes me exhibieran sus Cédulas del Registro Federal de Contribuyentes, sin poder hacerlo por el momento, situación que comunicaré a la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.-----

III.- Que en términos del artículo veintisiete del Código Fiscal de la Federación, advertí a los otorgantes que están obligados a acreditar al suscrito Notario, dentro del plazo de treinta días siguientes a la fecha de firma de esta escritura, que han presentado solicitud de inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes de la persona moral que han constituido.-----

IV.- De que daré el aviso correspondiente que señala el artículo ciento cuatro del Código Financiero del Estado de Veracruz.-----

V.- Las declaraciones contenidas en el presente instrumento fueron formuladas por los comparecientes bajo protesta de decir verdad y apercibidos de las penas en que incurrirán quienes se conducen con falsedad.-----

VI.- Lo relacionado e inserto concuerda con sus originales que tuve a la vista y a los cuales me remito.-----

VII.- Leído que les fue íntegramente y en voz alta, este instrumento a los otorgantes, bien enterados de su contenido y habiéndoles explicado su valor y fuerza legal, lo aprobaron, ratificaron y firman en unión del suscrito Notario, quien lo autoriza el día de su fecha.- DOY FE.-----

\_\_\_\_\_  
FIRMAS DE \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_- LICENCIADO ISIDRO CORNELIO PÉREZ.- EL SELLO NOTARIAL DE AUTORIZAR.-----

-----INSERCIONES-----

ARTICULO DOS MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y CUATRO DEL CÓDIGO CIVIL FEDERAL Y SU CRRELATIVO EL ARTÍCULO DOS MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y SIETE DEL CÓDIGO CIVIL PARA EL ESTADO DE VERACRUZ DE IGNACIO DE LA LLAVE, CORRELATIV EL ARTÍCULO DOS MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y CUATRO DEL CÓDIGO CIVIL FEDERAL, Y DEMÁS CORRELATIVOS APLICABLES A LAS ENTIDADES FEDERATIVAS DE LA REPÚBLICA MEXICANA, INCLUSIVE EL DISTRITO FEDERAL.-----

-----"" En todos los poderes generales para pleitos y cobranzas, bastará que se diga que se otorga con todas las facultades generales y las especiales que requieran cláusula especial conforme a la Ley, para que se entiendan conferidos sin limitación alguna.- En los poderes generales para administrar bienes bastará expresar que se dan con ese carácter, para que el apoderado tenga toda clase de facultades administrativas.- En los

poderes generales, para ejercer actos de dominio bastará que se dan con ese carácter, para que el apoderado tenga todas las facultades del dueño, tanto en lo relativo a los bienes, como para hacer toda clase de gestiones a fin de defenderlos.- Cuando se quisieren limitar en los tres casos antes mencionados, las facultades de los apoderados, se consignarán las limitaciones o los poderes serán especiales.- Los notarios insertará este artículo en los testimonios de los poderes que se otorguen.”----- ES PRIMER TESTIMONIO FIEL EXACTAMENTE TOMADO DE SU ORIGINAL, EN DONDE DEJE ANOTADA COMPLEMENTARIAMENTE SU EXPEDICIÓN.- VA COMPUESTO DE \_\_\_ FOJAS UTILIZADAS Y DEBIDAMENTE REQUISITADAS, SE EXPIDE PARA LA PERSONA MORAL “Bosque Bello”, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, A TUTULO DE SOLICITANTE ESTADO DE VERACRUZ DE IGANICIO DE LA LLAVE, EL DIA \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DEL AÑO \_\_\_\_\_ DOY FE.----- AL PRESENTE INSTRUMENTO LE CORRESPONDE LOS KINEGRAMAS NÚMEROS “AB6767” AL “AB6770”.-----  
-----

EL NOTARIO PÚBLICO NÚMERO CATORCE

LIC. ISIDRO CORNELIO PÉREZ

4.-Solicitud de Inscripción del Registro Público de La Propiedad y del Comercio

SECRETARIA GENERAL DE GOBIERNO		GOBIERNO DEL ESTADO DE VERACRUZ		TGRPP-0				
DEPARTAMENTO DEL REGISTRO PUBLICO DE LA PROPIEDAD Y EL COMERCIO				IMPRESION DE LA MAQUINA REGISTRADORA				
<b>SOLICITUD DE INSCRIPCION</b>				FOLIO				
DATOS GENERALES DEL DOCUMENTO PRESENT.	PARA SER LLENADO POR EL SOLICITANTE							
	TITULAR(ES) DEL DERECHO DE LA NUEVA INSCRIPCION			ESCRITURA	FECHA			
					DIA	MES AÑO		
	FINCA, PERSONA MORAL O BIEN DE QUE SE TRATE.			NOTARIA				
				No.	MUNICIPIO			
	NATURALEZA DEL ACTO O CONTRATO							
	COLONIA O RANCHERIA		CIUDAD O CONGREGACION		MUNICIPIO			
	TITULAR(ES) REGISTRAL(ES) ACTUAL(ES)			INSCRIPCION				
				NUMERO	FECHA			
SECCION		VOL. O TOMO		NOMBRE Y FIRMA DEL SOLICITANTE				
PARA SER LLENADO POR LA OFICINA REGISTRADORA								
RECEPCION	NUMERO	HORA	DIA	MES	AÑO	No. DE DOCTOS.	FECHA DE ENTREGA	
CALIFICACION	PROCEDE		CAUSAS					
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
	SI	NO						
REGISTRAL								
						ENCARGADO DEL REGISTRO		
DATOS DE INSCRIPCION		NUMERO	FECHA			SECCION	VOL. O TOMO	
			DIA	MES	AÑO			
							FIRMA	
NOTIFICACION		CON FECHA _____ DE _____ DE _____					SOLICITANTE	
		SE NOTIFICA AL INTERESADO LA RESOLUCION QUE ANTECEDE					FIRMA	
PARA SER LLENADO POR EL DEPTO. DE REGISTRO PUBLICO DE LA PROPIEDAD								
RESOLUCION DEL RECURSO	CONFIRMA	<input type="checkbox"/>	FUNDAMENTO				FECHA	
	REVOCA	<input type="checkbox"/>					DIA	MES AÑO
			NOMBRE Y FIRMA DEL JEFE DEL DEPTO.		NOMBRE Y FIRMA DICTAMINADOR		FIRMA DEL SOLICITANTE	
INTERESADO								

5.- Solicitud de Certificado de Firma Electrónica Avanzada

SELLO DE LA ALAC	 <b>SAT</b> Servicio de Administración Tributaria	 1 REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES <input style="width: 100%;" type="text"/> 2 CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN <input style="width: 100%;" type="text"/>
<b>SOLICITUD DE CERTIFICADO DE FIRMA ELECTRÓNICA AVANZADA</b>		

3 DATOS DEL CONTRIBUYENTE

APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE (S)      **PERSONA FÍSICA**

DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL      **PERSONA MORAL**

4 DOMICILIO FISCAL DEL CONTRIBUYENTE

CALLE       NÚMERO Y/O LETRA EXTERIOR       NÚMERO Y/O LETRA INTERIOR

ENTRE LAS CALLES DE Y DE

COLONIA

LOCALIDAD

MUNICIPIO O DELEGACIÓN       CÓDIGO POSTAL

ENTIDAD FEDERATIVA       TELÉFONO

CORREO ELECTRÓNICO

5 DOCUMENTOS

PARA OBTENER EL CERTIFICADO DIGITAL DE FIRMA ELECTRÓNICA AVANZADA ES NECESARIO QUE ENTREGUE, JUNTO CON ESTA SOLICITUD, LOS DOCUMENTOS QUE A CONTINUACIÓN SE INDICAN EN ORIGINAL Y FOTOCOPIA. EN LA RELACIÓN MARQUE CON "X" EL DOCUMENTO QUE PROPORCIONA.

<p><b>PERSONA MORAL:</b></p> <p>PODER GENERAL PARA ACTOS DE ADMINISTRACIÓN O DOMINIO: <input type="checkbox"/></p> <p>ACTA O DOCUMENTO CONSTITUTIVO <input type="checkbox"/></p> <p>IDENTIFICACIÓN OFICIAL DEL REPRESENTANTE LEGAL <input type="checkbox"/></p> <p>CASOS ESPECIALES (ESPECIFIQUE): <input type="checkbox"/></p>	<p><b>PERSONA FÍSICA:</b></p> <p>DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <input type="checkbox"/></p> <p>IDENTIFICACIÓN OFICIAL: <input type="checkbox"/></p> <p>CASOS ESPECIALES (ESPECIFIQUE): <input type="checkbox"/></p>
---	---

<p>6</p> <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL</p> <p>CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN <input style="width: 150px;" type="text"/></p> <p>REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES <input style="width: 150px;" type="text"/></p> <p>APELLIDO PATERNO <input style="width: 150px;" type="text"/></p> <p>APELLIDO MATERNO <input style="width: 150px;" type="text"/></p> <p>NOMBRE (S) <input style="width: 150px;" type="text"/></p>	<p style="text-align: center;">DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA SOLICITUD SON CIERTOS</p> <div style="border: 2px dashed black; height: 100px; margin: 10px 0;"></div> <p style="font-size: small;">FIRMA O HUELLA DIGITAL DEL CONTRIBUYENTE, DEL ASOCIANTE, O BIEN DEL REPRESENTANTE LEGAL, QUIEN MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE A ESTA FECHA EL MANDATO CON EL QUE SE OSTENTA NO LE HA SIDO MODIFICADO O REVOCADO</p>
--	--

SE PRESENTA POR DUPLICADO

**6.- Solicitud de Alineamiento y número oficial**

COATEPEC ORGULLO DE VERACRUZ



PUEBLOS MAGICOS

TIPO DE PREDIO	NUMERO DE REGISTRO CATASTRAL																
	ZONA	MUNICIPIO	CONGREGACION	REGION	MANZANA	LOTE	NIVEL	DEPARTAMENTO									

SOLICITUD DE ALINEAMIENTO NUMERO OFICIAL Y/O INSPECCION TÉCNICA OCULAR  
**C. MIGUEL EMER CHAZARO CARACAS**  
 DIRECTOR DE DESARROLLO URBANO  
 PRESENTE:

EL C. PROPIETARIO (A): \_\_\_\_\_

SOLICITO:      **ALINEAMIENTO**                      **No. OFICIAL**                      **INSPECCIÓN TÉCNICO OCULAR**  
                                 

DEL PREDIO UBICADO EN: \_\_\_\_\_

DE LA COLONIA: \_\_\_\_\_

EL CUAL SE DESTINARA PARA USO:  
                  **HABITACIONAL**    **INDUSTRIAL**                      **COMERCIAL**                      **SERVICIOS**                      **AGROPECUARIO**  
                                                   

CROQUIS DEL PREDIO (MEDIDAS Y COLINDANCIAS)	DATOS DE LA ESCRITURA
	ESCRITURA No. _____
	VOLUMEN: _____
	FECHA DE EXPEDICION: _____
CROQUIS DE LOCALIZACION	

OBSERVACIONES INDICAR LA DISTANCIA DE LA ESQUINA MAS CERCANA AL PREDIO PARA SU INMEDIATA LOCALIZACION.

COATEPEC, VER. A \_\_\_\_ DEL MES \_\_\_\_\_ DEL \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
 NOMBRE Y FIRMA DEL SOLICITANTE

- REQUISITOS: HACER PAGO CORRESPONDIENTE  
 COPIA DEL RECIBO DEL AGUA ACTUALIZADO  
 COPIA DE ESCRITURAS  
 COPIA DEL PREDIAL ACTUALIZADO  
 COPIA DE CREDENCIAL DE ELECTOR

Palacio Municipal **FOTOGRAFIA DEL SITIO**

Col. Centro, C.P. 91500

Coatepec, Veracruz

Tel: 01 (228) 816 0964 / 816 0342

Fax Ext: 201

PARA CUALQUIER ACLARACION ANOTAR SU NUMERO TELEFONICO: \_\_\_\_\_

**7.- Solicitud de apertura para el comercio**

**LIC. SERGIO RAMIREZ CABAÑAS CONTRERAS  
PRESIDENTE MUNICIPAL CONSTITUCIONAL  
DE COATEPEC, VER.  
P R E S E N T E**

Por este conducto solicito permiso para la apertura del siguiente establecimiento comercial.

NOMBRE DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL.

\_\_\_\_\_  
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO

\_\_\_\_\_  
GIRO DEL ESTABLECIMIENTO

\_\_\_\_\_  
DOMICILIO DEL ESTABLECIMIENTO (Calle, Número, Localidad)

\_\_\_\_\_  
DOMICILIO PARTICULAR DEL PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL

DOCUMENTOS ANEXOS:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Agradeciendo la atención prestada a la presente, quedo de usted

**ATENTAMENTE**

Coatepec, Ver., a \_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2008

\_\_\_\_\_  
c.c.p. Dirección de Comercio, Mercados y Rastros  
c.c.p. Interesado

### **3.3.2.1 Impacto ambiental**

Es necesario que la Secretaría de Medio Ambiente del municipio de Coatepec elabore un dictamen acerca del impacto ambiental de todo comercio, cabe mencionar que Bosque Bello es una empresa ecológica la cual pretende cuidar el medio ambiente para no causar un impacto negativo en el. Los requisitos para que se elabore dicho dictamen son los siguientes:

- Oficio dirigido al Ing. Ángel Márquez Director de Medio Ambiente, especificando el giro y ubicación de la empresa.
- Copia de identificación oficial del representante legal.

### **3.3.3 Contratos de personal**

#### **Contrato de prestación de servicios**

El contrato de trabajo es un acuerdo de voluntades entre personas con capacidad suficiente, en virtud del cual una de las partes se compromete a realizar una obra o prestar un servicio subordinado, a cambio de que la otra le remunere.

Bosque Bello elaborará contratos individuales de trabajo para cada uno de sus empleados, con el fin de obtener seguridad jurídica para ambas partes (anexo 8 contrato individual de prestación de servicios)

#### **Inscripción al Instituto Mexicano del Seguro Social**

La inscripción Patronal para Sociedades o Asociaciones de Nacionalidad Mexicana, es el aviso que debe presentar el patrón o sujeto obligado para registrarse e inscribir a sus trabajadores en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Las

sociedades de nacionalidad mexicana estarán obligadas a registrarse como patrón antes el Instituto a partir de que empiece a utilizar los servicios de uno o varios trabajadores.

Este trámite lo deberá realizar el representante legal de la sociedad de nacionalidad mexicana, en la Subdelegación u Oficina Administrativa Auxiliar del IMMS que corresponda al domicilio del centro de trabajo, en horario de 8:00 a 15:30 horas, de lunes a viernes.

Para agilizar la Inscripción Patronal, antes de acudir a la Subdelegación se puede realizar la Pre-Alta y obtener una cita previa para realizar el trámite, a través de la página de Internet del IMSS en la siguiente dirección:

[www.imss.gob.mx/IMSS/IMSS\\_SITIO/IMSS\\_06/Patrones/DIR/Pre\\_Alta\\_Patronal.htm](http://www.imss.gob.mx/IMSS/IMSS_SITIO/IMSS_06/Patrones/DIR/Pre_Alta_Patronal.htm)

Requisitos:

a) Presentar en original o copia certificada y copia simple (para cotejo), los siguientes documentos:

- Constancia de Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes de la institución de asistencia privada.
- Acta constitutiva de la institución de asistencia privada, inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio y, en su caso, modificaciones a la misma. En caso de no contar con el número de registro (folio mercantil) deberá presentar copia de la solicitud de registro ante dicha Institución.
- Oficio de autorización de la H. Junta de Asistencia Privada.
- Identificación oficial del representante legal con fotografía y firma; cualquiera de las siguientes: credencial para votar del Instituto Federal Electoral, pasaporte vigente, cartilla del Servicio Militar Nacional o cédula profesional.

- Poder notarial del representante legal, mediante el cual se señale la facultad para realizar trámites en entidades públicas, respecto de actos de administración o para pleitos y cobranzas, a nombre del patrón o sujeto obligado

b) Proporcionar los datos del formato Aviso de Inscripción o de Reanudación de Actividades (AFIL-01-A anexo 9, formato de aviso de inscripción patronal al IMSS)

Si se realiza la Pre-Alta a través de la página de Internet del IMSS, al acudir a la Subdelegación a concluir el trámite de inscripción, el personal institucional imprimirá el formato para su firma. Puede también copiar los datos registrados en la Pre-Alta en un dispositivo magnético y presentarlo en la Subdelegación.

