



Plan de Negocios para la Sociedad Cooperativa de Servicios Turísticos “Bahia Blanca”.

Amigos de Sian Ka'an

2003

Cita:

Quintana Roo, Mexico

Para más información se ponen en contacto con: Pamela Rubinoff, Coastal Resources Center, Graduate School of Oceanography, University of Rhode Island. 220 South Ferry Road, Narragansett, RI 02882. Teléfono: 401.874.6224 Fax: 401.789.4670 Email: rubi@gso.uri.edu

Este proyecto (1998-2003) pretende la conservación de los recursos costeros críticos en México construyendo capacidad para las ONGs, Universidades, comunidades y otros usuarios claves públicos y privados, con ello promover un manejo integrado costero participativo y realizar la toma de decisiones. Esta publicación fue hecha posible a través del apoyo proporcionado por la Agencia estadounidense para la Oficina del Desarrollo Internacional de Ambiente y Oficina de Recursos Natural para Crecimiento Económico, Agricultura y Comercio bajo los términos del Acuerdo Cooperativo #PCE-A-00-95-0030-05.





Plan de Negocios para la Sociedad Cooperativa de Servicios Turísticos “Bahía Blanca”

Manejo Integrado de Recursos Costeros

Amigos de Sian Ka'an, A.C.



Liliana Rodríguez Cortes

Agosto, 2003

AGRADECIMIENTOS

A todos los integrantes de la Sociedad Cooperativa de Servicios Turísticos “Bahía Blanca” por su colaboración, participación y entusiasmo en la elaboración del proyecto: Oscar Nemesio Salazar Aguilar, José Enrique Castro Gutiérrez, Marcelo González Gómez, Pablo Arturo Castro Gutiérrez, Hipólito Silva López, Víctor Manuel Castro Gutiérrez, David Huix Arques, José Efraín Canche Cahuich, Hugo Alfonso Catzín Batun, Manuel Puc Batun, Jorge Armando Castro Gutiérrez, Víctor Manuel Castro Gutiérrez, Jorge Vicente Batun Allen, Román Miguel González Ancona, Gerardo Arreola Cruz, Jorge A. Catzín Batun, Einer Salazar Aguilar, Jesús Hernández Tolentino, Nemesio Salazar Young, Carlos Vidal Batun, Mario Arnulfo Catzín Batun.

A los prestadores de servicios turísticos independientes por su participación en las reuniones y talleres: Evaristo Sánchez Poot, Alejandro Wood Jiménez, Luis Felipe Polanco Canto, Gabino Alfonso Sánchez Poot, Fortunato Herrera Vivas, Eyden Fernando Rivero Alamilla.

A la Universidad de Quintana Roo, Departamento de Ciencias Sociales por su gran ayuda y asesoría en el taller para la realización del análisis FODA, especialmente a la M.C. Crucita Ken y al Lic. Lenin Ávila Venegas; al Departamento de Turismo Alternativo, Lic. Richard Marco y Luis Fernando Amescua por su apoyo en los Talleres de Primeros Auxilios y Diseño de circuitos.

A la comunidad de Xcalak en general por su hospitalidad e información en especial a Silvia Fernández, Isabel González Pavón, Tarcila Reyes Rivero, muy en especial al Sr. Adolfo Young y Allan Threatt por el préstamo de sus instalaciones para la realización de los Talleres y reuniones.

Al Dr. Tomas Camarena por el permiso de uso de las instalaciones de la oficina del guarda parque.

A Amigos de Sian Ka-an, A.C. en especial a Carlos López Santos, Marco Lazcano Barrero y Gonzalo Merediz.

Al Centro de Recursos Costeros de la Universidad de Rhode Island, en especial a Pam Rubinoff.

A la Agencia Internacional de Desarrollo de Estados Unidos por el financiamiento de este proyecto lo que hizo posible su realización.

CONTENIDO

<u>AGRADECIMIENTOS</u>	2
<u>1. RESUMEN EJECUTIVO</u>	5
<u>2. INTRODUCCIÓN</u>	6
<u>3. LA EMPRESA</u>	7
<u>3.1 Información sobre la empresa</u>	7
<u>3.1.1 Nombre:</u>	7
<u>3.1.2 Logotipo</u>	7
<u>3.1.3 Slogan</u>	8
<u>3.1.4 Misión</u>	8
<u>3.1.5 Visión</u>	8
<u>3.1.7 Objetivos específicos</u>	9
<u>3.1.8 Organización: Descripción de puestos y funciones</u>	9
<u>3.1.9 Domicilio</u>	10
<u>3.1.10 Giro comercial</u>	10
<u>3.1.11 Listado de necesidades iniciales</u>	10
<u>3.1.12 Inversión inicial</u>	12
<u>3.2 Productos</u>	12
<u>3.2.1 Inventario de atractivos eco turísticos</u>	12
<u>3.2.2 Descripción de los tours</u>	20
<u>3.2.3 Análisis de ventajas y desventajas de los productos de la empresa</u>	25
<u>3.2.4 Análisis de la problemática que se puede presentar en contra de los productos de la empresa.</u>	25
<u>3.2.5 Análisis de los servicios públicos con los que cuenta Xcalak</u>	26
<u>3.3 Análisis económico</u>	26
<u>3.3.1 Integración de los costos del producto</u>	26
<u>3.3.1.1 Costos de inversión</u>	26
<u>3.3.1.2 Costos de operación</u>	26
<u>3.3.1.3 Cuantificación de los beneficios por actividad</u>	27
<u>3.3.1.4 Otros costos que debemos considerar</u>	27
<u>3.3.2 Margen de utilidad</u>	27
<u>3.3.3 Precio de los servicios. Costos Vs. Precios de mercado</u>	27
<u>3.4 Mercado</u>	30
<u>3.4.1 Identificación del perfil del mercado meta</u>	30
<u>3.4.1.1 perfiles de mercado existente</u>	30
<u>3.4.2 Estudio de mercado</u>	32
<u>3.4.3 Perfil del mercado objetivo</u>	34
<u>4. Plan de negocios</u>	35

4.1 Análisis de la empresa	35
4.2 Plan de mercadotecnia	37
4.2.1 Objetivos de ventas	37
4.2.2 Objetivos y estrategias de mercadotecnia	37
4.2.2.1 Estrategias de posicionamiento	37
4.2.2.2 Estrategias de la mezcla de mercadotecnia	38
4.3 Presupuestos y calendario del Plan de Mercadotecnia	39
5. conclusiones y recomendaciones	40
6. REFERENCIAS	41
7. ANEXOS	42
7.1 inversión inicial y análisis de desgaste por año	42
7.2 costos de inversión	43
7.3 costos de operación	46
7.4 cuantificación de la demanda y los beneficios por actividad año 1 a 10	49
7.5 utilidad esperada cada año	54
7.6 costos de base de los tours	55
7.7 cuestionario para el turista	58
7.8 Resultados de las encuestas realizadas	61
7.9 Mapas de los Tours	64

1. RESUMEN EJECUTIVO

Xcalak es una de las comunidades de pescadores mas importante a orillas del Mar Caribe Mexicano, se encuentra localizada en el municipio de Othón P. Blanco, al sur del Estado de Quintana Roo. Rodeada, por el mar caribe al este con una estructura arrecifal típica y por lagunas y zonas inundables al oeste, haciendo de éste un lugar de gran riqueza y belleza escénica.

Los pobladores de Xcalak dependen de las épocas de captura de langosta, caracol, y escama como su principal actividad económica recientemente parte de la población ha optado por realizar actividades de turismo para diversificar sus ingresos económicos. En 1993 las autoridades estatales comenzaron a vislumbrar el desarrollo de la zona sur del Estado mediante el Corredor Turístico Costa Maya que abarca toda la zona costera desde el límite internacional con Belice en el sur, hasta Pulticub (límite sur de la Reserva de la Biosfera de Sian Ka'an) en su parte norte.

Los miembros de esta comunidad vieron esto como una oportunidad para integrarse al desarrollo turístico, de modo que en 1999 con el apoyo de Amigos de Sian Ka'an, A.C. se organizó y formó una sociedad Cooperativa de Servicios Turísticos Bahía Blanca, de Xcalak Quintana Roo, que a la fecha continúa en un proceso lento de consolidación, debido principalmente a la falta de capacitación, infraestructura y visión empresarial. Por este motivo y a petición de la cooperativa se desarrolló el Plan de negocios con la finalidad de fortalecer los servicios turísticos que ofrecen, implementando un estudio de mercado, un estudio técnico, un estudio de evaluación financiera y un diseño de estrategias promocionales y mercado lógicas, que les permita incrementar sus recursos económicos y a la vez el aprovechar de manera sustentable los recursos naturales con los que cuentan.

Este proyecto beneficiará de igual forma a los demás sectores de la comunidad interesados en ofrecer servicios turísticos, que no ofrece la cooperativa como: hospedaje, alimentación, venta de artesanías, etc. por la afluencia de turistas que la cooperativa pueda captar para la comunidad, generando de esta manera empleos indirectos.

Como parte del fortalecimiento se integra en este documento una visión empresarial para la cooperativa lo cual le dará mayor competencia en el mercado, con un nuevo logotipo, un slogan, su visión, misión y objetivos específicos bien definidos.