Si se acude directamente a registrar su trámite, el personal de la Subdelegación u Oficina Auxiliar Administrativa llenará el formato con los datos que usted le proporcione.

c) Presentar los siguientes formatos:

- Aviso de Inscripción del Trabajador (AFIL-02 anexo 10, formato de aviso de inscripción del trabajador al IMSS) en original y dos copias, de al menos un trabajador. Este formato se puede obtener en las papelerías que ofrecen a la venta formas fiscales o, en su caso, solicitarlo en las oficinas del IMSS.
- Inscripción de las Empresas y Modificaciones en el Seguro de Riesgos de Trabajo (CLEM-01 anexo 11, Formato de inscripción de la empresas en el seguro de riesgos de trabajo) en original y copia. Este formato le será proporcionado por el personal de la Subdelegación u Oficina Administrativa Auxiliar del IMSS, o puede descargarlo en la siguiente dirección electrónica:  
<http://www.imss.gob.mx/NR/rdoonlyres/D52857E4-5B33-4757-9354-490EB886786E/0/Clem01AutCOFEMERNormalLeyendaAct14Oct2004NV.pdf>

Al finalizar el trámite el solicitante recibirá copias selladas del Aviso de Inscripción Patronal o de Reanudación de Actividades (AFIL 01-A) y de los Avisos de Inscripción de los Trabajadores (AFIL-02), así como la Tarjeta de Identificación Patronal en un plazo de dos horas posteriores a su presentación de la documentación en ventanilla, siempre y cuando el Instituto no requiera aplicar sus facultades de comprobación.

Cabe mencionar que el incumplimiento de las obligaciones relacionadas con el aviso de inscripción patronal puede conllevar a la configuración de las infracciones y delitos previstos y sancionados en el título sexto de la Ley del Seguro Social y sus reglamentos.

### **Inscripción al INFONAVIT**

La inscripción ante esta institución se realiza de manera instantánea al hacer las inscripciones en el Instituto Mexicano del Seguro Social<sup>17</sup>, quedando beneficiado el trabajador con esta prestación, pudiendo gozar de este derecho cuando el empleado lo estime necesario.

**ANEXOS**

**8.- Contrato individual de prestación de servicios**

CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS QUE CELEBRAN (Nombre de quien presta el servicio) \_\_\_\_\_ Y

(Nombre de quien solicita el servicio) \_\_\_\_\_, A

QUIENES EN LO SUCESIVO Y PARA LOS EFECTOS DE ESTE CONTRATO SE LES

DENOMINARÁ PRESTADOR Y PRESTATARIO RESPECTIVAMENTE.-

Este instrumento lo celebran conforme a las declaraciones y cláusulas siguientes:

**DECLARACIONES**

I.- Declara el (Prestador) \_\_\_\_\_ ser mexicano, mayor de edad, Con pleno uso y goce de sus facultades y derechos, con domicilio ubicado en \_\_\_\_\_, y con capacidad general y especial para celebrar el presente.

II.- Declara asimismo que el (nombre y/o nombres del prestador o prestadores)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ cuenta (n) con la capacidad, preparación, infraestructura y equipos suficientes para el cumplimiento del objeto de este instrumento.- Además que se encuentra (n) constituido(s) como (Denominación Social: Sociedad Anónima, asociación civil, persona física) \_\_\_\_\_ y que ofrece servicios de giro (Ej.: Mecánico, automotriz, industria alimentaria, albañilería, plomería, electricistas, carpintería etc.)

\_\_\_\_\_ Inscrito(s) ante las autoridades correspondientes competentes y de las que ha(n) obtenido los permisos, licencias y

Documentación que sea necesaria para realizar la actividad que se contrata. Declara asimismo el prestador que se dedica exclusivamente a la prestación de servicios de (Describir ampliamente la prestación del servicio)\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_.

III.- Declara que para todos los efectos del presente contrato el domicilio del (Prestador del Servicio)\_\_\_\_\_ se encuentra en el inmueble marcado con el número \_\_\_\_\_ de las calles de \_\_\_\_\_y \_\_\_\_\_ en la Colonia \_\_\_\_\_ de la Ciudad de \_\_\_\_\_.

IV.- Declara el Prestatario:

En caso de ser persona moral lo siguiente:

Que su representada (Nombre de la persona moral)

\_\_\_\_\_, es una persona moral constituida de conformidad a las leyes mexicanas, inscrita ante las autoridades registrales competentes. Asimismo que el objeto de su representada es -entre otros- (Describir el objeto de la persona moral)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_.

VI.- Ambas partes declaran que conocen y comprenden del contenido y naturaleza de este contrato y que el mismo se celebra de conformidad a la legislación civil aplicable y que no genera ni constituye relación de trabajo entre los contratantes y consecuentemente ninguna obligación derivada de la existencia de una relación o contrato de trabajo.

**C L A U S U L A S**

Primera.- Las partes contratantes se reconocen capacidad y la personalidad con la que comparecen a la celebración del este instrumento.-

Segunda.- Este contrato se celebra por un tiempo determinado y consecuentemente tendrá una vigencia y será obligatorio para las partes en el periodo comprendido del día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año 200\_\_ al día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año 200\_\_, con las modalidades que se relacionan precisan en este contrato.-

Tercera.- El prestador se obliga a prestar al prestatario los servicios (Nombre de los servicios) \_\_\_\_\_ expuestos en la declaraciones y con las modalidades contenidas en este contrato.-

Cuarta.- El prestatario manifiesta que el horario de prestación de servicios es y será de las \_\_\_\_\_ horas a las \_\_\_\_\_ horas en los días comprendidos \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, y \_\_\_\_\_, de cada semana, permaneciendo cerrado los días \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, de cada semana.-

Ambas partes acuerdan que el prestador ejecutará el servicio que se contrata, por un término de \_\_\_\_\_ horas, comprendidas de las \_\_\_\_ a las \_\_\_\_ exclusivamente los días \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.-  
Para prestar los servicios que se contratan, el prestador se obliga, a contar y obtener exclusivamente por su cuenta el equipo material, técnico o necesario para prestar satisfactoriamente el servicio que se contrata, liberando de toda responsabilidad al prestatario de cualquier desperfecto, o daño que se contengan en los materiales que use el prestador al ejecutar el servicio que se contrata.-

Quinta.- El prestatario se obliga a pagar al prestador la cantidad de (Numero y letra) \$ \_\_\_\_\_.

En moneda de curso legal o cheque, por cada día de prestación de servicios en y con las modalidades que se convienen en este instrumento, pagaderos en (en una o varias exhibiciones) \_\_\_\_\_ de cada semana al concluir el servicio prestado.- El prestador, se obliga, a entregar el recibo respectivo si le es solicitado por el prestatario.

Sexta.- El prestador en este contrato se constituye como el responsable de recibir el pago relevando de toda responsabilidad al prestatario para todos los efectos legales a que haya lugar o correspondan.-

Séptima.- Ambas partes convienen que la obligación de pago se generara únicamente, -sin importar la causa- cuando se haya prestado el servicio. En el caso de que sobrevenga una causa que impida al prestador proporcionar el servicio

contratado, el prestatario quedará eximido de la obligación del correspondiente pago por el día o días en que no se haya ejecutado el servicio.

Octava.- Ambas partes aceptan y reconocen expresamente que el presente contrato, no crea ni genera ni constituye una relación de trabajo, por lo que ambas partes quedan relevados de cualquier obligación de carácter laboral regulada y sancionada por la ley federal del trabajo.

Novena.- El prestador, se obliga a proporcionar un servicio de óptima categoría. Se

Obliga el prestador a proporcionar al prestatario, los nombres de los integrantes en caso de ser necesario o que le sea solicitado.-

(Señalar los nombres, sólo si el prestador está integrado por más de una persona)

---

Décima.- En caso de que algún integrante, sea extranjero, el prestador se obliga a

Realizar los trámites legales necesarios para obtener la legal estancia del integrante y en caso de que no sea posible se obliga a que no forme parte de la que ahora como prestadora se contrata.- No es obligación del prestatario, revisar la documentación de legal estancia de los integrantes, correspondiendo dicha obligación al representante de la misma quien asume la responsabilidad de tales actos y consecuencias de los mismos. Ambas partes convienen que si alguno o algunos de los integrantes o miembros instaure o involucre a el prestatario en algún juicio o controversia de orden y naturaleza laboral, civil, penal, de seguridad social, o de orden administrativo de con autoridades migratorias, con motivo exclusivamente del servicio contratado, se obliga a realizar cuanto acto, legal o jurídico sea necesario para liberarlo de cualquier responsabilidad. En el caso de que se finque al prestatario con motivo de lo anterior alguna condena en cantidad determinada por autoridad determinada, el prestador se obliga a pagarla al prestatario en forma inmediata o a descontarla del pago de servicios y será causa de terminación de este contrato.

Décima Primera.- Ambas partes convienen que el prestador, a solicitud del prestatario, podrá prestar el servicio en días o fechas distintas a las que se contratan y obligan en este instrumento en cuyo caso, los días, horas y monto del pago de servicios, será resuelto y convenido por las partes contratantes.-

Décima Segunda.- Ambas partes acuerdan que son causas de terminación del presente contrato: 1.- El mutuo acuerdo; 2.- La muerte del prestatario o su extinción en caso de ser persona moral; 3.- Por la renuncia del prestador o prestatario, siempre que den aviso oportuno por lo menos, con (señalar los días) \_\_\_\_ días de anticipación.-

Cumplido y satisfecho este requisito, se libera a los contratantes de cualquier responsabilidad.- 4.- El cierre parcial, temporal o definitivo del establecimiento del prestador, mismo que se obliga a restituir la cantidad pagada por el prestatario, siempre que los servicios no hayan sido ejecutados.

Décima Tercera.-Ambas partes están de acuerdo en que en lo no previsto, se aplique lo dispuesto por el Código Civil del Estado de Coahuila y que en caso de controversia o conflicto sobre la interpretación, aplicación y alcances de este contrato, se someten a la jurisdicción de los tribunales competentes en el domicilio del prestatario mismo que ha quedado señalado en la declaración primera de este instrumento.

Décima Cuarta.- Ambas partes manifiestan que conocen y aprueban el contenido y alcances de este instrumento, por lo que lo firman al calce (Abajo) y al margen (A un lado de la hoja) como prueba eficaz de su pleno y total consentimiento, expresando que en él no concurre violencia física o moral, coacción o vicio alguno de la voluntad, a los \_\_\_\_\_ días del mes de: \_\_\_\_\_del año 200\_\_\_\_ en la ciudad de \_\_\_\_\_, (Estado) \_\_\_\_\_, México.

EL PRESTADOR

EL PRESTATARIO

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

9.- Formato de aviso de inscripción patronal al IMSS

LLENARSE A MÁQUINA O LETRA DE MOLDE

**INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL**  
SERVICIOS DE AFILIACION/VIGILANCIA DE DERECHOS  
**AVISO DE INSCRIPCIÓN PATRONAL**  
O DE  
**MODIFICACIÓN EN SU REGISTRO**

NOMBRE, DENOMINACION, RAZON SOCIAL DEL PATRON O SUJETO OBLIGADO

INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA  
AFILIACION A LOS TRABAJADORES

EXCLUSIVO IMSS

TIPO DE MOV.	CAUSA	CLAVE MICROPRO AFILIACION	
-----------------	-------	------------------------------	--

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

EXCLUSIVO IMSS

FECHA Y HORA DE RECEPCION  
DE ESTE AVISO EN EL IMSS.

EN CASO DE PERSONA FÍSICA NOMBRADA: ACTIVIDAD O GIRO DE LA EMPRESA

EN CASO DE PERSONA JURÍDICA: EXCLUSIVO IMSS EN SEGUROS ESPECIALES

FECHA DE LA CAUSA DEL AVISO

CLASE DE SEGURO SUJETO TOTAL POR EL PATRON	FRACCIÓN	PRIMA	MES	FECHA FINO	SAL. IDENT. COMUNIC.	EN DÍGITOS MES 2 DÍGITOS	AÑO 2 DÍGITOS
---	----------	-------	-----	------------	-------------------------	-----------------------------	---------------

DOMICILIO DEL PATRON

CALLE Y NO. SUJETO

CAPITAL

ESTADO

CÓDIGO DE POSTAL

C.P.

MARQUE CON UNA "X" LA CAUSA DE PRESENTACION DE ESTE AVISO

<input type="checkbox"/> A. ACTA PATRONAL	<input type="checkbox"/> B. REVISIÓN ADMINISTRATIVA	<input type="checkbox"/> C. CAMBIO DE CLASE O RAZON SOCIAL	<input type="checkbox"/> D. CAMBIO DE NOMBRE O RAZON SOCIAL
<input type="checkbox"/> E. EXTINCIÓN PATRONAL	<input type="checkbox"/> F. RESCISO	<input type="checkbox"/> G. FUSIÓN	<input type="checkbox"/> H. ESCISIÓN
		<input type="checkbox"/> I. FUSIÓN	<input type="checkbox"/> J. ESCISIÓN

IMPORANTE: LEA LAS INSTRUCCIONES AL REVERSO

NOMBRE Y FIRMA DEL PATRON, SUJETO OBLIGADO O SU REPRESENTANTE LEGAL

LOS MOMENTOS QUE AMPLIA ESTE FORMATO SUJETO EFECTOS TAUTO PARA EL IMSS COMO PARA EL FONDAVOT CONFORME A SUS RESPECTIVAS LEYES.  
CONSÉRVESE ESTE DOCUMENTO PARA CUALQUIER ACUMULACION AVISOS ORIGINALES

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPONENTE CONSTITUYE UN DELITO EN LA LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL

10.- Formato de aviso de inscripción del trabajador al IMSS

**INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL**      **INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA VIVIENDA**      **AFIL-02**  
 SERVICIOS DE AFILIACION-VIGENCIA DE DERECHOS      PARA LOS TRABAJADORES

**AVISO DE INSCRIPCION DEL TRABAJADOR**

LA PRESENTACION Y AUTORIZACION DE ESTOS FORMATOS CONSTITUYE UN DEBITO EN LOS TERMINOS DE LAS LEYES APPLICABLES

APELLIDO PATERNO _____ APELLIDO MATERNO _____		TIPO DE FLOJO <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2		VARIABLE <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2		MIXTO <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3		NOMBRES EXCLUSIVO IMSS FECHA Y HORA DE RECEPCION DE ESTE AVISO EN EL IMSS	
SALARIO BASE \$ _____ DE COTIZACION _____		MASC. <input type="checkbox"/> FEM. <input type="checkbox"/>		EN CASO DE JORNADA O SEMANA REGULAR ANOTAR LOS DATOS QUE LABORA O EL HORARIO		SEXO <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2		TIPO DE CONTRIBUCION DEL TRABAJADOR PERMANENTE <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 EVENTUAL <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 EVENTUAL CONST. <input type="checkbox"/> 3	
DIA (2 DIG.) _____ ASES (2 DIGITOS) _____ AÑO (4 DIG.) _____ LUGAR DE NACIMIENTO (ESTADO) _____		FECHA DE NACIMIENTO _____		U. M. F. _____		CLAVE UNICA DE REGISTRO DE POBLACION _____		CLAVE UNICA DE REGISTRO DE POBLACION _____	
NOMBRE DEL PADRE (AUN FINADO) _____ NOMBRE DE LA MADRE (AUN FINADA) _____		DOMICILIO DEL TRABAJADOR _____ CALLE VIO MANZANA _____ MUNICIPIO _____		ESTADO _____ COLONIA VIO POBLACION _____ C.P. _____		ENTIDAD _____ COLONIA VIO POBLACION _____ C.P. _____		ENTIDAD _____ COLONIA VIO POBLACION _____ C.P. _____	
NOMBRE, DENOMINACION, RAZON SOCIAL DEL PATRON O SUJETO OBLIGADO _____		UBICACION DEL CENTRO DE TRABAJO _____ CALLE VIO MANZANA _____ MUNICIPIO _____		NUMERO _____ ENTIDAD _____		NUMERO _____ ENTIDAD _____		ENTIDAD _____ COLONIA VIO POBLACION _____ C.P. _____	

FIRMA DEL PATRON, SUJETO OBLIGADO O SU REPRESENTANTE LEGAL \_\_\_\_\_  
 LOS MOVIMIENTOS QUE AMPARA ESTE FORMATO SUPLEN EFECTO TANTO PARA EL IMSS COMO PARA EL INFONAVIT CONFORME A SUS RESPECTIVAS LEYES.  
 CAPTURAMINOS(ORIGINALES)      CONSERVE ESTE DOCUMENTO PARA CUALQUIER ACLARACION.

**11.-Formato de Inscripción de las Empresas en el Seguro de Riesgos de Trabajo**

**INSCRIPCIÓN DE LAS  
EMPRESAS Y  
MODIFICACIONES EN EL  
SEGURO DE RIESGOS  
DE TRABAJO**

<b>NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL</b>	<b>REGISTRO (S) PATRONAL (ES)</b>
<b>SUBDELEGACIÓN</b>	

Para cualquier aclaración, duda y/o comentario con respecto de este trámite, sírvase llamar al Sistema de Atención Telefónica a la Ciudadanía (SACTEL) a los teléfonos 3003-2000 en el Distrito Federal y área metropolitana; del interior de la República sin costo para el usuario al 01-800-112-0584, o al 1-800-475-2393 desde Estados Unidos y Canadá; en la página de Internet: [www.secodam.gob.mx](http://www.secodam.gob.mx) o al correo electrónico: [sactel@funcionpublica.gob.mx](mailto:sactel@funcionpublica.gob.mx)

## INSTRUCCIONES DE LLENADO

## AVISO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD

## 1. DATOS GENERALES

- FECHA - ANOTAR EL DÍA, MES Y AÑO DE ELABORACIÓN DE ESTE FORMATO.
- NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL - ANOTAR EL NOMBRE DEL PATRÓN O SUJETO OBLIGADO, YA SEA ÉSTE PERSONA FÍSICA O MORAL.
- DOMICILIO - INDICAR LA UBICACIÓN DEL CENTRO DE TRABAJO A QUE SE REFIERE ESTA INFORMACIÓN Y EN CASO DE EXISTIR, ANOTAR LOS DOMICILIOS DE LOS ESTABLECIMIENTOS O SUCURSALES CON QUE CUENTE EN EL MISMO MUNICIPIO O EN EL DISTRITO FEDERAL, TELÉFONO Y FAX.
- REGISTRO (S) PATRONAL (ES) - ANOTAR EL NÚMERO DE REGISTRO (S) PATRONAL (ES) ASIGNADO (S) POR EL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL.
- MARCAR CON UNA CRUZ "X" EL MOTIVO POR EL QUE SE PRESENTA EL FORMATO. CUANDO SE TRATE DE UNA INSCRIPCIÓN MARQUE SI ES INICIAL O PERTENECE A UNA EMPRESA ESCINDIDA. CUANDO SE TRATE DE MODIFICACIONES MARQUE EL MOTIVO POR EL CUAL SE PRESENTA EL AVISO.