Partiendo de la organización estructural de la cooperativa se integro un agente de ventas y un asesor fiscal los cuales serán la base para una mayor cobertura promocional y administrativa.

Se integró un inventario de atractivos del cual se partió para el desarrollo del los tours haciéndose una descripción de cada uno de ellos y analizando las ventajas y desventajas de los mismos, así mismo estos tours se realizaron de acuerdo a la demanda presentada en el estudio de mercado. Para integrar los costos de los tours se tomo un costo base, de acuerdo a lo que se necesita para operar el tour, comparándose con los precios de mercado. Por lo tanto tenemos que para los tours que se diseñaron el costo promedio es el siguiente: para el recorrido de Aventura natural es de \$250 pesos por persona, Buceo en el parque nacional "Arrecifes de Xcalak" \$400 pesos, Snorkel \$200 pesos y Pesca con mosca \$1400 pesos por persona, estos costos están estandarizados a grupos de 4 personas para poder realizar de manera clara el calculo de beneficios (ingresos), pero los costos dependen del número de turistas que tomen el tour, claro esta que mientras mas turistas sean el costo es menor tomando en cuenta que la capacidad máxima es de 6 turistas por lancha. Para el primer año de operación se estima tener un total de 576 visitantes para buceo y 576 para snorkel, para aventura natural 432 y 108 para pesca con mosca, con una tasa de crecimiento anual de 3% durante la vida útil del proyecto (estimado a 10 años).

La integración de los costos del proyecto se obtuvo mediante un análisis económico de costos de inversión y costos de operación. De la cual se obtuvo que se requiere una Inversión inicial de \$703,912.80. La cooperativa puede buscar un financiamiento para la inversión inicial, para lo cual será necesario correr un modelo de evaluación, con el cual se conocerán los indicadores la TIR (Tasa interna de retorno) y la VAN (Valor actual neto) con una tasa de descuento de 6%, que nos indicará la rentabilidad del proyecto.

2. INTRODUCCIÓN

Se habla de un Desarrollo sustentable como: “mejorar la calidad de vida humana sin rebasar la capacidad de carga de los ecosistemas que lo sustentan” informe de Brudtland (1987) entonces, el ecoturismo contribuye a ser un catalizador para motivar a que el sector turismo en su conjunto sea ecológicamente sostenible, valorando y respetando los recursos para las generaciones futuras, incrementando los beneficios económicos y sociales para las comunidades anfitrionas, contribuyendo activamente a la conservación de sus recursos naturales y a la integridad cultural e incrementando la sensibilización de los visitantes respecto a la conservación del patrimonio natural y cultural. Es así como el planificar debidamente un desarrollo turístico comunitario contribuye de forma transparente a definir y regular el uso racional de sus recursos a escala local.

La costa sur del estado de Quintana Roo desde 1993 se ha vislumbrado como un destino turístico de bajo impacto en uno de los Corredores Turísticos de mayor importancia en los últimos años, el llamado, Corredor Turístico Costa Maya, que abarca desde Punta Herrero hasta Xcalak. Esta última comunidad de pescadores compuesta de 360 habitantes aproximadamente fue fundada de acuerdo a datos histórico el 19 de mayo de 1900, época en la cual fue uno de los puertos mas importantes del caribe mexicano, y que después de un tiempo se ha visto afectada en la disminución de su recurso pesquero por un exceso de explotación del mismo.

Ante esta situación la comunidad tuvo la iniciativa de proponer un ANP que permitiera el aprovechamiento y manejo racional de sus recursos naturales marinos en base a la pesca y el turismo. Es así como a través de diversas reuniones con autoridades correspondientes se crea el ANP con categoría de Parque Nacional “Arrecifes de Xcalak” y se decreta el 27 de noviembre del 2000 en el periódico oficial.

Dada la iniciativa de creación del Parque y viendo la oportunidad de integrarse al desarrollo del corredor Turístico Costa Maya, miembros de la comunidad con apoyo de Amigos de Sian Ka-an, A.C. se organizaron y formaron en 1999 la Sociedad Cooperativa de Servicios Turísticos Bahía Blanca, de Xcalak Quintana Roo, que a la fecha continúa en un proceso lento de consolidación, debido principalmente a la falta de capacitación, infraestructura y visión empresarial. Por este motivo y a petición de la cooperativa se desarrolló el siguiente Plan de negocios con la finalidad fortalecer los servicios turísticos que ofrecen, implementando un estudio de mercado un estudio técnico, un estudio de evaluación financiera y un diseño de estrategias promocionales y mercado lógicas, que les permita incrementar sus recursos económicos y mejorar su calidad de vida. la vez la protección y aprovechamiento de los recursos naturales con los que cuentan.

3. LA EMPRESA

3.1 Información sobre la empresa

3.1.1 Nombre:

Sociedad Cooperativa de Servicios Turísticos “Bahía Blanca”

3.1.2 Logotipo

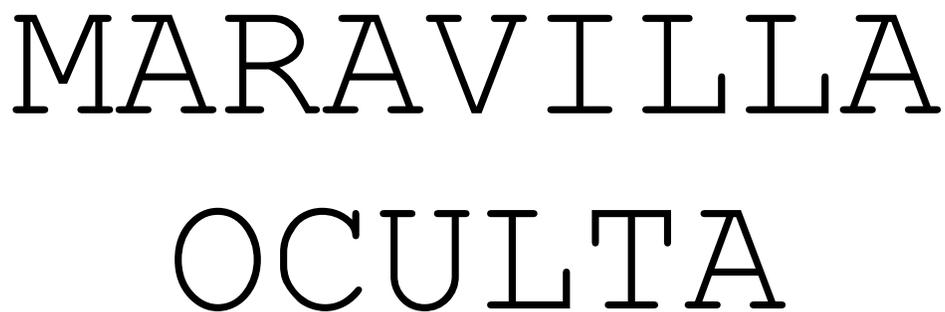
Los logotipos, son formas o características que representan el nombre de la empresa o producto, en el siguiente logotipo se representan formas distintivas de sobre los tours y el lugar; encontramos la figura del estado de Quintana Roo con el símbolo de la bandera de buceo una de las actividades con mas demanda en Xcalak, el Tarpon (Megalops atlanticus) una de las especies de pez importante para la captura y liberación (Fly fishing), el manglar representa los canales y a división natural que se forma entre la península de Xcalak (en México) y Cayo Ambergris (en Belice) y finalmente el sol representando que desde Xcalak puedes apreciar los hermosos amaneceres desde el mar caribe y atardeceres por la parte de la bahía.



Figura 1 Logotipo de la Sociedad Cooperativa de Servicios Turísticos “Bahía Blanca”

3.1.3 Slogan

El slogan es una frase con fines publicitarios designada a grabarse en la mente del publico a quien va dirigido el servicio. En este caso se pensó en una “Maravilla Oculta” aludiendo a Maravilla como la riqueza de los recursos naturales que se encuentran en los tours y Oculta, como ultima comunidad habitada en la costa sur del mar caribe mexicano. (figura 2)



MARAVILLA
OCULTA

Figura 2 Slogan de la Sociedad Cooperativa “Bahía Blanca”

3.1.4 Misión

Ser una empresa líder que se desarrolle en forma armónica y sustentable, teniendo como eje principal una actividad turística de bajo impacto sin alterar o dañar negativamente los recursos naturales originarios de la región.

3.1.5 Visión

Ofrecer servicios de turismo alternativo con gente altamente capacitada y certificada para brindar un mejor servicio y seguridad al cliente.

Ser una empresa que por medio de la calidad competitiva sea un líder para traer turismo especializado y ofrecer lo mejor de la zona.

3.1.7 Objetivos específicos

- Involucrar a los sectores de la comunidad interesados en ofrecer servicios turísticos, que no ofrece la cooperativa como: hospedaje, alimentación, venta de artesanías, etc. Generando empleos indirectos como una alternativa económica.
- Desarrollar e impulsar un turismo de bajo impacto en la zona y poderlo tomar como modelo para la Costa Maya.
- Buscar la integración de la población en las actividades turísticas con la finalidad de no ser desplazados al momento de tener la zona su despegue económico.
- Educar al turismo que nos visita mediante la interpretación ambiental en los tours que se desarrollen, hacer énfasis de que se encuentran visitando un área natural protegida.
- Dar a conocer la importancia historia de este sitio turístico.

3.1.8 Organización: Descripción de puestos y funciones

Organigrama de la empresa

El siguiente organigrama presenta la forma estructural en la que se encuentra la Cooperativa Turística actualmente, solo se han agregado dos áreas (el Asesor fiscal, el Agente de ventas y los guías) con esto puede ir adecuando su forma de cooperativa a una visión empresarial lo que la puede hacer mas competitiva en el mercado.