## 2. DIVISIÓN ECONÓMICA Y GIRO

- DIVISIÓN ECONÓMICA - MARCAR CON UNA CRUZ "X" LA (S) DIVISIÓN (ES) ECONÓMICA (S) EN LA (S) QUE CONFIGURE (N) SU (S) ACTIVIDAD (ES).
- ESPECIFICAR SU GIRO - INDICAR EN FORMA CONCRETA EL (LOS) GIRO (S) DEL PATRÓN, ESPECIFICANDO EL NOMBRE COMÚN Y USO AL QUE SE DESTINA EL PRODUCTO QUE EXPLOTA O SERVICIO QUE PRESTA.  
EJEMPLOS: "X" INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN  
FABRICACIÓN DE TELA POLIÉSTER PARA PRENDAS DE VESTIR  
"X" SERVICIOS  
REPARACIÓN MECÁNICA, HOJALATERÍA Y PINTURA DE AUTOMÓVILES
- EN LOS CASOS DE LAS MODIFICACIONES COMO: CAMBIO DE ACTIVIDADES, INCORPORACIÓN DE ACTIVIDADES, COMPRA DE ACTIVOS, ENAJENACIÓN, ARRENDAMIENTO, COMODATO, FIDEICOMISO TRASLATIVO, CAMBIO DE DOMICILIO, SUSTITUCIÓN PATRONAL, FUSIÓN, ESCISIÓN Y REANUDACIÓN, DEBERÁ PRESENTAR DOCUMENTACIÓN QUE ACREDITE CUALESQUIERA DE LOS SUPUESTOS SEÑALADOS DEBIDAMENTE CERTIFICADA ANTE NOTARIO PÚBLICO Y TODOS AQUELLOS DOCUMENTOS ADICIONALES QUE SIRVAN PARA SUSTENTAR EL AVISO QUE SE PRESENTA.

## 3. MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES

- ANOTAR EL NOMBRE COMÚN Y/O QUÍMICO DE LAS MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES QUE EMPLEA EL PATRÓN PARA EL DESARROLLO DE SU (S) ACTIVIDAD (ES).  
EJEMPLO: SAL COMÚN O CLORURO DE SODIO.  
PVC O POLICLORURO DE VINILO.

## 4. MAQUINARIA Y EQUIPO

- ANOTAR EL NÚMERO, NOMBRE, USO AL QUE SE DESTINA, COMBUSTIBLE O ENERGÍA QUE CONSUMEN Y CAPACIDAD O POTENCIA DE LAS MÁQUINAS, EQUIPOS Y TRANSPORTES QUE UTILIZA EL PATRÓN PARA EL DESARROLLO DE SU (S) ACTIVIDAD (ES).  
EJEMPLO:

No. DE UNIDADES	NOMBRE	USO	COMBUSTIBLE O ENERGÍA	CAPACIDAD O POTENCIA
3	PRENSAS MECÁNICAS	TROQUELADO	ELÉCTRICA	50 TONELADAS.
1	CAMIONETA	DISTRIBUCIÓN	GASOLINA	3.5 TONELADAS.

## 5. PERSONAL

- ANOTAR EL NÚMERO DE TRABAJADORES CON QUE CUENTE EL PATRÓN POR GRUPOS DE OFICIOS U OCUPACIÓN

EJEMPLO:

No. DE TRABAJADORES	OFICIO U OCUPACIÓN
3	CAJERAS
4	OBROS DE MANTENIMIENTO

## 6. PROCESOS DE TRABAJO

- DESCRIBIR LOS PROCESOS DE TRABAJO DE LA ACTIVIDAD DEL PATRÓN, SIN OMITIR PROCESOS INICIALES, INTERMEDIOS O FINALES. EN CASO DE QUE EL PATRÓN REALICE MÁS DE UNA ACTIVIDAD, LOS PROCESOS DEBERÁN DESCRIBIRSE POR SEPARADO.  
EJEMPLO: SE RECIBEN LAS MATERIAS PRIMAS EN EL ALMACÉN, SON ANALIZADAS EN EL LABORATORIO, SON ENVIADAS AL ÁREA DE PRODUCCIÓN DONDE SON MEZCLADAS, POSTERIORMENTE SON EMPACADAS EN BOLSAS Y ENVIADAS AL ALMACÉN.

## 7. CLASIFICACIÓN MANIFESTADA POR EL PATRÓN

- ANOTAR LA DIVISIÓN ECONÓMICA, GRUPO Y FRACCIÓN, ASÍ COMO MARCAR CON UNA CRUZ "X" LA CLASE DE RIESGO EN QUE, A CRITERIO DEL PATRÓN, SE CONFIGURE SU ACTIVIDAD CON BASE EN LO QUE ESTABLECEN LOS ARTÍCULOS 73 Y 75 DE LA LEY DEL SEGURO SOCIAL Y LOS ARTÍCULOS 1, FRACCIÓN IV, 3, 18, 19, 20, 22, 23, 24, 26, 28, 29, 30 Y 196 DEL REGLAMENTO DE LA LEY DEL SEGURO SOCIAL EN MATERIA DE AFILIACIÓN, CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS, RECAUDACIÓN Y FISCALIZACIÓN, ANOTANDO ADEMÁS EL NOMBRE DEL PATRÓN O SUJETO OBLIGADO O DE SU REPRESENTANTE LEGAL Y FIRMANDO DE CONFORMIDAD.

## 8. PARA USO EXCLUSIVO DEL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL.

- RECEPCIÓN: HORA Y FECHA, MEDIANTE RELOJ MARCADOR, SE REGISTRARÁ LA HORA Y FECHA DE RECEPCIÓN DE ESTE DOCUMENTO.
- CLASIFICACIÓN SUBDELEGACIONAL  
SE ANOTARÁ LA CLASE, FRACCIÓN Y PRIMA, EN QUE LA SUBDELEGACIÓN CONSIDERE INCLUIDA LA ACTIVIDAD DEL PATRÓN, CON BASE EN LA INFORMACIÓN DECLARADA EN ESTE FORMATO Y EL REGLAMENTO DE LA MATERIA, ASENTÁNDOSE EL NOMBRE Y FIRMA DE LOS FUNCIONARIOS SEÑALADOS.
- INSCRIPCIÓN DEL PATRÓN AL I.M.S.S.  
SE ANOTARÁ EL DÍA, MES Y AÑO (4 DÍGITOS) DE INSCRIPCIÓN DEL PATRÓN AL I.M.S.S.
- CAPTURA AFIL-01  
SE ANOTARÁ LA CLASE, FRACCIÓN Y PRIMA CON QUE SE CAPTÓ EN EL SISTEMA EL FORMATO AFIL - 01.
- NEGATIVA O AUSENCIA PATRONAL  
SE SEÑALARÁ CON UNA "X" CUANDO RESPECTO DE LA AUTOCLASIFICACIÓN PATRONAL, EXISTA NEGATIVA O AUSENCIA.
- RATIFICACIÓN  
SE ESTAMPARÁ EL SELLO DE RATIFICACIÓN, SI COINCIDE LA CLASIFICACIÓN DEL INSTITUTO CON LA MANIFESTADA POR EL PATRÓN.

ESTE FORMATO DEBERÁ PRESENTARSE EN ORIGINAL Y COPIA, ANEXANDO IDENTIFICACIÓN OFICIAL CON FOTOGRAFÍA Y FIRMA DEL PATRÓN O SUJETO OBLIGADO, Y PARA LOS REPRESENTANTES LEGALES, ADEMÁS, PODER PARA PLEITOS Y COBRANZAS. LOS DOCUMENTOS DEBERÁN PRESENTARSE EN ORIGINAL Y COPIA PARA COTEJO. NO ES APLICABLE EL PLAZO DE RESOLUCIÓN PARA EL INSTITUTO YA QUE SE TRATA DE UN AVISO. PARA CUALQUIER ACLARACIÓN REFERENTE A SU TRAMITE, DIRIGIRSE AL DEPARTAMENTO DE AFILIACIÓN VIGENCIA DE LA SUBDELEGACIÓN QUE LE CORRESPONDA.

**INSCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS  
Y MODIFICACIONES  
EN EL SEGURO DE RIESGOS DE TRABAJO**

DÍA	MES	AÑO

IMPORTANTE: PREVIO AL LLENADO DE ESTE FORMATO, SÍRVASE LEER CUIDADOSAMENTE LAS INSTRUCCIONES CORRESPONDIENTES. EN CASO DE QUE LOS ESPACIOS MARCADOS NO SEAN SUFICIENTES, ANEXAR LA INFORMACIÓN ADICIONAL EN HOJAS POR SEPARADO.

<b>1. DATOS GENERALES</b>					<b>REGISTRO (S) PATRONAL (ES)</b>	
NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL						
DOMICILIO: CALLE			NÚM. EXT.	NÚM. INT.	COLONIA	
POBLACIÓN	ENTIDAD	CÓDIGO POSTAL	TELÉFONO	FAX		
INSCRIPCIÓN		MODIFICACIONES				
<input type="checkbox"/> INSCRIPCIÓN INICIAL	<input type="checkbox"/> CAMBIO DE ACTIVIDADES	<input type="checkbox"/> INCORPORACIÓN DE ACTIVIDADES	<input type="checkbox"/> COMPRA DE ACTIVOS	<input type="checkbox"/> ENAJENACIÓN	<input type="checkbox"/> ARRENDAMIENTO	<input type="checkbox"/> COMODATO
<input type="checkbox"/> ESCINDIDA	<input type="checkbox"/> FIDEICOMISO TRASLATIVO	<input type="checkbox"/> CAMBIO DE DOMICILIO	<input type="checkbox"/> SUSTITUCIÓN PATRONAL	<input type="checkbox"/> FUSIÓN	<input type="checkbox"/> ESCINDENTE	<input type="checkbox"/> REANUDACIÓN

<b>2. DIVISIÓN ECONÓMICA Y GIRO</b>				
<input type="checkbox"/> AGRICULTURA	<input type="checkbox"/> GANADERÍA	<input type="checkbox"/> SILVICULTURA	<input type="checkbox"/> PESCA	<input type="checkbox"/> CAZA
<input type="checkbox"/> INDS. EXTRACTIVAS	<input type="checkbox"/> INDS. TRANSFORMACIÓN	<input type="checkbox"/> CONSTRUCCIÓN	<input type="checkbox"/> COMERCIO	<input type="checkbox"/> SERVICIOS
ESPECIFICAR SU GIRO:				

<b>3. MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES</b>	
NOMBRE	NOMBRE

<b>4. MAQUINARIA Y EQUIPO</b>				
NÚMERO DE UNIDADES	NOMBRE	USO	COMBUSTIBLE O ENERGÍA	CAPACIDAD O POTENCIA

<b>5. PERSONAL</b>			
NÚMERO DE TRABAJADORES	OFICIO U OCUPACIÓN	NÚMERO DE TRABAJADORES	OFICIO U OCUPACIÓN



### 3.4 Organización de la empresa.

En este punto se desarrolla como se compone la empresa en el aspecto estructural, donde podemos conocer más a fondo sus objetivos, misión, visión y puestos organizacionales.

#### 3.4.1 Estructura Organizacional

La estructura organizacional representa las jerarquías y los puestos que se ocupan para el funcionamiento de la empresa.

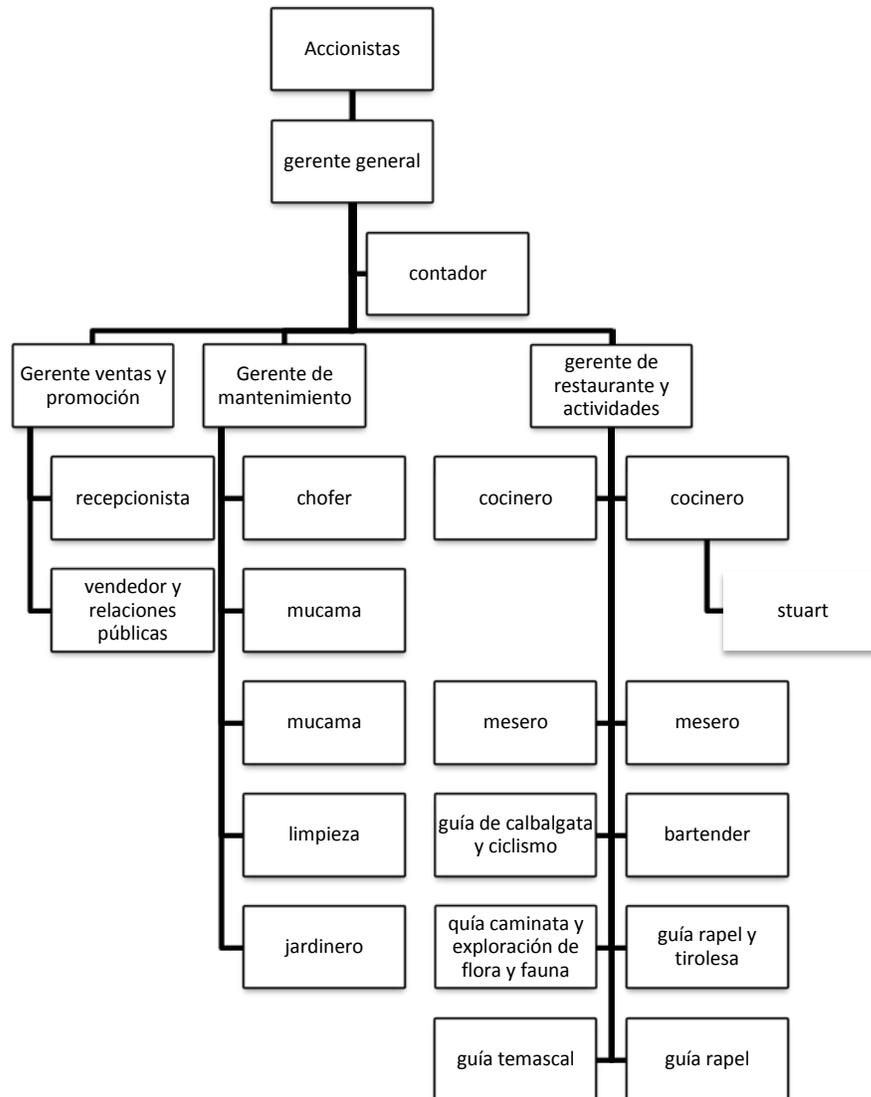


FIGURA 21 Organigrama

### 3.4.1.1 Análisis de puestos

Director general: sus funciones son establecer los objetivos y políticas a seguir, proponer el tipo de organización que se llevara a cabo en la estancia, determinar el presupuesto que se dará a cada uno de los departamentos.

Contador externo: encargado de llevar la contabilidad del campamento y de hacer los pagos de los impuestos, así como proporcionar la información contable, financiera y fiscal que le sea requerida. Lleva al día los libros oficiales y auxiliares, prepara el programa mensual de pago a proveedores, otras operaciones financieras y nominas, renovar los diversos seguros contratados, calcular las utilidades.

Gerente de Restaurante y Actividades: dirige las secciones del departamento de alimentos y bebidas así cómo el área de actividades como es el área de usos múltiples y restaurante, supervisa los almacenes y preparación de platillos, implanta controles para vigilar la disciplina de su personal, y los inventarios. De igual modo dirige y controla todo lo relacionado con las actividades de la estancia eco-turística, como contratación de los guías y supervisar que las actividades de deporte extremo se realicen con todos los parámetros establecidos.

De él dependen los:

- **Cocineros** (2) preparan todo lo que se le asigne, deja todo listo para lo que el chef le indique las ultimas ordenes
- **Stuart** (1) son los ayudantes de los cocineros tendrán la labor de levantar los platos y limpiar la cocina
- **Meseros**(2) servirá los alimentos a cada comensal conforme al menú previamente analizado, al término de cada tiempo, retirara los muertos acomodándolos de manera organizada para su fácil traslado, se encargara del abastecimiento de bebidas a los comensales
  - **Bar tender** (1) estará en la barra, maneja adecuadamente las botellas de vino y licor, preparara las bebidas que los clientes pidan.
  - **Guías (5):** rappel (D), caminata (B), cabalgata (A), tirolesa (E), exploración flora y fauna (B) ciclismo (A) temascal (C).
  - **Chofer:** el será el encargo de transportar a personas de Xalapa a la estancia eco turística, el cual no tendrá ningún costo adicional.