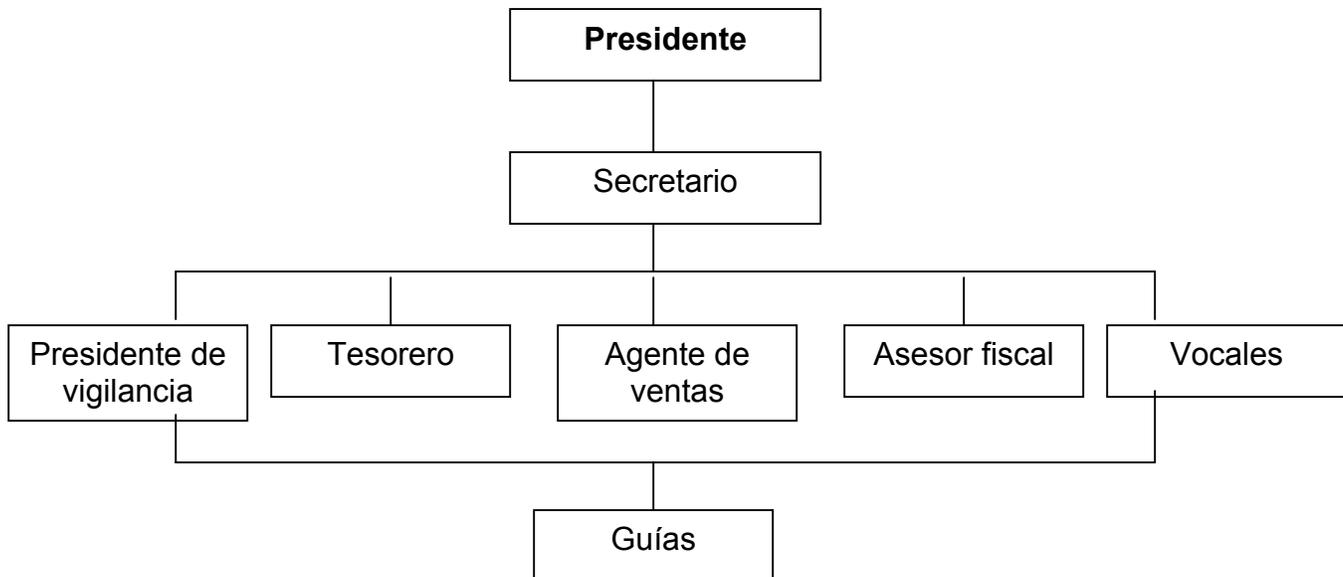


Figura 3 Organigrama de la Sociedad Cooperativa “Bahía Blanca”

Descripción de puestos y funciones

Presidente: Vigilar el buen funcionamiento de la institución tanto en cuestiones administrativas, contables, fiscales, legales, de operación, así como integrar expedientes de empresas con las que se tenga contacto.

Secretario: Se encarga de suplir al presidente , de organizar las reuniones de la cooperativa y escribir las minutas.

Presidente de vigilancia: Vigilar que el presidente este llevando a cabo sus funciones, sin alterar el orden de la cooperativa.

Tesorero con ayuda del Asesor fiscal: Pagar a proveedores, cobro de los adeudos, distribuir y administrar los ingresos y egresos, pago de nomina, solventar los gastos de la empresa, inventariar los gastos de la empresa, inventariar el equipo de trabajo, rendir declaraciones ante la SHCP, llevar la contabilidad de la empresa.

Agente de Ventas: Promocionar y difundir los productos, verificar que todo el proceso de venta por medio del cual llega el producto hasta el consumidor sea el adecuado. Fijar precios del producto y su actualización, analiza el mercado y sus movimientos.

Guías: Dar los recorridos a los turistas, con la explicación previa de cada sitio que se visite y dependiendo de la actividad que se realice. Mantener en buenas condiciones el equipo que se utiliza para el tour, estudio y diseño logístico para los sitios turísticos, servicio a clientes en segunda estancia.

3.1.9 Domicilio

Hermenegildo Galeana entre Pedro Moreno y Av. José Ma. Morelos, Xcalak Quintana Roo

3.1.10 Giro comercial

Esta es una Cooperativa Turística que se encarga de vender servicios turísticos de bajo impacto en Xcalak y sus alrededores.

3.1.11 Listado de necesidades iniciales

Recursos Humanos: se les considera como el personal necesario aparte de los miembros de la cooperativa, los cuales trabajaran con una salario establecido.

1 asesor fiscal,
1 secretaria
1 agente de ventas
guías

Recursos Técnicos: el equipo necesario tanto de oficina como de operación de los tours (Tabla 1)

Concepto	Cant.
Computadora evertec ensamblada	1
Instalación de Internet	1
Impresora HP deskjet 3420C	1
Regulador de 1200W	1
Escritorio	1
Sillas	1
Pagina web	1
Instalación de Internet	1

Concepto	Cant.
Lanchas (23 pies)	1
Lanchas (26 pies)	3
Motores p/ lancha 40 Hp	1
Motores p/ lancha 60 Hp	3
toldos para lancha	3
Cojines para lancha	3
Escaleras para lancha	3
Trabajo de F.V. Para adecuar	3
Alfombra para lancha	3
Visores	14
Snorkel	14
Aletas	14
Chalecos Salvavidas	14
tanques de buceo	7
Chalecos BCD	7
Reguladores	7
Consola para regulador	7
Neoprenos	7
Cinturones	7
Pastillas de lastre 3 lb.	10
Pastillas de lastre 4 lb.	5
Pastillas de lastre 5 lb.	5
Compresora	1
Cañas para Fly fishing	1
Líneas .40 x 800 mts	1
Carretes SBE5B23S	1
Anzuelos SBE D33 40ª	1
Radios VHF Banda marina	4
Binoculares 8 x 35	7
Libros de aves de Norte América	4
Libros de aves de México	4
Tarjetas de corales	4
Tarjetas de peces	4
Botiquines de Primeros Auxilios	4
Hieleras	4

Tabla 1 Equipo requerido para la operación de los tours y la oficina.

3.1.12 Inversión inicial

Para que la Cooperativa Turística pueda empezar a operar sus servicios necesita una inversión considerable de \$ 703, 913.76 pesos. (Anexo 7.1)

3.2 Productos

3.2.1 Inventario de atractivos eco turísticos

La comunidad de Xcalak cuenta con un área natural protegida con categoría de **Parque Nacional Arrecifes de Xcalak**, decretado el 27 de noviembre del 2000, con una superficie de 17, 377 hectáreas. Esta área fue creada como una iniciativa de la misma comunidad, organizándose en un comité comunitario para proteger y aprovechar sus recursos costeros – marinos.

Localización geográfica

Xcalak se localiza en la parte sur oriental de la costa de Quintana Roo en la Península de Yucatán, región denominada Costa Maya, a 196 Km. de la ciudad de Chetumal, capital del estado. Limita al sur con la frontera de Belice, formándose una división natural con un sistema de canales de mangle llamado Boca Bacalar Chico (Carranza et all, 1996).