Gerente de mantenimiento: el mantenimiento es indispensable para tener el inmueble e instalaciones en buenas condiciones, el jefe de este departamento realiza las siguientes funciones: supervisar el mantenimiento y conservación de jardinería, ornato y áreas públicas, bungalos, pintura, decoración, mobiliario y equipo en general, equipo eléctrico y mecánico. Supervisa las actividades del jardinero (1), personal de limpieza (3).

Gerente de ventas y promoción: se encarga de producir los mayores ingresos con la venta de servicios de la estancia y lograr su máxima ocupación, de convencer a los clientes de la calidad y precio de los servicios y lograr que los adquiera. Planea la promoción y venta de los servicios, elabora presupuesto de ventas, indica los pronósticos de ventas, conoce el reglamento interior de trabajo, conoce los productos y servicios que ofrece el establecimiento, sabe todas las tarifas que se manejan. De igual modo, es el responsable de todas las actividades encaminadas a conservar y mejorar la imagen del establecimiento. Recibe diariamente información sobre la llegada de los huéspedes y de los actos o servicios que se celebran en el establecimiento, prepara información sobre el campamento para enviar a los medios de comunicación social con una previa autorización, asiste a los actos importantes que se realizan dentro y fuera del campamento. A su cargo está el vendedor y la recepción (2).

Contando así con un total de 23 empleados que laborarán en la estancia ecoturística 8 hrs. diarias y 6 días a la semana, por lo tanto, tendrán un día de descanso. Ellos deberán de respetar las reglas de la estancia e ir vestidos con el uniforme correspondiente, que consta de una playera polo con el logotipo bordado, pantalón caqui, gorra con logotipo de Bosque Bello y tenis blancos.

### **3.4.2 Planeación**

Dentro de este apartado se desarrolla el código de ética en el cual se incluyen las reglas y procedimientos que deben seguir cada uno de los colaboradores de Bosque Bello. En la parte administrativa se menciona la filosofía, misión y visión del proyecto y el análisis de cada uno de los puestos.

#### **3.4.2.1 Misión**

Brindar la mejor atención a los clientes con un servicio de calidad e iniciar un proceso de concientización para la conservación de nuestra biodiversidad natural. Crecer como la empresa número uno en el ramo eco turístico.

#### **3.4.2.2 Visión**

Ser la estancia eco-turística líder en el estado de Veracruz con las mejores opciones en hospedaje y actividades de alta calidad en contacto directo con la naturaleza.

#### **3.4.2.3 Filosofía**

Ser una empresa de calidad total al prestar cada uno de nuestros servicios, sin dejar atrás la conservación del medio ambiente y la formación de un equipo comprometido para satisfacer las expectativas de los consumidores. Estar convencidos de nuestros valores para llegar a ser mejores y sabemos que el éxito de Bosque Bello está basado en sus colaboradores.

#### **3.4.2.4 Objetivos Generales**

- Brindar un servicio de calidad a todo el público que visita Bosque Bello, por medio de las diferentes actividades que desarrolla nuestra estancia y así garantizar la satisfacción de quienes nos visitan.
- Conservar el Medio ambiente con los diferentes programas que se llevarán a cabo para mantener la biodiversidad natural.
- Protección de los recursos culturales, impulsando en los visitantes el aprendizaje y conocimiento sobre estos recursos y alentando el respeto y aprecio por naturaleza y nuestra cultura popular.
- Promover el desarrollo social y respetar los valores y cultura de las poblaciones de la región.

#### **3.4.2.5 Políticas**

- El cliente siempre tiene la razón.
- Es política de Bosque Bello ofrecer un ambiente sin discriminación debido a edad, ciudadanía, posición social, color, minusvalía, discapacidad, estado civil, nacionalidad, raza, religión, sexo, preferencias sexuales, o cualquier otra categoría legalmente protegida.
- Ofrecer la información que el cliente solicite de manera inmediata.
- Horario de Check –In: El horario de check -in es a la 1 p.m. Se pueden hacer arreglos especiales para los huéspedes que llegarán más tarde, o más temprano.
- Horario de Check-Out: El horario de check-out es a la 1 p.m. con tolerancia de 30 minutos. Si deja la habitación fuera de ese horario, se hará el cargo de una noche. Si usted gusta podemos guardar su equipaje, una vez hecho el check-out, mientras usted sale de compras o a visitar atractivos turísticos.

- Ocupación en habitaciones  
De acuerdo al tipo de habitación no es posible la ocupación de más huéspedes de los que se hizo el pago por cabaña.
- Personas extras: Se tomará como persona extra a mayores de 11 años. Tendrá un costo adicional por huésped dependiendo de la capacidad de la cabaña.
- Niños  
Los niños son cordialmente bienvenidos en nuestro hotel. No se aplica cargo por niños menores de 3 años; para huéspedes de 3 a 11 años se hará un cargo extra por cada niño.
- Mascotas  
Favor de avisarnos si traerá con usted su mascota.
- Fumar  
Por el mutuo respeto sólo se permitirá fumar en las áreas o habitaciones destinadas para ese fin.

#### **3.4.2.6 Valores**

- Actitud de Servicio: ser amables, oportunos, y eficaces en la prestación de nuestros servicios.
- Trabajo en equipo: valorar y fomentar el aporte de las personas para el logro de los objetivos comunes y promovemos la integración y trabajo en equipo.
- Alto Desempeño: Superar continuamente nuestras metas y optimizamos el uso de recursos para crear valor.
- Orientación al Cliente: construir relaciones de largo plazo con los clientes, que son nuestra razón de ser.
- Actitud Positiva: Disfrutar lo que hacemos y ser siempre entusiastas.

### 3.4.2.7 Reglamento

#### Obligaciones de los huéspedes

- Registro e identificación del cliente. El huésped tiene la obligación de registrarse llenando personalmente la tarjeta u hoja de registro establecida por esta negociación. Cuando los huéspedes sean un grupo contratado con anterioridad, su representante llenará las tarjetas de registro o entregará listas que reúnan los requisitos. La empresa negará alojamiento al huésped que no cumpla con este requisito.
- Tiempo de hospedaje. El pasajero, de conformidad con la empresa, especificará en la tarjeta de registro el número de días que estará hospedado en el hotel. Se considera como referencia el tiempo establecido en el contrato de alojamiento, el tiempo de un día cuya expiración queda fijada a las 13:00 hrs. de cada día.
- Pago de tarifa. Es obligación del huésped, liquidar puntualmente el importe de la cuenta causada en la negociación, cuando sea requerido por la empresa.
- Otras obligaciones del huésped. Causar cualquier tipo de daño o robo al inmueble de la estancia Bosque Bello, está estrictamente prohibido y la suma del monto de los daños deberá ser liquidada por el huésped responsable antes terminar su estadía.
- Es obligación de los huéspedes informar a la administración del hotel de padecimientos o enfermedades contagiosas, infracciones o delitos que acontezcan en el establecimiento y sean de su conocimiento.

### **Obligaciones del personal**

- El personal deberá estar siempre con impecable presentación refiriéndose a la limpieza personal y nunca en estado de ebriedad o bajo efectos de algún estupefaciente.
- El personal deberá portar siempre el uniforme de la empresa, sin excepción alguna.
- El horario de entrada y salida de cada puesto se deberá respetar estrictamente, con excepciones de permisos o requisiciones especiales otorgadas exclusivamente por el gerente general.
- Deberá cumplir con sus obligaciones y deberes estipulados en el contrato, así como sus derechos tales como vacaciones, días de descanso, pego de horas extras y todas aquellas prestaciones estipuladas en el contrato.
- Los clientes que participen en actividades extremas están bajo responsabilidad de los guías respectivos, ellos deberán siempre apearse al reglamento de seguridad y asegurarse de que los participantes también se apeguen a este, así mismo de que prosigan con el llenado correcto del contrato de liberación de responsabilidades, en caso de lo contrario se deberá suspender la actividad del cliente que se oponga a cualquiera de estas estipulaciones.

#### **3.4.3 Programa de contratación de personal**

Este programa se procurará satisfacer las necesidades de Recurso Humano que la empresa requiera.

##### **3.4.3.1 Reclutamiento**

Este proceso es en el que se emprende la búsqueda en este caso únicamente fuera de la organización de personas para llenar los puestos vacantes. Es muy importante llevarlo a cabo de manera eficaz, ya que si se lleva de manera exitosa es

más probable retener a los individuos una vez contratados. Los medios para la difusión de este proceso deberán ser los correctos, ya que si la oferta de empleados calificados excede de la demanda este será muy sencillo.

### **Medios**

Los medios en los que se solicitará el personal especializado para el reclutamiento son los siguientes:

- Búsqueda de personal en Ayuntamiento de Xalapa, Coatepec, Veracruz y Boca del Río.
- Lona en la entrada de la estancia Bosque Bello con las especificaciones necesarias.

### **Perfil**

El perfil que se busca en cada empleado es dependiendo del puesto que vaya a ocupar, en general, deberán tener las siguientes características:

**TABLA 33 Perfil trabajador**

Género	Ambos
Edad	25-35
Apariencia	Delgados
Vestimenta	Pantalones de vestir, camisas tipo polo con el logotipo de BOSQUE BELLO
Conocimientos mínimos requeridos	Preparatoria, conocimientos básicos de computación
Análisis Psicográfico	Trabajar en equipo, Sociable, Dinámico, Emprendedor, Responsable, Trabajar bajo presión

El personal deberá ser elegido de acuerdo a las necesidades que requiere la empresa, como el manejo de Internet mediante el cual se realizaran las reservaciones y aclaración de dudas de los clientes, así como dar seguridad y confianza a los visitantes.

### **Tiempo de anuncio**

Se anunciará dos meses antes del reclutamiento para lograr que el personal sea el correcto y no falten candidatos para ocupar los puestos requeridos.

### **3.4.3.2 Selección**

Este proceso de selección lleva a cabo una serie de pasos que nos ayudan a decidir qué solicitantes deben ser contratados y para qué puesto. Da inicio en el momento en que una persona solicita el empleo y finaliza cuando se toma la decisión de contratar a uno de los solicitantes.

Una vez que se selecciona un grupo conveniente elegido mediante el reclutamiento, inicia el proceso de selección. En esta etapa se adicionan una serie de pasos que agregan diversidad a la decisión de contratar al personal indicado. Las fuentes más comunes para la toma de decisiones requeridas son: currículos, referencias, entrevistas y pruebas.

#### **Para la selección del personal se llevarán a cabo los siguientes procedimientos**

- Preparación de preguntas/situaciones para pruebas escritas y prácticas, entrevistas y verificación de referencias.
- Presentar al solicitante una descripción del puesto.
- Hacer una entrevista preliminar.

- Examinar la solicitud y el *curriculum vitae* del postulante.
- Verificar referencias
- Administrar prueba de personalidad.
- Administrar pruebas psicológicas.
- Administrar pruebas de desempeño.
- Hacer entrevista.

#### **3.4.3.3 Contratación**

En la contratación se lleva a cabo el proceso de confirmar a los reluctantes que han sido seleccionados para emprender su nuevo trabajo.

- Cuando ya se aceptaron ambas partes en necesario integrar el expediente de trabajo al archivo de la empresa.
- La contratación se llevará a cabo por un acuerdo entre ambas partes; la empresa y el trabajador.
- La duración del contrato será por tiempo indeterminado o determinado, según lo determine la empresa.
- El contrato deberá ser firmado el director general, el responsable directo y el trabajador, con las estipulaciones detalladas del sueldo, horario, prestaciones, horas extras, etc.
- Generara afiliación al IMSS.

#### **3.4.3.4 Inducción al puesto**

Todos los nuevos miembros de la estancia Bosque Bello, deberán ser inducidos a su puesto individualmente, ya que cada puesto tiene funciones diferentes, esta inducción individualizada durará dos días, en los cuales cada uno estudiará las actividades señaladas en el análisis de puestos. Después de esto se llevará a cabo

una inducción generalizada en la que todo el personal contratado se debe coordinar y convivir para una mejor armonía y trabajo en equipo.

Todos los contratados desde el puesto más bajo hasta el más alto aprenderán a convivir de manera pacífica y amigable, ya que se pretende crear un ambiente saludable empezando por el personal de la estancia.

Esta capacitación generalizada deberá llevarse a cabo una semana antes de la apertura oficial de la estancia y se solicitará por último un examen médico y requerir la información necesaria para desempeñar el cargo.

### 3.5 Estudio financiero

En este punto se muestran todos los elementos financieros a los que la empresa se enfrentará, desde la inversión inicial, los gastos de operación, salarios, balance general a largo plazo así como estado de resultados.

#### 3.5.1 Inversión inicial

<b>TABLA 34 CÉDULA DE INVERSION</b>	
Mobiliario de oficina	\$6,220.00
Equipo de transporte	\$53,000.00
Cabañas, mobiliario y equipo de actividades	\$511,487.00
Equipamiento de restaurante	\$57,321.00
Terreno	\$1,000,000.00
Pozo	\$9,500.00
Equipo de cómputo	\$16,197.00
Recepción	\$38,000.00
<b>Total de inversión</b>	<b>\$1,691,725.00</b>

Mobiliario de oficina	Cantidad	Precio	Total
Escritorio	3	\$ 940.00	\$ 2,820.00
sillas semi ejecutivas	3	\$ 300.00	\$ 900.00
Teléfono (paquete con 2 c/u)	2	\$ 800.00	\$ 1,600.00
Archiveros	2	\$ 450.00	\$ 900.00
<b>Total</b>			<b>\$ 6,220.00</b>

Equipo de transporte	Cantidad	Precio	Total
Camioneta Van (usada)	1	\$ 53,000.00	\$ 53,000.00
<b>Total</b>			<b>\$ 53,000.00</b>

Terreno	Cantidad	Precio	Total
Hectárea	2	\$ 500,000.00	\$ 1,000,000.00
<b>Total</b>			<b>\$ 1,000,000.00</b>

Equipo de cómputo	Cantidad	Precio	Total
Computadoras de escritorio	4	\$3,800	\$15,200.00
Multifuncional	1	\$997	\$997
<b>Total</b>			<b>\$16,197.00</b>

Pozo	Cantidad	Precio	Total
Pozo	1	\$ 9,500.00	\$ 9,500.00
<b>Total</b>			<b>\$ 9,500.00</b>

Recepción	Cantidad	Precio	Total
Instalaciones de Recepción	1	\$ 38,000.00	\$ 38,000.00
<b>Total</b>			<b>\$ 38,000.00</b>

	Cabañas, mobiliario y equipo de act.	Cantidad	Precio	Total
<i>Tirolesa</i>	Poleas	4	\$ 282.00	\$ 1,128.00
	Exenciones	4	\$ 100.00	\$ 400.00
	Arneses	4	\$ 530.00	\$ 2,120.00
	Cascos	4	\$ 400.00	\$ 1,600.00
	Mosquetones con seguro	4	\$ 161.00	\$ 644.00
	Guantes	6	\$ 100.00	\$ 600.00
	Anillo de impacto para freno de tirolesa	1	\$ 150.00	\$ 150.00
	Cable 50 m.	1	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00

	Tripies	2	\$	4,000.00	\$	8,000.00
	Equipamiento	4	\$	165.00	\$	660.00
<i>Rappel</i>	Arneses	4	\$	530.00	\$	2,120.00
	Aseguradores	4	\$	420.00	\$	1,680.00
	Bloqueadores	4	\$	633.00	\$	2,532.00
	Cascos	4	\$	400.00	\$	1,600.00
	crash pads	2	\$	1,895.00	\$	3,790.00
	Cuerdas	4	\$	2,657.00	\$	10,628.00
	Equipamiento	4	\$	165.00	\$	660.00
	Mosquetones con seguro	4	\$	161.00	\$	644.00
	Poleas	4	\$	282.00	\$	1,128.00
	Protecciones zapatos especiales p/ rappel	4	\$	475.00	\$	1,900.00
		4	\$	980.00	\$	3,920.00
<i>Bicicleta</i>	Bicicletas	6	\$	2,750.00	\$	16,500.00
	Equipamiento	6	\$	135.00	\$	810.00
<i>Cabalgata</i>	Caballos	4	\$	3,200.00	\$	12,800.00
<i>Temascal</i>	Temascal	1	\$	8,000.00	\$	8,000.00
	casas de campaña 4 personas	4	\$	4,825.00	\$	19,300.00
<i>Campamento</i>	bolsas de dormir	12	\$	795.00	\$	9,540.00
	Linternas	16	\$	125.00	\$	2,000.00
		1	\$	50,000.00	\$	50,000.00
<i>Palapa</i>	Literas	4	\$	2,500.00	\$	10,000.00
<i>Cabañas</i>	Baño	4	\$	5,450.00	\$	21,800.00
	Espejo	4	\$	359.00	\$	1,436.00
	Toallas	50	\$	48.50	\$	2,425.00
	Tapete	8	\$	35.00	\$	280.00
	Cortinas	15	\$	180.00	\$	2,700.00
	Sillones	8	\$	230.00	\$	1,840.00
	Edredones	12	\$	560.00	\$	6,720.00
	juego de sábanas	12	\$	299.00	\$	3,588.00
	Lámparas	8	\$	499.00	\$	3,992.00
	Macetas	12	\$	32.00	\$	384.00
	Chimeneas	4	\$	2,130.00	\$	8,520.00
	Cabañas	5	\$	51,000.00	\$	255,000.00
	lámparas solares	10	\$	695.00	\$	6,950.00
	pabellón contra insecto	4	\$	120.00	\$	480.00
<i>Otros</i>	mesas de billar	1	\$	10,000.00	\$	10,000.00
	Cartas	8	\$	132.00	\$	1,056.00
	Dardera	8	\$	103.00	\$	824.00
	juegos de mesa	8	\$	311.00	\$	2,488.00
	Kit de primeros auxilios	1	\$	150.00	\$	150.00
	<b>Total</b>				<b>\$</b>	<b>511,487.00</b>