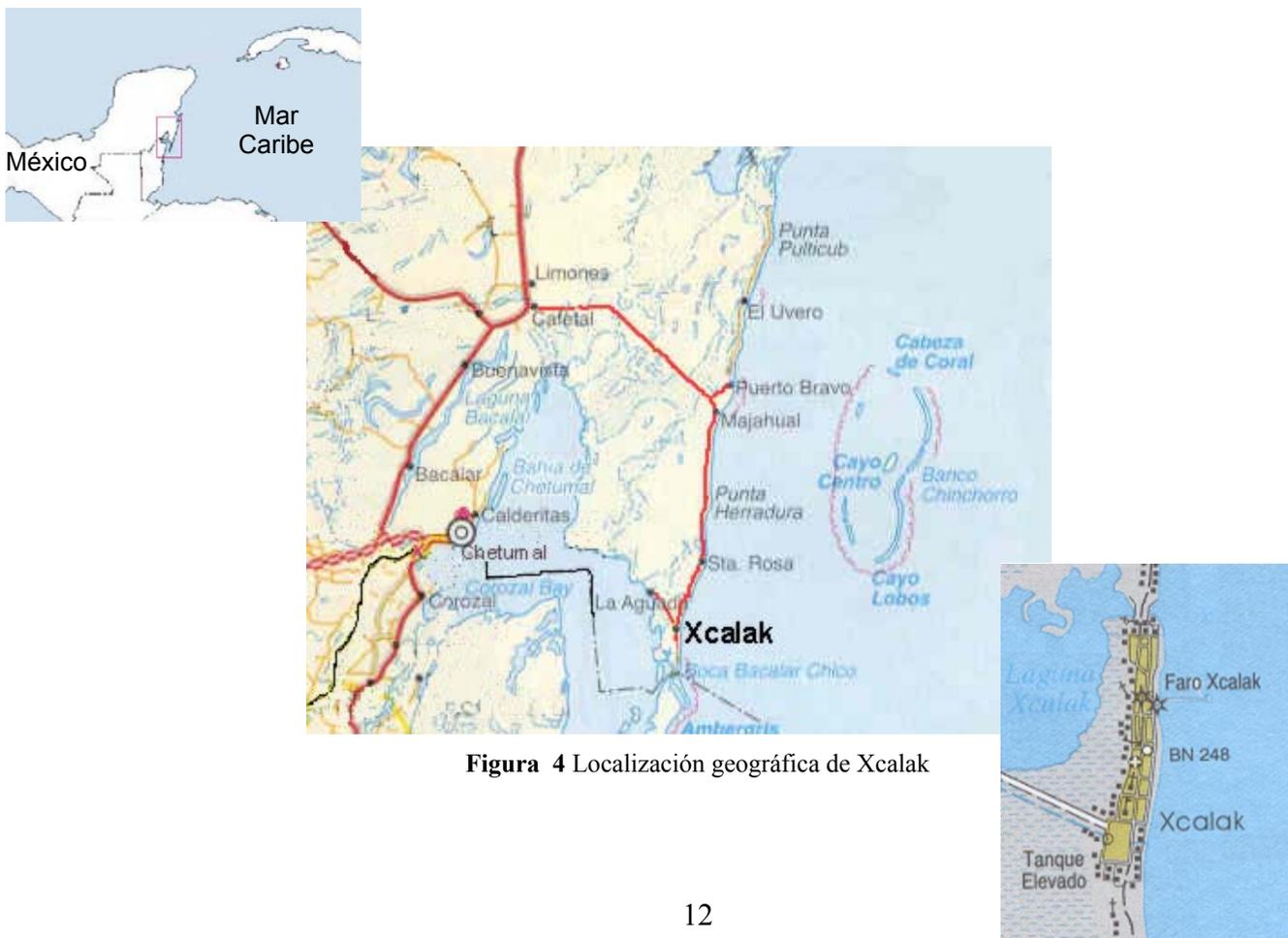


Figura 4 Localización geográfica de Xcalak

Sus coordenadas geográficas son aproximadamente 18° 16'20'' de latitud norte y 87°50'10'' de longitud oeste de Greenwich, su altitud corresponde al nivel del mar. La región donde se ubica Xcalak conforma una península de tierra limitada al oriente por el Mar Caribe y al occidente por las aguas poco profundas de la amplia Bahía de Chetumal. Conforme avanza al sur esta península va reduciendo su anchura, de tal manera que a la latitud de Xcalak su anchura no es mayor de 4.5 km., la península continua estrechándose aun mas al sur de Xcalak terminando en el canal de Boca Bacalar Chico, que separa a Xcalak de la Isla de San Pedro (o cayo Ambergris) en Belice, marcando parte del límite internacional entre ambos países.

En la Región de Xcalak próximo a la costa se localiza una serie de lagunas litorales, así como en el resto del territorio zonas inundables permanentes o intermitentes, pantanos, manglares, lagunas someras, etc. (Gobierno del Estado de Quintana Roo, 1999)

Medios de acceso a los puntos de entrada

La región de Xcalak cuenta con tres vías de acceso :

Transportación Marítima: El nuevo muelle de Mahahual es el punto donde arriban diversas navieras procedentes del mar caribe de aquí se puede partir e ir a Xcalak, el cual, se encuentra a 60 Km. de Mahahual.(Secretaria de turismo, Q.Roo)

Transportación Terrestre: Xcalak se encuentra aproximadamente a 196 km de Chetumal, 422 km de Cancún y 447 km de Mérida. La ciudad de Chetumal es la mas cercana, la cual cuenta con servicio de autobuses que cubren la ruta Chetumal-Mahahual-Xcalak, los horarios son de 6:30 am y 3:30 pm.

Transportación Aérea: Se puede volar de cualquier continente y país a la ciudad capital de México, para conectar el vuelo diario (excepto sábados) a la ciudad de Chetumal capital del estado de Quintan Roo, con duración de 95 minutos de vuelo, otra manera de llegar es viajar a la ciudad de Cancún en el estado de Quintana Roo, México, y trasladarse en el vuelo regional los lunes, miércoles y viernes a Chetumal con duración de 70 minutos. Ya en la ciudad de Chetumal puede seguir por vía terrestre. Xcalak cuenta con una aeropista de 800 metros de longitud ubicada a 3.3 Km. hacia el sur de poblado.

Circulación interna

- Caminos y carreteras para vehículos motorizados y no motorizados.
- Ruta acuática marina.

Descripción de los recursos visuales globales:

- Configuración básica del terreno: Terreno plano
- Variedades de elementos geomorfológicos: Grutas
- Variedad de elementos hidrológicos: Cenotes, pozos, lagunas, playas, mar y bahía.
- Variedad de patrones de vegetación: selvas mediana y bajas, humedales, sabanas, dunas costeras, manglares, islotes, petenes, pastos marinos y algas.
- Efectos en el uso humano del suelo (elementos discordantes): carreteras, alambrados eléctricos, casas destruidas y semi – destruidas, relleno en el manglar, quemas, limpieza de terrenos, deforestación.

Patrones climáticos:

- Clima: Según Copen se presenta un clima tropical lluvioso AW
- Temperatura: Al encontrarse en la zona intertropical de convergencia y a poca altitud las temperaturas mínimas extremas son mayores de 18° C, la temperatura media anual se presenta entre 26.5° C y las máximas oscilan entre 31 y 34° C. Siendo los meses mas cálidos abril, mayo y junio, y los meses mas fríos diciembre, enero y febrero.
- Precipitación media anual: 1300 mm
- Lluvias: la temporada de lluvias se presenta de septiembre a diciembre aunque todo el año se registran precipitaciones, teniéndose como un mes mas lluvioso octubre y menos lluvioso febrero.

Atractivos eco turísticos naturales:

- Elementos geológicos y geomorfológicos:
 - ⇒ Grutas
 - ⇒ Complejo de barreras y planicie litoral
 - ⇒ Islas
 - ⇒ Arrecifes de coral
 - ⇒ Cresta arrecifal
 - ⇒ Laguna arrecifal
- Recursos hidrológicos:
 - ⇒ Lagunas
 - ⇒ Humedales
 - ⇒ Manantiales
 - ⇒ Cenotes
 - ⇒ Bahía
- Recursos biológicos:

Flora silvestre

Se presentan a continuación los tipos principales de vegetación que se encuentran en toda la península de Xcalak con una pequeña descripción de cada uno de ellos y sus especies mas importantes.

VEGETACIÓN HALOFITA O DUNA COSTERA:

Se determina halófitas costeras a la asociación de plantas herbáceas y rastreras, tolerantes a elevada salinidad. en general esta asociación es una franja de entre 25 y 35 mts. de amplitud. Las especies mas propias de esta son: margarita de mar (Ambrosia y hispida), frijol de playa (Canavalla rosea) y verdolaga de playa (sesuvium portulas castrum).

Matorral costero con:

El matorral costero es una asociación constituida por especies arbustivas. Estas comunidades se ubican entre los cuatro metros sobre el nivel del mar, este tipo de vegetación densa e independiente presenta de dos a seis metros de altura. Las especies propias de esta asociación son : mulche (Bumelia americana), uva de mar (coccocuba uvifera), guayabillo (Ernodea Littoralis), lirio de mar (Himenocali littoralis), dziuche (Pithecellobium keyense) y chimay (Tournefortia gnaphalodest).

selva baja costera con:

La vegetación costera con dominancia de especies arboreas, se denominan selva baja costera. Se distribuye a todo lo largo del litoral y alcanzando entre 50 a 200 mts. de amplitud. Las especies mas comunes son: chechen (Metopium brownei), habin (Piscida piscipula) , kaniste (pouteria campechiana), palma de coco (Cocos nuofera) chit (Thirinax radiata).

MANGLAR:

Manglar de borde con:

Mangle rojo (*Rizophora mangle*)

Esta asociación se desarrolla desde la desembocadura del Río Huach hasta el limite territorial de Belice. Se denomina así porque forma una franja de 10 a 30 m de amplitud. En el área de estudio al mangle de borde es muy denso y esta constituido exclusivamente por mangle rojo, aunque se puede presentar especies de mangle botoncillo y blanco pero en áreas no sujetas a inundación. La altura que alcanza el manglar de borde es de 3 a 8 m. El suelo es de tipo arenoso – limoso, de color gris claro y de profundidad variable, permaneciendo inundados por agua de mar la mayor parte del año.

Manglar con:

Mangle negro (*Avicennia germinans*)

Esta comunidad se distribuye desde Río Huach hasta el límite fronterizo de Belice, adyacente a la selva baja costera, hacia el oeste forma una franja de aproximadamente 1 Km. De amplitud. Es un manglar monoespecifico, su altura varía entre 5 y 10 m, con individuos hasta de 40 cm de diámetro. Es característico observar una gran cantidad de raíces aéreas (neumatóforos) que produce el mangle negro, así como la presencia de Batis marítima. El suelo es de tipo profundo, margoso de color gris claro e inundado permanentemente. Hacia el oeste se llegan a presentar las otras especies de manglar, culminando en una ciénega o laguna muerta en la que se registran individuos decadentes o la presencia de especies de gramíneas y ciperáceas.

Manglar con:

Mangle botoncillo (*Conocarpus erectus*)

Mangle blanco (*Laguncularia racemosa*)

La talla de estas especies varia de 6 a 8 m de altura. El sustrato es limoso – arcillos, de color pardo y profundo. Este manglar se presenta como una asociación monoespecífica o a veces

combinada con otras especies de manglar. La salinidad continua siendo elevada aunque eventualmente el manglar recibe un gran aporte de agua dulce proveniente de la precipitación pluvial.

Sacamanglar con:

Pucté espinoso (*Bucida spinosa*)

(*Mimecorphylla tibiscis*)

(*Tillandsia dasyrifolia*)

Esta asociación de especies arbóreas achaparradas, muy densa e impermeable. La característica mas importante es la presencia de numerosas especies de epífitas.

ZACATAL:

Zacatal con:

(*Spartina spartinae*)

El zacatal comprende áreas mas o menos circulares localizadas entre el manglar de *Avicenia* y la vegetación de duna costera, en un área sujeta a las mismas condiciones de la zona de manglar. La especie dominante corresponde a *Spartina spartinae*. La comunidad es uniespecífica y alcanza los 2 m de altura. El sustrato es arenoso, de grano grueso, inundable durante todo el año.

MARISMA:

Marisma con:

(*Eleocharis cellulosa*)

(*Salicornia perennis*)

(*Sporobolus virginicus*)

Mangle negro (*Avicenia geminas*)

La vegetación se caracteriza por una combinación de individuos aislados de 1 a 2 m de altura de *Avicenia Germinas*, con amplias áreas dominadas por las especies de herbáceas mencionadas, que alcanzan de 10 a 15 cm de altura. Una característica importante es que estas especies no se mezclan entre sí, por lo que se observa una distribución a manera de parches monoespecíficos. El tipo de suelo donde se encuentra este tipo de vegetación es margoso, de color pardo oscuro, con drenaje deficiente por lo que permanecen inundados durante la mayor parte del año.

SELVA:

Selva baja caducifolia con:

Ramón (*Brosimum alicastrum*)

Chaka roja (*Bursera simaruba*)

Pereskutz (*Croton grabellus*)

Verde lucero (*Pithecellobium mangense*)

Huaya (*Talisia olivaeformis*)

La altura de las especies es de 5 a 10 m. La mayoría presentan diámetros superiores a los 10 cm. Algo característico de esta vegetación es la presencia de elementos espinosos. Se presenta sobre un suelo mas evolucionado, de 10 a 30 cm de profundidad, rocoso y con drenaje eficiente.

Selva baja inundable con:

Buxus bartlettii

Chechem blanco (*Cameraria latifolia*)

Tzitzilche (*Gymnopodium floribundum*)

Habin (*piscidia piscipula*)

Yaaxnik (*vitex gaumeri*)

Se distribuye en una zona de terreno con una pendiente muy suave y donde la topografía favorece la acumulación del agua de lluvia, por lo que la zona permanece inundada al menos durante la época de lluvias. Este tipo de selva esta integrado por una comunidad arbórea que

presenta el dosel semi – cerrado, la altura de las especies varia entre 3 y 8 m. La mayoría de estas especies presentan diámetros de talla baja (8-15 cm). El suelo de esta área es de tipo margoso, de color pardo negro (Cabrera, 1997).

Fauna silvestre

AVIFAUNA:

Se han registrado hasta el momento un total de 155 especies de aves en la región de Xcalak, lo cual representa aproximadamente un 15% de las 1054 especies de aves registradas para toda la republica mexicana. Entre estas destacan los cormoranes (Phalacrocorax auritus y P. Brazilianus), la fragata magnifica (Fragata magnifiens), las garzas (Casmerodius albus, Egretta caerulea, E. Tricolor, E. Rufescens), la chocolatera (Ajaia ajaja), golondrina manglanera (Tachycineta albilea), pavos de monte (Meleagris ocellata) y la chara yucateca (Cyanococorax yucatanicus).

HERPETOFAUNA:

En el camino de acceso a Xcalak se puede observar algunos reptiles como el toloc (Basilius vittatus), y muchas especies de lagartijas y culebras de las cuales destacan la cascabel (crotalus durissus), la nauyaca o cuatro narices (Bothrops asper) y la boa (Boa constrictor).

Entre los meses de junio y septiembre es posible ver los nidos de tortugas marinas, tortuga blanca (Chelonia mydas) y la caguama (Caretta caretta) el principal lugar de anidación es Punta Herradura a 30km. Al norte de Xcalat.

En la laguna cementerio, la laguna Xcalak o la aguada se puede observar el cocodrilo de ría (Crocodylo acutus)

MASTO FAUNA:

Quintana Roo posee mas de cien especies de mamíferos, la mayoría habitan la península de Xcalak y alrededores.

Los venados cola blanca (Odocoileus virginianus) y los jabalies de collar (Pecari tajacu), se encuentran en las selvas y humedales. Los mapaches (Procyon lotor) mamíferos mas abundantes. Los sereques (Dasyprocta punctata), tepescuintles (Agouti paca), tejones (Nasua narica) y zorras (Urocyon cinereoargenteus), entre los felinos podemos encontrar jaguares (Pantera onca), pumas (Puma concolor), y tigrillos (Leopardus wiedii), ocelote (leopardus pardalis).

En los humedales y lagunas podemos encontrar el tapir (Tapirus bairdii), se ha reportado la presencia esporádica de monos araña (Ateles geoffroyi) los murciélagos son una especie con gran importancia ecológica en Xcalak (Merediz, Mckinnon 1997).

Atractivos focales

En la zona de Xcalak se presenta un magnífico sistema arrecifal, conformado por la laguna arrecifal, la cresta arrecifal y el arrecife frontal. Las características de cobertura coralina y riqueza de especies presentes en los arrecifes de Xcalak requieren que este lugar sea protegido y conservado. Las actividades de ecoturismo que se pretendan realizar en esta zona deberán realizarse con estricto apego a las condiciones naturales de la zona para evitar su pronto desarrollo, y gozar por mucho tiempo de las bellezas y riquezas que nos brindan. (García, 1997)

Frente al poblado de Xcalak se encuentra una estructura arrecifal, conocida localmente bajo el nombre de “**la Poza**”, con características muy singulares, haciéndola única en su tipo para el País, debido principalmente al desarrollo de macizos cortos y canales a una profundidad relativamente más baja a la que se suelen desarrollar otras estructuras arrecifales de esta naturaleza en el estado. Es de resaltar su importancia ecológica y económica debido a que los recursos que en ella se encuentran permite la realización de actividades pesqueras y de recreación constituyendo una fuente de recursos alimenticios y económicos para los habitantes de Xcalak.

Atractivos complementarios

La gran variedad de ambientes naturales que rodean la península de Xcalak lo hacen un lugar sin igual; selvas medianas y bajas, humedales, sabanas, dunas costeras, manglares, playas, lagunas, bahía, etc. se han conjugado en esta zona para sustentar a una extensa y variada fauna silvestre. además de otros invertebrados como cangrejos, caracoles, ermitaños, arañas y alacranes, con los que fácilmente un visitante en Xcalak se puede topar. Se encuentran de igual forma el grupo de vertebrados más destacado en la zona: las aves, con 155 especies registradas hasta la fecha.

Atractivos eco turísticos culturales:

- Elementos arqueológicos:

Existen 7 montículos arqueológicos entre Punta Gavilán e Xcalak, nombrados por los pobladores como: Punta Gavilán, la curva, siete cocos, laguna Xcalak, Xcalak, Xcalak cementerio y necax. Estos sitios solo son conocidos por la gente local, aun no han sido explorados por arqueólogos ni abiertos al público.

- Reseña histórica de la formación e importancia tanto de área geográfica como de la población y su situación actual.

De una época prehispánica, con una gran cantidad de construcciones mayas, sólo quedan los vestigios arqueológicos para indagar sobre el inicio de la Historia de Xcalak: una importante población maya, que formaba parte de una serie de puertos que rodeaban la Península de Yucatán y donde el comercio marítimo se dio a gran escala.

A su gobierno el presidente Porfirio Díaz tuvo que diseñar una estrategia para mantener la soberanía del actual estado de Quintana Roo. Como parte de este plan, mandó construir un puerto en la zona conocida como Xcalak, con la finalidad de ocupar definitivamente esta zona e impedir el suministro de armas a los rebeldes mayas de Quintana Roo, durante la conocida Guerra de Castas; además de permitir el traslado de mercancía hacia Payo Obispo a través de la bahía de Chetumal.

Fue así como el 19 de mayo de 1900 se funda la comunidad de Xcalak desarrollándose como un poblado, cuya principal actividad económica era la copra (explotación de coco) y en menor escala la pesca. Durante la década de los cincuentas, una población alegre y pintoresca de alrededor de 1,800 habitantes, de casas de madera, con arquitectura inglesa de influencia beliceña, logró una economía sólida como una de las regiones más importantes en el sur del estado.

Sin embargo, este auge se vio interrumpido por la llegada del ciclón Janet, que el 27 de septiembre de 1955, con vientos de hasta 200 km/h, vino a acabar con gran parte de la población local, dejando no más de 100 sobrevivientes y arrasando con las grandes plantaciones de palma de coco que sustentaban la economía del lugar. Xcalak fue declarada zona de desastre y algunos de los sobrevivientes emigraron hacia Chetumal, Cozumel y Valladolid.

Pocas familias se quedaron para reconstruir el lugar y adoptaron la pesca como su actual medio de subsistencia. Poco a poco gente de Belice, Honduras y el Salvador, así como de diferentes estados mexicanos como Quintana Roo, Veracruz y Tabasco, y más recientemente de España y los Estados Unidos, han llegado a repoblar el lugar.