Equipamiento de restaurante	Cantidad	Precio	Total
cucharas	72	\$ 3.42	\$ 246.24
tenedores	72	\$ 3.39	\$ 244.08
Cucharitas	72	\$ 2.88	\$ 207.36
cuchillos	72	\$ 6.03	\$ 434.16
levanta platos	2	\$ 54.25	\$ 108.50
separador de cubiertos	2	\$ 67.49	\$ 134.98
caja registradora	1	\$ 1,290.00	\$ 1,290.00
Refrigerador	1	\$ 5,899.00	\$ 5,899.00
Cubiertos	72	\$ 7.36	\$ 529.92
Frigo bar	1	\$ 1,499.00	\$ 1,499.00
mueble alacena	1	\$ 540.00	\$ 540.00
Campana	1	\$ 2,600.00	\$ 2,600.00
sartén	6	\$ 75.00	\$ 450.00
Parrilla	1	\$ 5,390.00	\$ 5,390.00
Platos	72	\$ 12.50	\$ 900.00
Vasos	72	\$ 5.58	\$ 401.76
Tazas	72	\$ 13.40	\$ 964.80
platos para café	72	\$ 9.60	\$ 691.20
Cafetera	2	\$ 1,390.00	\$ 2,780.00
mesas y sillas	8	\$ 2,800.00	\$ 22,400.00
licuadora	1	\$ 560.00	\$ 560.00
Ollas	4	\$ 339.00	\$ 1,356.00
Mandiles	6	\$ 59.00	\$ 354.00
eliminador de insectos	1	\$ 990.00	\$ 990.00
Abrelatas	2	\$ 19.00	\$ 38.00
Servilletas	4	\$ 70.00	\$ 280.00
Servilletero	8	\$ 9.00	\$ 72.00
Bancas	8	\$ 400.00	\$ 3,200.00
Uniformes	23	\$ 120.00	\$ 2,760.00
<b>Total</b>			<b>\$ 57,321.00</b>

## 3.5.2 Gastos de operación

TABLA 35 Gastos de operación

Alimentos	Cantidad	Costo	Mensual
Café	1kg	\$ 35.00	\$ 140.00
pan dulce	36pza	\$ 64.00	\$ 256.00
Leche	12lt	\$ 98.00	\$ 392.00
chocolate	12/90gr	\$ 54.02	\$ 216.08
azúcar	10kg	\$ 60.50	\$ 242.00
Te	25pza	\$ 11.00	\$ 44.00
jugo (varios)	16lt	\$ 176.00	\$ 704.00
botellas de agua	24pza/500ml	\$ 65.00	\$ 260.00
garrafón agua	20 lt	\$ 19.00	\$ 76.00
refrescos	24pza	\$ 89.99	\$ 359.96
Sabritas	33pza	\$ 102.50	\$ 410.00
Anís	1lt	\$ 66.50	\$ 266.00
Crema Aladino	3 pzas	\$ 66.00	\$ 264.00
Clavel	1lata	\$ 10.00	\$ 40.00
Lechera	1lata	\$ 10.00	\$ 40.00
Cacahuete	1kg	\$ 16.50	\$ 66.00
alcohol de caña	1lt	\$ 40.00	\$ 160.00
agua mineral	2lt	\$ 15.00	\$ 60.00
Aceite	3 lt	\$ 54.90	\$ 219.60
alimento para caballo	20 kg	\$ 200.00	\$ 800.00
Azúcar	10 kg	60.5	\$ 242.00
mora silvestre	6	\$ 21.00	\$ 126.00
<b>Total</b>		<b>\$</b>	<b>13,577.88</b>

Servicios	Cantidad	Costo	Total
Internet	1	\$ 203	\$ 203.00
teléfono aprox.	1	\$ 700	\$ 700.00
Luz	1	\$ 13,000	\$ 13,000.00
Gas	1	\$ 1,500	\$ 1,500.00
<b>Total</b>		<b>\$</b>	<b>15,403.00</b>

Papelería	Cantidad	Costo	Total
Papelería	1	\$2,200	\$ 2,200.00
<b>Total</b>		<b>\$</b>	<b>2,200.00</b>
Promoción	Cantidad	Costo	Total

Revistas	1	\$	4,610.00	\$	4,610.00
Espectaculares	3	\$	5,500.00	\$	16,500.00
pagina web	1	\$	600.00	\$	600.00
Mantenim. Pág. internet	1	\$	40.00	\$	40.00
tarjetas de presentación	3	\$	45.00	\$	135.00
Trípticos	100	\$	10.50	\$	1,050.00
			<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>22,935.00</b>
<b>Limpieza</b>	<b>Cantidad</b>		<b>Costo</b>		<b>Mensual</b>
franelas	8 piezas	\$	38.29	\$	153.16
escobas	12 piezas	\$	60.00	\$	240.00
guantes	3 paquetes	\$	28.49	\$	113.96
cubeta	2 piezas	\$	30.00	\$	120.00
pinol	10 litros	\$	112.01	\$	448.04
servilletas	4/500 piezas	\$	70.05	\$	280.20
papel sanitario	6/255 m	\$	144.80	\$	579.20
detergente	72/250 grs.	\$	301.97	\$	1,207.88
jabón líquido	1/221ml	\$	47.97	\$	191.88
bote de basura reciclaje	1	\$	58.00	\$	58.00
jabones biodegradables	10	\$	60.00	\$	600.00
			<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>3,992.32</b>
<b>gastos de operación</b>					
Gastos de papelería	\$		2,200.00		
gastos de restaurante	\$		13,577.88		
gastos de limpieza	\$		3,992.32		
gastos de publicidad	\$		22,935.00		
gastos de servicio	\$		15,403.00		
<b>total</b>	<b>\$</b>		<b>58,108.20</b>		

### 3.5.2.1 Gastos pre operativos

**TABLA 36 Gastos Pre operativos**

<b>Legalidad</b>	<b>Cantidad</b>		<b>Costo</b>		<b>Total</b>
Permiso de uso de nombre	1	\$	640.00	\$	640.00
Aviso uso del permiso	1	\$	235.00	\$	235.00
Gasto de inscripción en el registro público	1	\$	1,708.00	\$	1,708.00
Apertura cuenta bancaria	1	\$	250.00	\$	250.00
honorarios del notario	1	\$	5,000.00	\$	5,000.00
			<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>7,833.00</b>

### 3.5.2.2 Gastos de depreciación

**TABLA 37 Depreciación**

Activo	Mobiliario de oficina	Eq. de transporte	Cabañas, Mobiliario.	Eq. de cómputo	Dep. anual
Valor Real	\$6,220.00	\$53,000.00	\$511,487.00	\$16,197.00	
Porcentaje	10%	25%	5%	30%	
1°	\$622.00	\$13,250.00	\$25,574.35	\$4,859.10	\$44,305.45
2°	\$622.00	\$13,250.00	\$25,574.35	\$4,859.10	\$44,305.45
3°	\$622.00	\$13,250.00	\$25,574.35	\$4,859.10	\$44,305.45
4°	\$622.00	\$13,250.00	\$25,574.35	\$1,619.70	\$41,066.05
5°	\$622.00		\$25,574.35		\$26,196.35
6°	\$622.00		\$25,574.35		\$26,196.35

## 3.5.3 Salarios mensuales

TABLA 38 Salarios mensuales

Salarios									
	Diario	Semanal	Mensual	Salario base diario	IMSS	INFONAVIT	AFORE	# personas	Total Mensual
Director general	\$450.00	\$2,700.00	\$10,800.00					1	\$10,800.00
Gerente Restaurant y Actividades	\$325.00	\$1,950.00	\$7,800.00					1	\$7,800.00
Cocinero	\$125.00	\$750.00	\$3,000.00	\$130.65	\$93.03	\$195.98	\$78.39	2	\$6,734.79
Stuart	\$85.00	\$510.00	\$2,040.00	\$88.84	\$63.28	\$133.26	\$53.30	1	\$2,289.84
Bar tender	\$105.00	\$630.00	\$2,520.00	\$109.75	\$78.17	\$164.63	\$65.85	1	\$2,828.65
Mesero	\$85.00	\$510.00	\$2,040.00	\$88.84	\$63.28	\$133.26	\$53.30	2	\$4,579.69
Guía	\$95.00	\$570.00	\$2,280.00	\$99.29	\$70.73	\$148.94	\$59.57	5	\$12,796.20
Chofer	\$75.00	\$450.00	\$1,800.00	\$78.39	\$55.82	\$117.59	\$47.03	1	\$2,020.44
Gerente de mantenimiento	\$320.00	\$1,920.00	\$7,680.00					1	\$7,680.00
Jardinero	\$80.00	\$480.00	\$1,920.00	\$83.62	\$59.56	\$125.43	\$50.17	1	\$2,155.16
Personal de limpieza	\$108.00	\$648.00	\$2,592.00	\$112.88	\$80.40	\$169.32	\$67.73	3	\$8,728.34
Gerente de ventas y Promoción	\$320.00	\$1,920.00	\$7,680.00					1	\$7,680.00
Recepción	\$85.00	\$510.00	\$2,040.00	\$88.84	\$63.28	\$133.26	\$53.30	1	\$2,289.84
Vendedor y Relaciones Públicas	\$85.00	\$510.00	\$2,040.00	\$88.84	\$63.28	\$133.26	\$53.30	1	\$2,289.84
Contador externo	\$190.00	\$1,140.00	\$4,560.00					1	\$4,560.00
<b>Totales</b>	<b>\$2,533.00</b>	<b>\$15,198.00</b>	<b>\$60,792.00</b>		<b>\$690.83</b>	<b>\$1,454.91</b>	<b>\$581.96</b>	<b>23</b>	<b>\$85,232.80</b>

## 3.5.3 Ingresos

TABLA 39 Ingresos

INGRESOS	PRECIO	Proporción mens	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	
		570	<b>42.15%</b>	<b>52.52%</b>	<b>52.48%</b>	<b>50%</b>	<b>50.94%</b>	<b>47.39%</b>	<b>53%</b>	
Caminata por sendero	\$ 90.0	5%	29	1,081.15	1,347.14	1,346.11	1,286.60	1,306.61	1,215.55	1,367.91
Tirolesa	\$ 180.0	20%	114	8,649.18	10,777.10	10,768.90	10,292.83	10,452.89	9,724.43	10,943.32
Rappel	\$ 163.0	20%	114	7,832.31	9,759.27	9,751.83	9,320.73	9,465.67	8,806.01	9,909.78
recorrido en bicicleta	\$ 65.0	15%	86	2,342.49	2,918.80	2,916.58	2,787.64	2,830.99	2,633.70	2,963.81
Cabalgata	\$ 220.0	10%	57	5,285.61	6,586.01	6,580.99	6,290.06	6,113.25	5,942.71	6,687.58
Exploración	\$ 95.0	5%	29	1,141.21	1,421.98	1,420.90	1,358.08	1,379.20	1,283.08	1,443.91
Temascal	\$ 120.0	10%	57	2,883.06	3,592.37	3,589.63	3,430.94	3,484.30	3,241.48	3,647.77
Taller de bebidas típicas	\$ 250.0	10%	57	6,006.38	7,484.10	7,478.40	7,147.80	7,258.95	6,753.08	7,599.53
renta cabaña1-2 personas	\$ 890.0		71	26,634.59	33,187.39	33,162.11	31,696.10	32,188.99	29,945.74	33,699.23
renta cabaña 3 personas	\$ 1,085.0		48	21,951.72	27,352.42	27,331.58	26,123.33	26,529.55	24,680.71	27,774.26
renta cabaña 4 personas	\$ 1,280.0		36	19,422.72	24,201.22	24,182.78	23,113.73	23,473.15	21,837.31	24,574.46
renta cabaña 5 personas	\$ 1,475.0		28	17,407.95	21,690.76	21,674.24	20,716.08	21,038.22	19,572.07	22,025.29
persona extra	\$ 195.0		12	2,340.00	2,340.00	2,340.00	3,513.74	2,340.00	2,340.00	3,513.74
hospedaje casa de campaña	\$ 110.0		12	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,982.11	1,320.00	1,320.00	1,982.11
hospedaje renta	\$ 202.0		12	2,424.00	2,424.00	2,424.00	3,639.88	2,424.00	2,424.00	3,639.88
Desayunos	\$ 60.0	70%	399	23,940.00	23,940.00	23,940.00	35,948.30	23,940.00	23,940.00	35,948.30
Comidas	\$ 50.0	80%	456	22,800.00	22,800.00	22,800.00	34,236.48	22,800.00	22,800.00	34,236.48
Cenas	\$ 40.0	40%	228	9,120.00	9,120.00	9,120.00	13,694.59	9,120.00	9,120.00	13,694.59
IVA trasladado				27,387.42	31,839.46	31,822.29	35,486.93	31,119.94	29,637.05	36,847.88
hospedaje 2%				1,755.14	2,175.44	2,173.81	2,103.26	2,111.40	1,967.52	2,231.74
<b>INRESOS TOTALES</b>				<b>\$ 211,725</b>	<b>\$ 246,277</b>	<b>\$ 246,144</b>	<b>\$ 274,169</b>	<b>\$ 240,697</b>	<b>\$ 229,184</b>	<b>\$ 284,732</b>

**CONTINÚA TABLA 39 Ingresos**

	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
	<b>53.90%</b>	<b>48.75%</b>	<b>46.18%</b>	<b>53.89%</b>	<b>49%</b>	
caminata por sendero	1,382.54	1,250.44	1,184.52	1,382.28	1,258.39	15,409.24
Tirolesa	11,060.28	10,003.50	9,476.14	11,058.23	10,067.11	123,273.90
Rappel	10,015.70	9,058.73	8,581.17	10,013.84	9,116.33	111,631.37
recorrido en bicicleta	2,995.49	2,709.28	2,566.45	2,994.94	2,726.51	33,386.68
Cabalgata	6,759.06	6,113.25	5,790.97	6,757.81	6,152.12	75,059.42
Exploración	1,459.34	1,421.98	1,250.32	1,459.07	1,328.30	16,367.38
Temascal	3,686.76	3,334.50	3,158.71	3,686.08	3,355.70	41,091.30
taller de bebidas típicas	7,680.75	6,946.88	6,580.65	7,679.33	6,991.05	85,606.88
renta cabaña1-2 personas	34,059.41	30,805.13	29,181.14	34,053.09	31,001.01	379,613.93
renta cabaña3 personas	28,071.12	25,389.00	24,050.54	28,065.91	25,550.45	312,870.60
renta cabaña 4 personas	24,837.12	22,464.00	21,279.74	24,832.51	22,606.85	276,825.60
renta cabaña 5 personas	22,260.70	20,133.75	19,072.34	22,256.57	20,261.78	248,109.75
persona extra	2,340.00	2,340.00	2,340.00	2,340.00	3,513.74	31,601.23
hospedaje casa de campaña	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,982.11	17,826.34
hospedaje renta	2,424.00	2,424.00	2,424.00	2,424.00	3,639.88	32,735.64
Desayunos	23,940.00	23,940.00	23,940.00	23,940.00	35,948.30	323,304.91
Comidas	22,800.00	22,800.00	22,800.00	22,800.00	34,236.48	307,909.44
Cenas	9,120.00	9,120.00	9,120.00	9,120.00	13,694.59	123,163.78
IVA trasladado	32,431.92	30,236.24	29,117.57	32,427.63	35,014.68	383,369.01
hospedaje 2%	2,231.37	2,022.64	1,918.48	2,230.96	2,058.68	24,980.42
<b>INRESOS TOTALES</b>	<b>\$ 250,876</b>	<b>\$ 233,833</b>	<b>\$ 225,153</b>	<b>\$ 250,842</b>	<b>\$ 270,504</b>	<b>\$ 2,964,137</b>