Actualmente la población de Xcalak es de aproximadamente 360 habitantes. Adoptaron la pesca como su principal actividad económica, es así como en 1959 se forma la primera cooperativa de pescadores “Andrés Quintana Roo”, de la que posteriormente se desprendió la cooperativa pesquera “Banco Chinchorro”. Los pobladores de Xcalak dependen de las épocas de captura de langosta y caracol, además de la escama. Parte de la población tiene como actividad alternativa el turismo de la que posteriormente quisieran sacar mayor provecho de una manera sustentable.

Atractivos Eco turísticos de Apoyo:

- Instalaciones y servicios interpretativos:

Se cuenta con servicio de guías locales especializados en buceo, snorkel, pesca deportiva y de liberación, observación de aves e historia natural.

Como instalaciones interpretativas Xcalak cuenta con una pequeña Biblioteca habilitada por una persona de la comunidad, la cual es visitada mayormente por los niños. Se Utiliza también como salón para realizar talleres y en la que algunos visitantes extranjeros aprovechan para enseñar inglés a aquellos pobladores interesados en el idioma.

- Instalaciones turísticas diversas en la comunidad y en toda la poligonal de Xcalak:

En la Poligonal de XCALAK

- ⇒ Tienda de buceo Aventuras Xcalak to Chinchorro
- ⇒ Cabañas Marina Mike
- ⇒ Hotel Costa de Cocos
- ⇒ Hotel Tierra Maya
- ⇒ Hotel Casa Carolina
- ⇒ Casa de huéspedes Sand Wood Villas
- ⇒ Hotel Sin Duda Villas
- ⇒ Casa de huéspedes Villas Guacamaya
- ⇒ Hotel Playa Sonrisa
- ⇒ Cabañas villa rosa

En la comunidad de XCALAK

- ⇒ Restaurante Capitán Caribe
 - ⇒ Restaurante Xcalak Caribe
 - ⇒ Restauran bar Las conchitas
 - ⇒ Lonchería Doña Silvia
 - ⇒ Frutería y lonchería Margarita
 - ⇒ 5 tiendas de abarrotes
-
- Servicios turísticos que ofrece la Sociedad Cooperativa de Servicios Turísticos “Bahía Blanca”
 - ⇒ Guía de turistas
 - ⇒ Buceo
 - ⇒ Snorkel
 - ⇒ Pesca deportiva de liberación
 - ⇒ Observación de aves
 - ⇒ Paseos en lancha

3.2.2 Descripción de los tours

“AVENTURA NATURAL” Observación de aves, medusas y snorkel en el canal de manglar

Descubrirás entre las bellezas naturales de la bahía de Chetumal (santuario del manatí) un lugar importante para la anidación de aves, llamado localmente como la isla de pájaros, donde encontraras especies como: chocolateras, gaitánes, garzas, ibis, fragatas, golondrinas, entre otras. Cerca de la isla se encuentra una torre de observación, desde donde podrás captar con mas detalle el comportamiento y colorido de estas fascinantes especies. Durante el recorrido antes de entrar al manglar realizaremos una parada para observar en los bajos e la bahía una colonia de medusas de impresionantes y diferentes colores y tamaños. Tendrás la oportunidad de conocer y snorkelar en los túneles naturales de manglar que se forman en el canal de Boca Bacalar Chico, lugar que divide la frontera entre México y Belice. Al final del recorrido visitamos un lugar de importancia histórica para Xcalak donde dentro de la selva media para observar los restos de una evaporadora que constituyen parte de la fundación del poblado.

PERSONAL (guías necesarios para este tour): 2 guías

CAPACIDAD GRUPAL (cant. de guías capacitados para este tour): 10 guías

CAPACIDAD DE CARGA: máx. 8 personas por lancha

TIEMPO DE DURACIÓN:4 horas

ITINERARIO:

Tiempo	Descripción
X	Salida del muelle de Xcalak
50 min.	Arribo a la isla de pájaros
20 min.	Desembarco en el mirador de aves, tiempo de observación y explicación.
20 min.	Observación de medusas
30 min.	Snorkel en el cana de Boca Bacalar Chico
50 min.	Visita a la locomotora, explicación de la historia de Xcalak y su fundación
30 min.	Regreso al muelle de Xcalak

ATRATIVOS:

- Aves vadeadoras
- Canales de manglar
- Locomotora
- Medusas
- Rayas
- Manatí

EQUIPO NECESARIO:

- Gorra
- Lentes para el sol con protección
- Bloqueador solar
- Cámara fotográfica
- En caso de mal tiempo: rompevientos o sudadera
- Binoculares

EL TOUR INCLUYE:

Lancha, guía en español e inglés, equipo básico de snorkel, agua

“A PESCAR CON MOSCA” FLY FISHING

La pesca con mosca se practica generalmente en las zonas de humedales en áreas abiertas de la Bahía de Chetumal, la belleza de los impresionantes paisajes

y la tranquilidad que puedes encontrar aquí te invita a pasar un buen tiempo para practicar este emocionante deporte de Fly fishing, donde encontraras especies tales como: macabí, Robalo, palometa.

PERSONAL (guías necesarios para este tour): 1 guía

CAPACIDAD GRUPAL (cant. de guías capacitados para este tour): 2 guías

CAPACIDAD DE CARGA: máx. 2 personas por lancha

TIEMPO DE DURACIÓN: 8 horas

ITINERARIO:

Tiempo	Descripción
8:00 am	Salida del muelle de Xcalak hacia la Bahía de Chetumal
30 min.	Arribo al lugar de pesca con base preparada para Fly fishing
3 hrs.	Fly fishing
25 min.	Refrigerio, descanso
10 min.	Cambio de lugar de pesca
x min.	Regreso al muelle de Xcalak

ATRATIVOS:

Canales de mangle

Rayas

EQUIPO NECESARIO:

- Gorra
- Lentes para el sol con protección
- Bloqueador solar
- Ropa de algodón (camisa de manga larga y pantalones), de preferencia
- Cámara fonográfica

EL TOUR INCLUYE:

Lancha, guía en español e inglés, equipo de fly fishing, agua, refrescos y emparedados.

“BUCEO EN EL PARQUE NACIONAL ARRECIFES DE XCALAK”

Para los que buscan lugares en buen estado de conservación e interesantes para el buceo, el Parque Nacional Arrecifes de Xcalak te ofrece una diversidad de sitios con estructuras muy particulares, uno de ellos conocido localmente bajo el nombre de “la poza”, una estructura arrecifal que adquiere características muy singulares haciéndola única en su tipo para el país, debido principalmente al desarrollo de macizos cortos y canales a una profundidad relativamente más baja a la que suelen desarrollar otras estructuras arrecifales de esta naturaleza en el estado. Así también como otra cantidad de lugares llamativos que la gente local te puede ofrecer.

PERSONAL (guías necesarios para este tour): 2 guías

CAPACIDAD GRUPAL (cant. de guías capacitados para este tour): 4 dive master

CAPACIDAD DE CARGA: máx. 8 personas por lancha

TIEMPO DE DURACIÓN: Un tanque: 2 horas, Dos tanques: 4 horas

ITINERARIO:

Un tanque

Tiempo	Descripción
X	Salida del muelle de Xcalak
30 min.	Arribo al lugar de buceo
45 min.	Tiempo de buceo
30 min.	Regreso al muelle

Dos tanques

Tiempo	Descripción
X	Salida del muelle de Xcalak
30 min.	Arribo al lugar de buceo
45 min.	Tiempo de buceo
30 min.	Regreso al muelle
60 min.	Tiempo de superficie, descanso
10 min.	Salida al segundo lugar de buceo
40 min.	Tiempo del segundo buceo
10 min.	Regreso al muelle

SITIOS DE INTERES:

- Homna'
- Chimenea
- La Poza
- Portillas
- Pozeta
- Poza rica
- Doña nica

ATRACTIVOS:

- Peces de arrecife
- Corales
- Esponjas
- Rayas
- Tortugas
- Delfines

EQUIPO NECESARIO:

- Gorra
- Lentes para el sol con protección
- Bloqueador solar biodegradable
- Traje de baño
- toalla
- Cámara fotográfica

EL TOUR INCLUYE:

Lancha, guía en español e inglés, equipo de buceo completo, agua, refrescos y comida.

“SNORKEL EN EL ARRECIFE”

Disfruta de un recorrido en las cordilleras de los arrecifes dentro del Parque Nacional Arrecifes de Xcalak, uno de los lugares mejor conservados de la Costa Maya, parte de la segunda barrera arrecifal mas grande del mundo. Tendrás la oportunidad de observar gran variedad de peces de arrecifes como: Ángeles, mariposas, cojinudas, doncellas, mero del caribe así como, coral cerebro, abanico cuernos de alce y mas.