## 3.5.4 Balance general

TABLA 40 Balance general

<b>BALANCE GRAL INICIO</b>	<b>1° AÑO</b>	<b>2° AÑO</b>	<b>3° AÑO</b>	<b>4° AÑO</b>	<b>5° AÑO</b>	<b>6° AÑO</b>	
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>							
Bancos	\$304,282.68	\$1,540,494.54	\$1,974,058.14	\$2,398,329.30	\$2,822,600.46	\$3,246,871.62	\$3,671,142.79
Inventario	\$3,992.32	\$3,992.32	\$3,992.32	\$3,992.32	\$3,992.32	\$3,992.32	\$3,992.32
<b>Total activo circulante</b>	<b>\$308,275.00</b>	<b>\$1,544,486.86</b>	<b>\$1,978,050.46</b>	<b>\$2,402,321.62</b>	<b>\$2,826,592.78</b>	<b>\$3,250,863.94</b>	<b>\$3,675,135.11</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>							
Equipamiento de restaurante	\$57,321.00	\$57,321.00	\$57,321.00	\$57,321.00	\$57,321.00	\$57,321.00	\$57,321.00
Pozo	\$9,500.00	\$9,500.00	\$9,500.00	\$9,500.00	\$9,500.00	\$9,500.00	\$9,500.00
Recepción	\$38,000.00	\$38,000.00	\$38,000.00	\$38,000.00	\$38,000.00	\$38,000.00	\$38,000.00
Equipo de cómputo	\$16,197.00	\$16,197.00	\$16,197.00	\$16,197.00	\$16,197.00	\$16,197.00	\$16,197.00
Mobiliario de oficina	\$6,220.00	\$6,220.00	\$6,220.00	\$6,220.00	\$6,220.00	\$6,220.00	\$6,220.00
Equipo de transporte	\$53,000.00	\$53,000.00	\$53,000.00	\$53,000.00	\$53,000.00	\$53,000.00	\$53,000.00
Cabañas, mobiliario y equipo de actividades	\$511,487.00	\$511,487.00	\$511,487.00	\$511,487.00	\$511,487.00	\$511,487.00	\$511,487.00
Terreno	\$1,000,000.00	\$1,000,000.00	\$1,000,000.00	\$1,000,000.00	\$1,000,000.00	\$1,000,000.00	\$1,000,000.00
Depreciación		\$44,305.45	\$88,610.90	\$132,916.35	\$173,982.40	\$200,178.75	\$226,375.10
<b>Total activo fijo</b>	<b>\$1,691,725.00</b>	<b>\$1,647,419.55</b>	<b>\$1,603,114.10</b>	<b>\$1,558,808.65</b>	<b>\$1,517,742.60</b>	<b>\$1,491,546.25</b>	<b>\$1,465,349.90</b>
<b>Activos totales</b>	<b>\$2,000,000.00</b>	<b>\$3,191,906.41</b>	<b>\$3,581,164.56</b>	<b>\$3,961,130.27</b>	<b>\$4,344,335.38</b>	<b>\$4,742,410.19</b>	<b>\$5,140,485.01</b>
<b>PASIVO</b>							
Proveedores		\$219,395.95	\$219,395.95	\$219,395.95	\$219,395.95	\$219,395.95	\$219,395.95
ISR x pagar		\$78,355.70	\$78,355.70	\$78,355.70	\$78,355.70	\$78,355.70	\$78,355.70
PTU x pagar		\$96,547.17	\$105,839.62	\$105,839.62	\$105,839.62	\$105,839.62	\$105,839.62
IETU x pagar		\$383,369.01	\$383,369.01	\$383,369.01	\$383,369.01	\$383,369.01	\$383,369.01
IVA x pagar		\$24,980.42	\$24,980.42	\$24,980.42	\$24,980.42	\$24,980.42	\$24,980.42
2% Hospedaje x pagar							

Crédito bancario							
<b>Total de pasivos</b>	\$0.00	\$802,648.25	\$811,940.70	\$811,940.70	\$811,940.70	\$811,940.70	\$811,940.70
<b>CAPITAL CONTABLE</b>							
Capital social	\$2,000,000.00	\$2,000,000.00	\$2,000,000.00	\$2,000,000.00	\$2,000,000.00	\$2,000,000.00	\$2,000,000.00
Utilidad del ejercicio		\$389,258.16	\$379,965.71	\$379,965.71	\$383,205.11	\$398,074.81	\$398,074.81
Utilidades acumuladas			\$389,258.16	\$769,223.87	\$1,149,189.58	\$1,532,394.69	\$1,930,469.50
Reserva legal							
<b>Total de capital</b>	<b>\$2,000,000.00</b>	<b>\$2,389,258.16</b>	\$2,769,223.87	\$3,149,189.58	\$3,532,394.69	\$3,930,469.50	\$4,328,544.31
<b>TOTAL PASIVO+ CAPITAL</b>	<b>\$2,000,000.00</b>	<b>\$3,191,906.41</b>	<b>\$3,581,164.56</b>	<b>\$3,961,130.27</b>	<b>\$4,344,335.38</b>	<b>\$4,742,410.19</b>	<b>\$5,140,485.01</b>

## 3.5.5 Estado de resultados

TABLA 41 Estado de resultados

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
<b>Ingresos</b>								
Caminata por sendero	\$1,081.15	\$1,347.14	\$1,346.11	\$1,286.60	\$1,306.61	\$1,215.55	\$1,367.91	\$1,382.54
Tirolesa	\$8,649.18	\$10,777.10	\$10,768.90	\$10,292.83	\$10,452.89	\$9,724.43	\$10,943.32	\$11,060.28
Rappel	\$7,832.31	\$9,759.27	\$9,751.83	\$9,320.73	\$9,465.67	\$8,806.01	\$9,909.78	\$10,015.70
Recorrido en bicicleta	\$2,342.49	\$2,918.80	\$2,916.58	\$2,787.64	\$2,830.99	\$2,633.70	\$2,963.81	\$2,995.49
Cabalgata	\$5,285.61	\$6,586.01	\$6,580.99	\$6,290.06	\$6,113.25	\$5,942.71	\$6,687.58	\$6,759.06
Exploración	\$1,141.21	\$1,421.98	\$1,420.90	\$1,358.08	\$1,379.20	\$1,283.08	\$1,443.91	\$1,459.34
Temascal	\$2,883.06	\$3,592.37	\$3,589.63	\$3,430.94	\$3,484.30	\$3,241.48	\$3,647.77	\$3,686.76
Taller de bebidas típicas	\$6,006.38	\$7,484.10	\$7,478.40	\$7,147.80	\$7,258.95	\$6,753.08	\$7,599.53	\$7,680.75
Renta cabaña1-2 personas	\$26,634.59	\$33,187.39	\$33,162.11	\$31,696.10	\$32,188.99	\$29,945.74	\$33,699.23	\$34,059.41
Renta cabaña3 personas	\$21,951.72	\$27,352.42	\$27,331.58	\$26,123.33	\$26,529.55	\$24,680.71	\$27,774.26	\$28,071.12
Renta cabaña 4 personas	\$19,422.72	\$24,201.22	\$24,182.78	\$23,113.73	\$23,473.15	\$21,837.31	\$24,574.46	\$24,837.12
Renta cabaña 5 personas	\$17,407.95	\$21,690.76	\$21,674.24	\$20,716.08	\$21,038.22	\$19,572.07	\$22,025.29	\$22,260.70
Persona extra	\$2,340.00	\$2,340.00	\$2,340.00	\$3,513.74	\$2,340.00	\$2,340.00	\$3,513.74	\$2,340.00
Hospedaje casa de campaña	\$1,320.00	\$1,320.00	\$1,320.00	\$1,982.11	\$1,320.00	\$1,320.00	\$1,982.11	\$1,320.00
Hospedaje renta de casa camp	\$2,424.00	\$2,424.00	\$2,424.00	\$3,639.88	\$2,424.00	\$2,424.00	\$3,639.88	\$2,424.00
Desayunos	\$23,940.00	\$23,940.00	\$23,940.00	\$35,948.30	\$23,940.00	\$23,940.00	\$35,948.30	\$23,940.00
Comidas	\$22,800.00	\$22,800.00	\$22,800.00	\$34,236.48	\$22,800.00	\$22,800.00	\$34,236.48	\$22,800.00
Cenas	\$9,120.00	\$9,120.00	\$9,120.00	\$13,694.59	\$9,120.00	\$9,120.00	\$13,694.59	\$9,120.00
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>\$182,582.36</b>	<b>\$212,262.54</b>	<b>\$212,148.06</b>	<b>\$236,579.05</b>	<b>\$207,465.77</b>	<b>\$197,579.87</b>	<b>\$245,651.97</b>	<b>\$216,212.27</b>
Depreciación	\$3,692.12	\$3,692.12	\$3,692.12	\$3,692.12	\$3,692.12	\$3,692.12	\$3,692.12	\$3,692.12
Gastos de Operación	\$143,341.00	\$143,341.00	\$143,341.00	\$143,341.00	\$143,341.00	\$143,341.00	\$143,341.00	\$143,341.00
Gastos pre operativos	\$7,833.00							
<b>GASTOS TOTALES</b>	<b>\$154,866.12</b>	<b>\$147,033.12</b>						
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$27,716.24</b>	<b>\$65,229.43</b>	<b>\$65,114.94</b>	<b>\$89,545.93</b>	<b>\$60,432.65</b>	<b>\$50,546.75</b>	<b>\$98,618.85</b>	<b>\$69,179.15</b>
<b>PTU</b>	<b>\$2,771.62</b>	<b>\$6,522.94</b>	<b>\$6,511.49</b>	<b>\$8,954.59</b>	<b>\$6,043.27</b>	<b>\$5,054.68</b>	<b>\$9,861.89</b>	<b>\$6,917.92</b>
<b>ISR</b>	<b>\$7,760.55</b>	<b>\$18,264.24</b>	<b>\$18,232.18</b>	<b>\$25,072.86</b>	<b>\$16,921.14</b>	<b>\$14,153.09</b>	<b>\$27,613.28</b>	<b>\$19,370.16</b>
<b>IETU</b>	<b>\$13,400.06</b>	<b>\$7,942.00</b>	<b>\$7,954.59</b>	<b>\$5,267.18</b>	<b>\$8,469.64</b>	<b>\$9,557.09</b>	<b>\$4,269.16</b>	<b>\$7,507.53</b>
Impuestos	\$23,932.23	\$32,729.18	\$32,698.27	\$39,294.64	\$31,434.05	\$28,764.86	\$41,744.33	\$33,795.61
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$3,784.01</b>	<b>\$32,500.25</b>	<b>\$32,416.67</b>	<b>\$50,251.30</b>	<b>\$28,998.60</b>	<b>\$21,781.89</b>	<b>\$56,874.53</b>	<b>\$35,383.55</b>

Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	ANUAL 2009	ANUAL 2010	ANUAL 2011	ANUAL 2012	ANUAL 2013	ANUAL 2014
\$1,250.44	\$1,184.52	\$1,382.28	\$1,258.39	\$15,409.24					
\$10,003.50	\$9,476.14	\$11,058.23	\$10,067.11	\$123,273.90					
\$9,058.73	\$8,581.17	\$10,013.84	\$9,116.33	\$111,631.37					
\$2,709.28	\$2,566.45	\$2,994.94	\$2,726.51	\$33,386.68					
\$6,113.25	\$5,790.97	\$6,757.81	\$6,152.12	\$75,059.42					
\$1,421.98	\$1,250.32	\$1,459.07	\$1,328.30	\$16,367.38					
\$3,334.50	\$3,158.71	\$3,686.08	\$3,355.70	\$41,091.30					
\$6,946.88	\$6,580.65	\$7,679.33	\$6,991.05	\$85,606.88					
\$30,805.13	\$29,181.14	\$34,053.09	\$31,001.01	\$379,613.93					
\$25,389.00	\$24,050.54	\$28,065.91	\$25,550.45	\$312,870.60					
\$22,464.00	\$21,279.74	\$24,832.51	\$22,606.85	\$276,825.60					
\$20,133.75	\$19,072.34	\$22,256.57	\$20,261.78	\$248,109.75					
\$2,340.00	\$2,340.00	\$2,340.00	\$3,513.74	\$31,601.23					
\$1,320.00	\$1,320.00	\$1,320.00	\$1,982.11	\$17,826.34					
\$2,424.00	\$2,424.00	\$2,424.00	\$3,639.88	\$32,735.64					
\$23,940.00	\$23,940.00	\$23,940.00	\$35,948.30	\$323,304.91					
\$22,800.00	\$22,800.00	\$22,800.00	\$34,236.48	\$307,909.44					
\$9,120.00	\$9,120.00	\$9,120.00	\$13,694.59	\$123,163.78					
<b>\$201,574.42</b>	<b>\$194,116.70</b>	<b>\$216,183.65</b>	<b>\$233,430.72</b>	<b>\$2,555,787.37</b>	<b>\$2,555,787.37</b>	<b>\$2,555,787.37</b>	<b>\$2,555,787.37</b>	<b>\$2,555,787.37</b>	<b>\$2,555,787.37</b>
\$3,692.12	\$3,692.12	\$3,692.12	\$3,692.12	\$44,305.45	\$44,305.45	\$44,305.45	\$41,066.05	\$26,196.35	\$26,196.35
\$143,341.00	\$143,341.00	\$143,341.00	\$143,341.00	\$1,720,091.94	\$1,720,091.94	\$1,720,091.94	\$1,720,091.94	\$1,720,091.94	\$1,720,091.94
		0	0	\$7,833.00	\$7,833.00	\$7,833.00	\$7,833.00	\$7,833.00	\$7,833.00
<b>\$147,033.12</b>	<b>\$147,033.12</b>	<b>\$147,033.12</b>	<b>\$147,033.12</b>	<b>\$1,772,230.39</b>	<b>\$1,772,230.39</b>	<b>\$1,772,230.39</b>	<b>\$1,768,990.99</b>	<b>\$1,754,121.29</b>	<b>\$1,754,121.29</b>
<b>\$54,541.31</b>	<b>\$47,083.59</b>	<b>\$69,150.53</b>	<b>\$86,397.60</b>	<b>\$783,556.98</b>	<b>\$783,556.98</b>	<b>\$783,556.98</b>	<b>\$786,796.38</b>	<b>\$801,666.08</b>	<b>\$801,666.08</b>
<b>\$5,454.13</b>	<b>\$4,708.36</b>	<b>\$6,915.05</b>	<b>\$8,639.76</b>	\$78,355.70	\$78,355.70	\$78,355.70	\$78,355.70	\$78,355.70	\$78,355.70
<b>\$15,271.57</b>	<b>\$13,183.40</b>	<b>\$19,362.15</b>	<b>\$24,191.33</b>	\$219,395.95	\$219,395.95	\$219,395.95	\$219,395.95	\$219,395.95	\$219,395.95
<b>\$9,117.69</b>	<b>\$9,938.04</b>	<b>\$7,510.68</b>	<b>\$5,613.50</b>	<b>\$96,547.17</b>	<b>\$105,839.62</b>	<b>\$105,839.62</b>	<b>\$105,839.62</b>	<b>\$105,839.62</b>	<b>\$105,839.62</b>
\$29,843.39	\$27,829.80	\$33,787.88	\$38,444.59	\$394,298.82	\$403,591.27	\$403,591.27	\$403,591.27	\$403,591.27	\$403,591.27
<b>\$24,697.92</b>	<b>\$19,253.78</b>	<b>\$35,362.65</b>	<b>\$47,953.01</b>	<b>\$389,258.16</b>	<b>\$379,965.71</b>	<b>\$379,965.71</b>	<b>\$383,205.11</b>	<b>\$398,074.81</b>	<b>\$398,074.81</b>

### 3.5.6.1 Cálculo IETU

**TABLA 42 IETU**

CALCULO IETU	Enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	Julio	agosto
Ingresos	\$182,582.36	\$212,262.54	\$212,148.06	\$236,579.05	\$207,465.77	\$197,579.87	\$245,651.97	\$216,212.27
gastos de operación	\$58,108.20	\$58,108.20	\$58,108.20	\$58,108.20	\$58,108.20	\$58,108.20	\$58,108.20	\$58,108.20
base del impuesto	\$124,474.16	\$154,154.34	\$154,039.86	\$178,470.85	\$149,357.57	\$139,471.67	\$187,543.77	\$158,104.07
<b>IETU</b>	<b>\$21,160.61</b>	<b>\$26,206.24</b>	<b>\$26,186.78</b>	<b>\$30,340.04</b>	<b>\$25,390.79</b>	<b>\$23,710.18</b>	<b>\$31,882.44</b>	<b>\$26,877.69</b>