PERSONAL (guías necesarios para este tour): 2 guías

CAPACIDAD GRUPAL (cant. de guías capacitados para este tour): todos

CAPACIDAD DE CARGA: máx. 8 personas por lancha

TIEMPO DE DURACIÓN:3 horas

ITINERARIO:

Tiempo	Descripción
X	Salida del muelle de Xcalak
15 min.	Arribo a portillas, explicación del recorrido y ajuste del equipo
30 min.	Snorkel en portillas
20 min.	Traslado a doña nica
30 min.	Snorkel en doña nica
15 min.	Regreso al muelle de Xcalak

ATRACTIVOS:

- Peces de arrecife
- Corales
- Manta raya
- Tortuga

EQUIPO NECESARIO:

- Gorra
- Lentes para el sol con protección
- Bloqueador solar
- Cámara fotográfica
- Traje de baño
- Toalla

EL TOUR INCLUYE:

Lancha, guía en español e inglés, equipo básico de snorkel, agua y refrescos

Los mapa del los tours se encuentran en el Anexo 7.3

3.2.3 Análisis de ventajas y desventajas de los productos de la empresa

Ventajas	Desventajas
Guías locales que conocen perfectamente el área.	Competencia con los hoteles dentro de la Poligonal de Xcalak (esto representa también una ventaja puesto que los guías pueden ser contratados por los hoteleros y desde ese momento ya no representa una competencia)
La derrama económica se deja en la comunidad.	Es una empresa nueva por lo tanto la promoción es aun incipiente.
Algunos de los guías hablan el idioma ingles, por la cercanía con el país vecino de Belice.	Fenómenos naturales: tormentas, huracanes, en los meses de agosto a octubre.
Estar dentro del Parque Nacional y la Zona Sujeta a Conservación Ecológica	Falta de visión empresarial
Como cooperativa al estar apoyados por la organización no gubernamental Amigos de Sian Ka'an se encuentran en capacitación continua: talleres de observación de aves, el arrecifes, cursos de ingles, educación ambiental, primeros auxilios, etc.	La mayoría de las lanchas no están matriculadas como turísticas
Se llega a conocer mas de la cultura local ya que la interacción es con gente de la comunidad y no con inversionistas extranjeros.	No todos los guías cuentan con la certificación de SECTUR
Debido a la competencia que existe con otros hoteles, los guías de la cooperativa se esfuerzan por brindar un servicio de excelente calidad.	Aún no se cuentan con los tramites legales para operar como empresa turística
Por ser un lugar natural inexplorado.	

3.2.4 Análisis de la problemática que se puede presentar en contra de los productos de la empresa.

Problema: que el turista no respete las recomendaciones del guía y dentro de las actividades de buceo pueda llegar a tener una descompresión.

Solución: antes del recorrido el turista debe firmar una carta de no responsabilidad

Problema: que en cualquier de los recorridos el guía o un turista sufra un accidente.

Solución: los guías deben estar organizados con plan de emergencias, aparte de que cada uno de ellos tiene el conocimiento de primeros auxilios básicos y contarán con un radio de apoyo en cada lancha.

Problema: que las condiciones climatológicas no sean adecuadas para las salidas (lluvias, tormentas, vientos muy fuertes)

Solución: se le explica al turista el riesgo que implica realizar la actividad y que no va a disfrutar de los mismos atractivos, pero que es bajo su responsabilidad si quiere tomar el tour. En el caso del tour de buceo cuando hay vientos muy fuertes del sueste definitivamente hay que suspender la actividad.

Problema: que durante el tour el motor de la lancha no quiera volver a arrancar

Solución: para esto las lanchas deben contar los radios, se comunicaran y contarán con una lancha de apoyo, pero aun así todo el equipo debe de verificarse al termino del los tours y contar con un buen mantenimiento.

3.2.5 Análisis de los servicios públicos con los que cuenta Xcalak

Una de las debilidades de la comunidad de Xcalak es que no existe un cuidado en la imagen urbana, al llegar al lugar da un aspecto de abandono, debido por una parte a los terrenos baldíos que no son limpiados por los propietarios de los cuales la mayoría radican fuera de Xcalak. Otro problema es la cantidad de basura que se puede ver tanto en las calles de poblado como en la orilla de la playa donde no existen botes de basura para depositarla. Evidentemente el gobierno ha descuidado esta comunidad por la falta de servicios básicos como la energía eléctrica convencional, sistemas de drenaje y alcantarillado, áreas deportivas y recreativas en buen estado y sistemas de comunicación. Existe solo un generador diesel de 120 HP para el poblado por solo 5 horas diarias de luz. Existe así mismo una falta de servicios turísticos dentro de la comunidad sobre todo de (hospedaje, sitios de acampar, bed and breakfast, sanitarios y regaderas publicas, club de paya, tienda de artesanías, etc.) de los cuales la gente que vive ahí puede sacar provecho para ofrecer estos servicios como una alternativa económica. Obviamente para todo esto necesitan asesoría e infraestructura.

3.3 Análisis económico

3.3.1 Integración de los costos del producto

3.3.1.1 Costos de inversión.

Para saber cuales son los costos de inversión se hizo un análisis del equipo que se requiere por cada actividad y el costo del mismo (anexo 7.2), suponiendo que se puedan realizar todos los servicios a la ves. Esto se hizo para saber exactamente que equipo se requiere para cada actividad. Los servicios son: “Buceo en el Parque Nacional Arrecifes de Xcalak” (anexo 7.2.1)

“Aventura Natural” Observación de aves, medusas y snorkel en el canal de manglar (anexo 7.2.2)

“Snorkel en el arrecife” (anexo 7.2.3)

“Pesca con mosca” Fly fishing

Es importante recalcar que los costos relacionados con la instalación de la oficina se presentan dentro de la inversión de la actividad de Fly fishin, por ser la actividad que presentaba la inversión mas baja y como se menciono anteriormente el costo de inversión en general se presenta por cada actividad. (Anexo 7.2.4)

3.3.1.2 Costos de operación

Se tiene el costo de cada tour dependiendo del numero de personas a las que se les va a dar el servicio desde 1 hasta 6. Para realizar los cálculos de costo de operación de las actividades turísticas por mes, se tomo como medida estandarizada el tour para 4 personas, el numero de tours que se van a dar depende de la temporada (Alta –octubre a marzo y Baja-abril a septiembre) y de la demanda del servicio que exista . Así mismo el pago del personal depende de la temporada, en el caso del agente de ventas recibirá una comisión la cual se refleja en el costo base de los tours. Para los guías y el capitán su sueldo depende de las temporadas y del numero de tours que se realizarán por mes, así como del tipo de tour. El sueldo de la secretaria se mantiene constante.

Los costos de los servicios (gasolina, aceite, ..) que se presentan en la tabla dependen también del numero de tours, del número de turistas y de la temporada. Al igual que los costos de inversión se presentan los costos de operación por cada actividad, estos están descritos por mes y al final tenemos un total de costos por año, los datos se obtuvieron a través del trabajo de campo y reuniones con la cooperativa, para saber exactamente cuales son los costos de servicios, materiales diversos y mano de obra. (Anexo 7.3)

3.3.1.3 Cuantificación de los beneficios por actividad

Se realizó una cuantificación de los beneficios por actividad de 1 a 10 años, para saber cuales son los ingresos que se obtendrán cada año por los 4 servicios que se ofrecen, con una tasa de crecimiento anual del 3% (PIB). Dependiendo de los turistas que se pretende recibir por mes, de acuerdo a las temporadas (Alta y Baja). Estas cifras son aproximadas en base al estudio de mercado y al plan de mercadotecnia, para lo cual el Agente de ventas fungirá como una base importante dentro de la cooperativa. Como se ha mencionado anteriormente todos los costos de los tours están estandarizados para 4 personas. (Anexo 7.4)

3.3.1.4 Otros costos que debemos considerar.

La depreciación del equipo se puede considerar como un costo y se presenta por año, sin embargo es un recurso que se tiene como base para el mantenimiento del equipo y para compra de equipo nuevo en caso necesario. Esto se obtiene por medio del tiempo de vida útil de cada equipo. (Anexo 7.1)

3.3.2 Margen de utilidad

El margen de utilidad se obtiene mediante una evaluación del valor actual neto, en este caso se realizo un horizonte de evaluación a 10 años, para saber la rentabilidad del proyecto y en que año se empieza a recuperar la inversión, tomando en cuenta los costos de inversión, de operación y los ingresos se obtienen los beneficios menos la depreciación tenemos el margen de utilidad o la utilidad neta. (Anexo 7.5)

3.3.3 Precio de los servicios. Costos Vs. Precios de mercado

Para sacar el precio de los servicios (tours) de la cooperativa (tabla 2), se realizó un análisis de costos base por cada tour en donde se enlistan los costos comunes, es decir los costos que necesitan para operar un tour independientemente de los turistas que vayan, mas los costos individuales, es decir por cada turista.