### 3.5.6 Flujo de efectivo

**TABLA 43 Flujo de efectivo**

FLUJOS DE EFECTIVO	1°	2°	3°	4°	5°	6°
Saldo inicial	\$304,282.68	\$1,540,494.54	\$1,974,058.14	\$2,398,329.30	\$2,822,600.46	\$3,246,871.62
Aportaciones de los socios	\$1,695,717.32	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Crédito bancario	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Ingresos	\$2,964,136.80	\$2,964,136.80	\$2,964,136.80	\$2,964,136.80	\$2,964,136.80	\$2,964,136.80
<b>TOTAL DE ENTRADAS</b>	<b>\$4,964,136.80</b>	<b>\$4,504,631.33</b>	<b>\$4,938,194.94</b>	<b>\$5,362,466.10</b>	<b>\$5,786,737.26</b>	<b>\$6,211,008.42</b>
Egresos	\$1,727,924.94	\$1,727,924.94	\$1,727,924.94	\$1,727,924.94	\$1,727,924.94	\$1,727,924.94
Inventario	\$3,992.32			\$0.00	\$0.00	\$0.00
Activos fijos	\$1,691,725.00	\$0.00		\$0.00	\$0.00	\$0.00
Pago ISR	\$0.00	\$219,395.95	\$219,395.95	\$219,395.95	\$219,395.95	\$219,395.95
Pago PTU	\$0.00	\$78,355.70	\$78,355.70	\$78,355.70	\$78,355.70	\$78,355.70
Pago IETU	\$0.00	\$96,547.17	\$105,839.62	\$105,839.62	\$105,839.62	\$105,839.62
IVA x pagar		\$383,369.01	\$383,369.01	\$383,369.01	\$383,369.01	\$383,369.01
2% hospedaje x pagar		\$24,980.42	\$24,980.42	\$24,980.42	\$24,980.42	\$24,980.42
<b>TOTAL DE SALIDAS</b>	<b>\$3,423,642.26</b>	<b>\$2,530,573.19</b>	<b>\$2,539,865.64</b>	<b>\$2,539,865.64</b>	<b>\$2,539,865.64</b>	<b>\$2,539,865.64</b>
<b>FLUJOS DE EFECTIVO</b>	<b>\$1,540,494.54</b>	<b>\$1,974,058.14</b>	<b>\$2,398,329.30</b>	<b>\$2,822,600.46</b>	<b>\$3,246,871.62</b>	<b>\$3,671,142.79</b>

## 3.5.7 Evaluación Financiera

TABLA 44 Periodo de recuperación

PERIODO DE RECUPERACIÓN							
AÑOS	0	1	2	3	4	5	6
FLUJOS DE EFECT VIA EDO							
RESULT		\$433,563.61	\$424,271.16	\$424,271.16	\$424,271.16	\$424,271.16	\$424,271.16
FLUJO ACUMULADO		\$0.00	\$857,834.77	\$1,282,105.93	\$1,706,377.09	\$2,130,648.25	\$2,554,919.41
INVERSIÓN	\$ 1,691,725.00			-\$409,619.07			
Periodo	utilidad	flujo de efectivo					
0							
1	\$389,258.16	\$433,563.61					
2	\$379,965.71	\$424,271.16					
3	\$379,965.71	\$424,271.16					
4	\$383,205.11	\$424,271.16					
5	\$398,074.81	\$424,271.16					
6	\$398,074.81	\$424,271.16					
total	\$2,328,544.31						
promedio	\$388,090.72						

**TABLA 45 VPN y TIR**

VALOR PRESENTE NETO		-\$67,824.13
periodo	flujo de efectivo	
0	-\$1,691,725.00	
1	\$433,563.61	
2	\$424,271.16	
3	\$424,271.16	
4	\$424,271.16	
5	\$424,271.16	
6	\$424,271.16	
TASA INTERNA DE RETORNO		13%

### 3.6 Anexos Varios

#### 12.- Anexo de liberación de responsabilidades

HOJA DE REGISTRO

LIBERACIÓN DE RESPONSABILIDADES

Por la otra parte: El participante

Nombre Completo:	
Dirección:	
Colonia:	
C.P.:	Ciudad:
Estado:	País:
Tel.:	
e-mail:	
Fecha de nacimiento:	Edad:

**¿Cómo te enteraste de nosotros?**

<input type="radio"/> INTERNET	<input type="radio"/> AMIGO
<input type="radio"/> ESPECTACULAR	<input type="radio"/> PERIÓDICO
<input type="radio"/> FERIA / EVENTO	<input type="radio"/> AGENCIA DE VIAJE
<input type="radio"/> EMPRESA	<input type="radio"/> HOTEL
<input type="radio"/> Organizador de grupo	<input type="radio"/> OTRO

CONSIDERANDO QUE YO, EL PARTICIPANTE, DESEO REALIZAR LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES:

\_\_\_\_\_

DURANTE LOS DIAS: \_\_\_\_\_.

YO EL PARTICIPANTE, DECLARO LO SIGUIENTE:

(lea cuidadosamente y ponga sus iniciales al final de cada párrafo)

1. \_\_\_\_\_ ha explicado, ilustrado y/o mostrado a mi satisfacción la naturaleza, riesgos y peligros de \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ y acepto estos riesgos.

2. Y estoy consciente de que en las actividades en las que participaré existe la posibilidad de sufrir lesiones, pérdidas, trauma o muerte. \_\_\_\_\_

3. Yo declaro mi intención de participar en estas actividades libremente y bajo mi propio riesgo y libero específicamente a \_\_\_\_\_ y a todos sus miembros de cualquier pérdida o daño como se indica en el punto 2.

4. Declaro que estoy libre de la influencia de alcohol o drogas y que no usaré ninguno de estos durante el desarrollo de las actividades en las que participaré. \_\_\_\_\_

5. Acepto seguir y acatar las instrucciones dadas por los miembros de \_\_\_\_\_

Sus guías, instructores o cualquiera de los empleados. \_\_\_\_\_

6. Acepto la responsabilidad de cubrir cualquier gasto que se realice en mi nombre o por mi causa como resultado de mis acciones. \_\_\_\_\_

Otorgo el derecho a \_\_\_\_\_ de utilizar fotografías y videos en los que aparezca para ventas o publicidad sin ningún tipo de compensación hacia mi persona.

DECLARO QUE HE ENTENDIDO CADA PÁRRAFO DE ESTA DECLARACIÓN

Firmado en \_\_\_\_\_ el día \_\_\_\_\_ del mes \_\_\_\_\_ de 200\_\_.

Nombre del Participante.

Nombre del Padre o Tutor

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Firma del participante

Firma del padre o Tutor

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Nombre de un Testigo

Firma del Testigo

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### CUESTIONARIO MEDICO

(Por favor lea y conteste cuidadosamente)

La información de este cuestionario será tratada de manera estrictamente confidencial.

1. Sufre o ha sufrido:

SI

NO

SI, ¿cuáles?

- |                           |                       |                       |       |
|---------------------------|-----------------------|-----------------------|-------|
| ▪ Enfermedad del corazón  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | _____ |
| ▪ Alergias                | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | _____ |
| ▪ Problemas psiquiátricos | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | _____ |
| ▪ Enfermedades congénitas | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | _____ |
| ▪ Otro                    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | _____ |

## 2. Sufre o ha sufrido:

- |             |                       |                       |       |
|-------------|-----------------------|-----------------------|-------|
| ▪ Asma      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | _____ |
| ▪ Diabetes  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | _____ |
| ▪ Epilepsia | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | _____ |
| ▪ Hemofilia | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | _____ |

## 3. ¿Se ha sometido a cirugía en los

Últimos dos meses?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	_____
--------------------	-----------------------	-----------------------	-------

4. ¿Está tomando algún medicamento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	_____
------------------------------------	-----------------------	-----------------------	-------

Que pueda alterar sus facultades

Físicas o mentales?

5. ¿Está embarazada?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	_____
----------------------	-----------------------	-----------------------	-------

Si contestó SI a cualquiera de las preguntas anteriores, tiene la obligación de avisar al encargado de las actividades.

En caso de accidente notificar a:

NOMBRE:

\_\_\_\_\_

DIRECCIÓN:

\_\_\_\_\_

CIUDAD:

---

TELEFONO:

---

YO RECONOZCO QUE HE LEIDO, ENTENDIDO Y ACEPTADO ESTE DOCUMENTO.

(Favor de copiar al pie de la letra la frase anterior con su puño y letra)

---

FECHA: \_\_\_\_\_

FIRMA: \_\_\_\_\_

### **13.- Elaboración de composta**

Para elaborar la composta se necesitan los siguientes materiales

- Residuos orgánicos. Tierra

Área para elaborar la composta: puede utilizarse una cepa (excavación directa en el piso)

- Dos contenedores a los cuales llamaremos COMPOSTEROS.
- Aserrín que impide la liberación de malos olores y absorbe el exceso de humedad.
- Cernidor con malla de alambre, que servirá para separar el producto ya biodegradado (que será la composta), de la materia orgánica todavía en proceso.
- Varilla para revolver la materia orgánica.

#### Primer paso

Se coloca en el fondo del compostero una capa de aserrín. Este impide la liberación de malos olores, la procreación de insectos y absorbe el exceso de humedad.

#### Segundo paso

Se coloca una segunda capa con los desechos alimenticios, si éstos están muy secos agregar un poco de agua para mantener la humedad. Las siguientes capas se intercalan siempre con una de aserrín. Antes de depositar la siguiente capa de desechos alimenticios, es recomendable revolver y humedecer las anteriores y siempre se rematará con una capa de aserrín seco.

#### Tercer paso

Aunque no haya desechos alimenticios que agregar, debe airearse cada tercer día, para permitir la liberación de los gases, producto de la descomposición y para proporcionar oxígeno al sistema. Se ventila, vaciando el contenido al otro contenedor, revolviendo con la varilla y se rocía con poco agua, sólo para mantener la humedad. Si se presenta mal olor, agregar más aserrín.

Las personas encargadas de esta actividad deberán utilizar cubre bocas y guantes.

#### Cuarto paso

Cuando esté casi lleno, se termina con una última capa de aserrín y se empieza a llenar otro compostero. Cada tres días, se destapa para revolver el contenido (como se indica en el paso anterior).

#### Quinto paso

Los desechos alimenticios se convertirán en composta entre los 60 y 90 días, dependiendo de la naturaleza de los desperdicios. Esto será, cuando el producto se observe homogéneo, café oscuro y desmenuzado. Se recomienda cernir a los dos

meses esta composta. El producto del cernido, se puede utilizar, y lo que queda en el cernidor se puede incorporar como materia orgánica a otro compostero.

El producto resultante (la composta), se utiliza como abono, ya que contiene todos los nutrientes que se necesita para ayudar a crecer a las plantas. Se puede usar en macetas o jardines, mezclándola con la tierra.

### **13.- Licor de mora**

El licor de morita es una deliciosa bebida que por sus ingredientes 100% naturales adquiere un sabor inigualable. El tiempo de preparación es de aproximadamente de 40 minutos con un grado de dificultad bajo.

#### **Ingredientes:**

500 gramos de mora silvestre

1 litro de alcohol de caña

1 litro de agua

1 kilo de azúcar

#### **Material de cocina:**

1 recipiente hermético de vidrio

1 olla para hervir

1 mortero de madera

1 colador

**Pasos para su elaboración:**

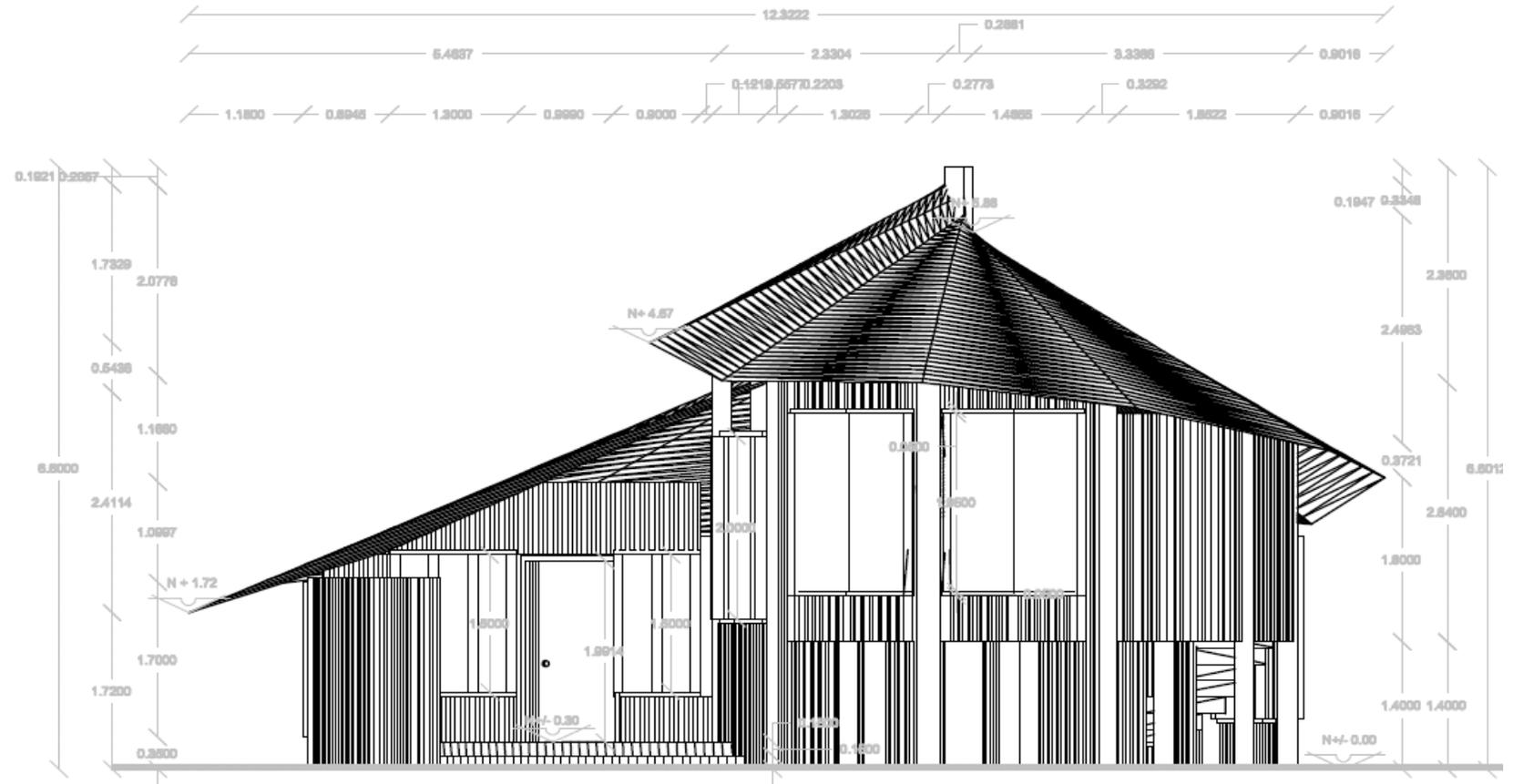
1. Se tiene que lavar y desinfectar perfectamente la mora silvestre aproximadamente 8 minutos; debido a que al ser un fruto del campo contiene diversas bacterias.
2. Una vez desinfectada la mora se le agrega el litro de agua y se pone a hervir aproximadamente 10 minutos en la olla. Dejar enfriar por 15 minutos aproximadamente.
3. Se vierte esa mezcla en un recipiente para machacar y con la ayuda de un mortero hasta que logre la consistencia de un puré.
4. Una vez que logre ésta consistencia, se vierte en el recipiente hermético de vidrio para su maceración; el licor de mora debe de macerarse aproximadamente 1 mes para lograr un mejor sabor.
5. Finalmente, al concluir el licor de morita está listo para consumirse.

Nota: Entre más sea el tiempo de maceración, el sabor mejorará notablemente





FIGURA 23 Fachada frontal y cubierta



FACHADA FRONTAL

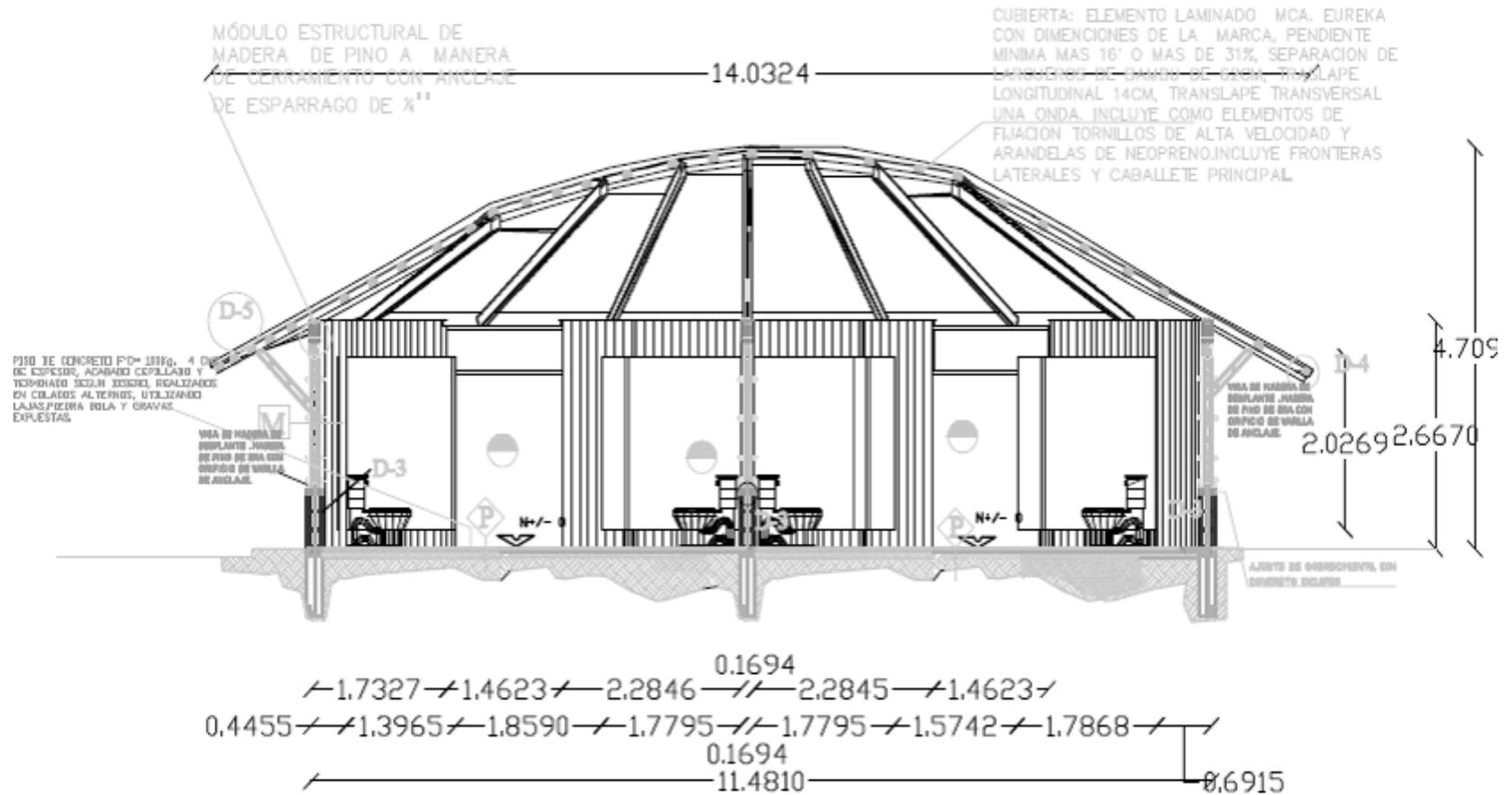
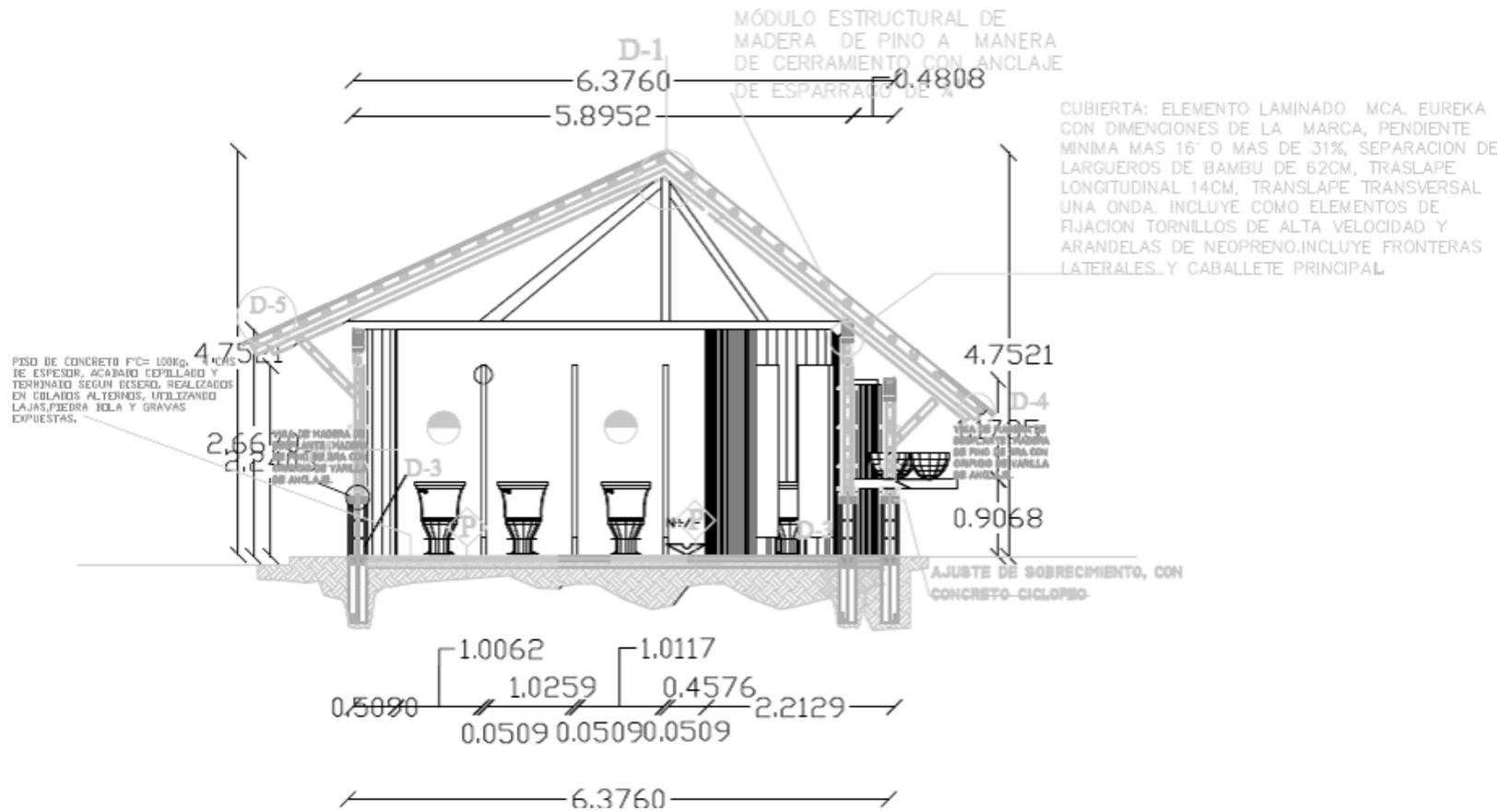


FIGURA 24 Corte frontal y baños



## LISTA DE TABLAS

Tamaño de la población de Xalapa	52
Coatepec, Xico, Veracruz y Boca del Río	
Instituto Nacional de Estadística	53
Geografía e Información 2008	
Frecuencia de los turistas en la	53
región de Xalapa – Veracruz Turistas según residencia	
Demanda anual total	54
Demanda por actividades	54
Ocupación hotelera Xalapa	55
Análisis de la competencia	58
Comparativa de precios	62
Porcentaje asistencia	82
Renta de casas de campaña	84
Meses de afluencia	85
Noches de hospedaje	86
Noches cabaña	86
Personas	87
Acompañante	87
Costos de hospedaje	89

Meses de mayor afluencia	89
Noches específicas	90
Personas por cabaña	90
Acompañante cabaña	91
Estilo de cabaña	92
Costos máximos	93
Frecuencia de actividades	94
Precios por actividades	94
Afluencia de actividades	95
Personas promedio	96
Acompañantes actividad	96
Características	98
Competencia	101
Precios Bosque Bello	105
Especificaciones sobre la región	120
Reciclaje	125
Perfil trabajador	185
Cédula de inversión	187
Gastos de operación	191
Gastos pre operativos	192
Depreciación	193

Salarios mensuales	194
Ingresos	195
Balance general	197
Estado de resultados	199
IETU	201
Flujo de efectivo	201
Periodo de recuperación	202
VPN y TIR	203

**LISTA DE FIGURAS**

	Página
Mapa del sitio	18
Modelo teórico del turismo alternativo	24
Horario de actividades	45
Estilos alternativo	47
Estilo campestre	47
Cabaña frontal	48
Cabaña interior	48
Cabaña interior 2	48
Turismo Alternativo	112
Frío y Calor	113
Espectacular 1	115
Espectacular 2	115
Espectacular 3	116
Base de datos	118
Micro localización	120
Plano bosque bello	122
Mapa 1	123
Macro localización	123

Campamento	128
Vista cabaña	128
Organigrama	176
Planta cubierta y fachada	212
Fachada frontal y cubierta	214
Corte frontal y baños	216

**LISTA DE GRÁFICAS**

	Página
Edad	72
Sexo	72
Registro de trabajo	73
Actividad con respecto a la naturaleza	74
Actividades extremas	75
Motivos	75
Hospedaje 2 años	76
Actividades familiares	77
Deportes extremos	77
Hospedaje cabaña	78
Acampado	79
Vacaciones	80
Noches vacaciones	80
Clientes 2009	81
Asistencia	82
Costos por acampar	83
Renta de casas de campaña	84
Meses afluencia	85
Noches de hospedaje	85

Noches	86
Personas	86
Acompañantes	87
Asistencia	88
Costos	88
Meses de mayor afluencia	89
Noches específicas	89
Personas cabaña	90
Acompañante cabaña	91
Estilo de cabaña	91
Costos máximo	92
Actividad sin hospedaje	93
Precios por actividades	94
Afluencia de actividades	95
Personas promedio	95
Acompañantes actividad	96
Características	98
Actividad popular	99
Competencia	100
Internet	101

## **CAPÍTULO IV CONCLUSIÓN**

### **Conclusiones:**

Concluyendo que el ecoturismo sugiere el cuidado en el uso de los recursos turísticos garantizando la permanencia del turismo como una actividad que se desarrolle y crezca económicamente. La protección del medio ambiente para conservar los recursos naturales, se evidencian en el seguimiento de estrategias basadas en el desarrollo turístico sustentable; es una inversión donde las comunidades, sobretodo rurales, son las principales beneficiadas de las utilidades resultantes del uso de sus propios recursos turísticos.

El planteamiento del problema se enfoca en comprobar que tan viable y conveniente para la zona resulta crear una estancia eco-turística que se encargue de detener la deforestación, cuidar los bosque y explotar las riquezas naturales para elevar el desarrollo económico de la zona. Se observó que el proyecto es viable, partiendo desde la aceptación del concepto, ya que propone una alternativa para el turismo con dos opciones muy atractivas para los tiempos que vivimos ahora, estas son un entretenimiento familiar o entre amigos sano y de precio accesible, y por otro lado la convivencia con la naturaleza que resulta una actividad que con el estilo de vida que el campo laboral y estudiantil, nos exige el mundo hoy en día no es posible realizar frecuentemente.

Otro aspecto relevante que ofrece este proyecto es la conservación de la naturaleza, así como la concientización por ayudar a conservar nuestro planeta sano, ya que cada vez podemos ver que la destrucción forestal es una de las principales causas de los desastres ambientales que vivimos hoy en día como por

ejemplo la extinción de especies animales, calentamiento global, desastres naturales y cambios climáticos exagerados, entre otras consecuencias que esto conlleva.

Se analizó que el mercado potencial se encuentra entre un rango de 22 a 30 años con un nivel adquisitivo C, C+, el cual está interesado en tener contacto con la naturaleza así como del cuidado y preservación de la misma. Este mercado potencial está interesado en realizar actividades deportivas que impliquen un grado físico mayor, el cual haga explotar sus emociones de aventura, a este le gusta salir con los amigos en aquellos meses que implican temporada vacacional o puentes vacacionales como lo es marzo, abril, junio, julio y diciembre.

El 88% del mercado encuestado está interesado en asistir a la estancia y en contratar los servicios que está ofrece, como lo son las actividades las cuales presentan una demanda alta, así como el hospedaje en cabañas y tiendas de campaña.

La cercanía a la ciudad de Xalapa, Capital del estado, una de las más importantes población estudiantil resulta ser un atractivo extra, ya que le permite a los interesados sobre todo estudiantes darse la oportunidad de conocer este servicio y romper las barreras de que no existe oportunidad, tiempo, o falta de organización, ya que mediante una campaña publicitaria adecuada para posicionar todos los servicios que se ofrecen en la mente de nuestros consumidores, presentándoles la oportunidad de organizar su viaje a un mejor costo, sin tener que viajar muy lejos.

Es necesario demostrarle al consumidor lo importante que es satisfacer sus necesidades, por lo que se diseñó un estilo rústico, natural a mejor costo, y muy cerca de ellos. Además de fomentar el deporte entre la gente joven, el proyecto promueve hábitos favorables para la salud, como lo es el no fumar, ingerir bebidas alcohólicas con moderación y comer sanamente.

Por otro lado como se mencionó en los objetivos, se fomentará el desarrollo económico de la zona, ya que en el primer año se planea contratar como mínimo para las necesidades básicas de la empresa a 23 empleados, así como incrementar la economía de dicha zona para mejorar la calidad de vida de los que ahí habitan, ya que el turismo atraído por la zona usualmente recorre los alrededores para conocer el lugar y por consiguiente consume productos típicos.

Una ventaja más que se puede considerar es que gracias a la alza en el turismo que se ha generado en el estado de Veracruz, no sólo en las épocas vacacionales, sino también los fines de semana, ésta se ha convertido en una ciudad turística cada vez más familias y jóvenes se desplazan de toda la república.

Los programas de diferentes actividades bien definidos y con instructores y personal capacitado para garantizar seguridad, así como el estilo único de amplitud en medio del bosque, hace de la estancia un proyecto turístico inigualable, gracias a su vegetación y clima que lo rodean. Esto da como resultado que los visitantes convivan con la naturaleza y aprovechen de los recursos provenientes de esta, creando en ellos conciencia de lo importante que es conservarla. Sumando a más beneficios las actividades ofrecidas no causan ningún daño al medio ambiente y son de un precio muy accesible.

Al construir en esta zona no se talarán árboles porque los planos están diseñados estratégicamente para evitar la tala innecesaria.

Mencionando el ecoturismo es uno de las actividades que cada vez se realizan más en nuestro país gracias a Secretaría de Turismo la cual se ha encargado de fomentarlo a través de publicidad.

El apoyo a un proyecto como este creará una gran demanda por parte de la gente joven, y siendo éstos la mayoría de la población actualmente (y basándonos en el estudio de mercado realizado), podemos concluir que dicho apoyo resultará en un beneficio para la sociedad y por supuesto para los inversionistas.

Entrando en el análisis financiero se observó una fluidez muy notable en cuanto a los ingresos, aclarando que los porcentajes tomados para hacer el estudio financiero se calcularon desde punto de vista casi pesimista en el que podemos notar que la mayoría de los porcentajes de ocupación de hospedaje fueron tomados de las estadísticas del gobierno del estado de Xalapa del año 2006, y oscilan en el 50% aproximadamente. Pensando que los ingresos reales fueran similares a los proyectados, aún así se consideró como un proyecto viable, gracias a su inversión que es muy razonable para la dimensión del proyecto.

En términos financieros este proyecto se considera rentable como ya se mencionó anteriormente se están proyectando ingresos pesimistas. Las utilidades netas en un promedio de seis años que es el periodo de tiempo que se tomó para la proyección de este son de \$ \$388,090.72.

El periodo de recuperación de la inversión que se estima a partir de estas utilidades es de 3 años 8 meses, el cual es un periodo a mediano plazo y se considera aceptable ya que el proyecto promete un importante crecimiento gracias al apoyo del gobierno hacia este tipo de actividades eco-turísticas. El valor presente neto calculado es positivo y la tasa interna de retorno es de 13%, lo que nos indica que el proyecto es rentable. El rendimiento sobre la inversión es del 25%, esto quiere decir que ganamos 25 centavos por cada peso invertido, lo cual resulta bastante atractivo para los inversionistas.

Se podría considerar que a lo largo del tiempo la publicidad que se planea desarrollar en los diferentes medios de comunicación y la publicidad de boca en boca que es la más efectiva, se espera que año con año haya mayores ingresos viniendo de una mayor ocupación tanto en los hospedajes de cabañas como en las casas de campaña, las actividades y el restaurante.

Es un excelente proyecto con el que creará y formará tanto conciencia como cultura ambiental, para salvaguardar las riquezas naturales que posee el bello Estado de Veracruz. El medio ambiente necesita un gran apoyo por parte de los seres humanos.

## BIBLIOGRFÍA

Anuario estadístico del estado de Veracruz 2007 INEGI.

[http://www.xalapa.gob.mx/gobierno/pmd/anexos/Estadisticas\\_Basicas.pdf](http://www.xalapa.gob.mx/gobierno/pmd/anexos/Estadisticas_Basicas.pdf)

Cuadrado Roura, Juan R. et al., *Política económica*, tercera edición, Madrid, Editorial. Mc Graw Hill, año 2004, p. 254.

Daltabuit Godás, Magalí et al., *Ecoturismo y desarrollo sustentable*, Editorial: CRIM, año 2000, pp. 136-142.

Índice de Niveles Socioeconómicos AMA 2006 <http://www.amai.org/niveles.php>.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2008.  
[www.inegi.gob.mx/inegi/default.aspx](http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.aspx).

Mochon, Francisco *Economía y turismo*, editorial Mc Graw Hill, Interamericana de España, año 2004. p. 365.

Lamb Hair, McDaniel, Marketing, México, 6° edición, editorial Thomson, año 2002, pp . 502-511.

Ley General de Sociedades Mercantiles, 2007, Artículo 89, 213, 214, 216.

Parkin ,Michael y Esquievel, Gerardo, *Microeconomía*, quinta edición 2001, editorial Addison Wesley.. Pp. 37-62.

R. H. Manson y G. Williams-Linera, *Memorias del taller sobre conservación y uso sustentable del bosque mesófilo de montaña en el centro de Veracruz*, 2000 p. 99.

Secretaría de economía. [www.economíasonora.gob.mx](http://www.economíasonora.gob.mx).

Secretaría de turismo, [www.sectur.gob.mx](http://www.sectur.gob.mx).

Secretaría de Turismo define al Turismo Alternativo; [www.sectur.gob.mx](http://www.sectur.gob.mx).

Zamorano, Casal, F. Manuel, Turismo Alternativo: Servicios turísticos diferenciados: animación, turismo de aventura, turismo cultural, ecoturismo, turismo receptivo, México ed. Trillas, año 2002, p. 145.