A los costos base se les agrega un porcentaje de administración, promoción y un fondo para la cooperativa, además de que se han comparado y adecuado con los precios de competencia, resultando aun mas económicos en la cooperativa. (Anexo 7.6)

"AVENTURA NATURAL"

# de personas	Costo base	Costo total	Precio al publico	Precio en el mercado
1	\$855,00	\$957,60		
2	\$865,00	\$484,40	\$500,00	\$520,00
3	\$875,00	\$326,67	\$300,00	
4	\$885,00	\$247,80	\$250,00	\$312,00
5	\$895,00	\$200,48	\$200,00	
6	\$905,00	\$168,93	\$170,00	

BUCEO

Calculo de costos con un tanque

# de personas	Costo base	Costo total	Precio al publico	Precio el mercado
1	\$572,00	\$640,64		
2	\$612,00	\$342,72	\$400,00	\$468,00
3	\$652,00	\$243,41	\$250,00	
4	\$692,00	\$193,76	\$200,00	
5	\$732,00	\$163,97	\$170,00	
6	\$772,00	\$144,10	\$150,00	

Calculo de costos con dos tanques

# de personas	Costo base	Costo total	Precio al publico	Precio en el mercado
1	\$1.055,00	\$1.181,60		
2	\$1.095,00	\$613,20	\$650,00	
3	\$1.135,00	\$423,73	\$450,00	
4	\$1.175,00	\$329,00	\$400,00	
5	\$1.215,00	\$272,16	\$300,00	
6	\$1.255,00	\$234,26	\$250,00	

SNORKEL EN EL ARRECIFE

# de personas	Costo base	Costo total	Precio al publico	Precio en el mercado
1	\$605,00	\$677,60		
2	\$615,00	\$344,40	\$350,00	\$312,00
3	\$625,00	\$233,33	\$250,00	\$260,00
4	\$635,00	\$177,80	\$200,00	\$208,00
5	\$645,00	\$144,48	\$150,00	\$208,00
6	\$655,00	\$122,26	\$130,00	\$156,00

FLY FISHING

# de personas	Costo base	Costo total	Precio al publico	Precio en el mercado
1	\$975,00	\$1.092,00	\$1.100,00	
2	\$1.075,00	\$602,00	\$1.400,00	\$1.976,00

Tabla 2 Precios de la cooperativa Vs. Precios de mercado.

Los precios que a continuación se presentan están relacionados con los precios que ofrecen los hoteles, estos se toman como base de comparación para sacar el costo de los tours de la cooperativa

Viaje local (snorqueling 2-3 horas)

# de personas	precios
2 personas	\$30 dls. p/p
3 personas	\$25 dls. p/p
4-5 personas	\$20 dls. p/p
6 o mas	\$15 dls. p/p

incluye: servicio de guía en inglés y español, agua o refrescos y equipo de snorkel

Pesca deportiva. Troleo, Pargos-Rubios (5-6 horas)

# de personas	precios
2 personas	\$190 USD por persona

incluye: guía, caña, equipo de pesca, agua refrescos y box lunch

Pesca deportiva (Palometa o Macabi)

# de personas	precios
1 persona	\$190 USD por 8 horas

incluye: guía, caña, equipo de pesca, agua, refrescos y box lunch con comida completa.

Observación de aves en la Isla de Pájaros (2 horas)

# de personas	Precios
2 personas	\$ 50 USD
4 personas	\$ 30 USD

incluye: guía en español e inglés, visita al río fronterizo, binoculares y claves de observación, agua refrescos y box lunch.
no incluye: recorrido de snorkel.

Viaje a San Pedro, Hol Chan Reserve

de personas: máximo 6 personas

Tiempo: 1 día

Precio: \$200 USD por persona

Incluye: Guía en inglés y español, agua, refrescos y box lunch

No incluye: entrada a la Reserva de Hol Chan, impuestos de Aduana.

Buceo (45 minutos)

1 persona (un tanque) \$ 45 us

3.4 Mercado

3.4.1 Identificación del perfil del mercado meta.

3.4. 1. 1 perfiles de mercado existente

En este punto nos enfocamos básicamente a las preferencias del mercado turístico, lugares que visitan, motivación, tiempo de estancia, tiempo de viaje, estación del año.

Las preferencias de destinos turísticos así como actividades han ido cambiando radicalmente, en los últimos años, mas personas se aúnan a recorrer lugares y realizar actividades en contacto directo con la naturaleza y la cultura del lugar. El ecoturismo, el turismo de aventura, las casas rodantes son nichos de mercado más estudiados. Los ecoturistas mantienen una actitud ambientalista muy arraigada realizando actividades tales como: observación de aves, fotografía de vida salvaje, snorkel en arrecifes, etc. aunque se considera que el ecoturismo es de todas las edades, las personas de edad madura 35 años en adelante tienen mas participación en esta actividad, con un nivel de educación formal alto. mayormente viajan solos o en pareja ; mientras que los turistas de aventura se enfocan mas a conquistar la naturaleza que en conservarla. Por otro lado los viajeros en casas rodantes buscan niveles moderados de confort personal, seleccionando lugares naturales de fácil acceso y seguros. (Eagles 1995). De acuerdo a los estudios realizados por el grupo Sage en 1993 y un grupo de investigadores de turismo (1990) reportaron que los turistas de edad mayor a los 65 años, por ejemplo en Canadá, el 85% prefiere hacer viajes histórico culturales, el 82% viajes de observación de la naturaleza y el 70% viajes al aire libre; de igual forma para los de Estados unidos el mayor interés 100% realizan viajes histórico culturales, el 95% observación de la naturaleza y el 75% actividades al aire libre.

El ecoturismo ha aumentado recientemente su popularidad, al grado de que se ha mencionado que es el mercado de turismo que mas rápidamente ha crecido en el mundo (Jesitus,1992) y se espera que su crecimiento continúe. De acuerdo con la Sociedad de Ecoturismo, se estima que el ecoturismo se expandirá 20 a 25% cada año en lo que resta de esta década (Hasek,1994).

Se considera que los ecoturistas están en la categoría económicamente alta, pudiendo permanecer en los destinos por períodos largos y dispuestos a pagar un alto precio por una experiencia única (Healy, 1988)

El ecoturismo es una industria que está creciendo en varios países en desarrollo, particularmente en las regiones tropicales en donde se encuentra una gran diversidad de flora y fauna inexistente en EU y Europa.

En estudios de mercado realizados por Eagles and Cascagnette 1995, cuando se les preguntaba a los consumidores si habían experimentado con anterioridad algunas vacaciones que incluyeran naturaleza-aventura-cultura en el campo o en la naturaleza, virtualmente todos los grupos de edades fueron representados por aquellos que dijeron “si”. Se observó una tendencia de los que respondieron si a ser ligeramente mayores en edad a aquellos que dijeron “no”. Sin embargo, todos los que no han experimentado unas vacaciones de ecoturismo, expresaron sus intenciones de tomar unas en el futuro. Estas respuestas indican que virtualmente todos los consumidores en general (representando todas las edades de adultos) están interesados en el ecoturismo. Para apoyar esta aseveración, la encuesta experimentada de ecoturismo también representa todos los grupos de edades , aproximadamente en proporción a los de la encuesta de consumidores

Sin embargo, los eco turistas con experiencia eran generalmente mayores (56% fueron 35 a 54 años de edad) que los consumidores en general (49% fueron de 25 a 44 años de edad). Esta comparación de edades entre consumidores generales de norte América y eco turistas experimentados es muy parecido a los resultados encontrados en eco turistas canadienses.

Se sabe también que el 60% de los turistas prefieren viajar en parejas , ambos, ecoturistas y consumidores. La encuesta de comercio de viaje encontró que el 50% de los clientes ecoturistas viajan en pareja, 31% solos y 19% en familia. Para ambas firmas, canadiense y americanas, al menos 60% de los clientes prefieren un paquete

total con una duración de 7 días o menor. Los ecoturistas han sido mas frecuentemente descritos como un mercado que gasta mas dinero y ha sido identificado en tener un ingreso mas alto que la media (mas de \$50,000) (Backman and Potts 1993; Liu 1994; Eagles and Cascagnette 1995; Unaaq 1995).

Reingold (1993) cita en su investigación que alrededor de 7 millones de viajeros norteamericanos estaban dispuestos a pagar \$2,000 a \$3,000 por un tour basado en la naturaleza. (Cook, Stewart, and Repass 1992).

Los ecoturistas canadienses en Costa Rica generalmente viajan de febrero hasta Abril (Fennell and Smale 1992).

El 77% de los consumidores han estado involucrados en viajes relacionados con la naturaleza, de aventura o para conocer más sobre otras culturas y que fueron experimentados en el campo o la naturaleza. Virtualmente todas las edades de adultos están interesados en el ecoturismo.

El nivel de educación es mas alto que el de la población en general y considerablemente mas altos en el caso de eco turistas experimentados, muchos de los cuales son graduados de la universidad.

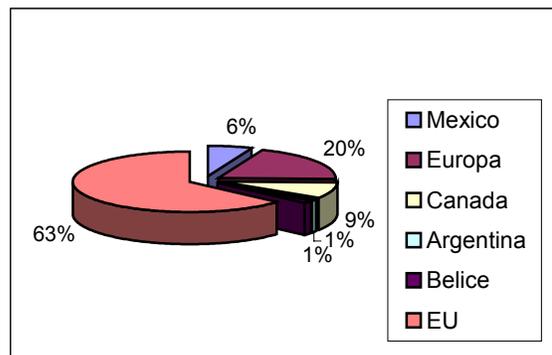
Sin embargo, el interés en el ecoturismo se está esparciendo a grupos de población menos educada.

Algunos ecoturistas están interesados en experiencias en general, mientras que otros (principalmente los ecoturistas experimentados) están interesados en actividades muy especializadas.

3.4.2 Estudio de mercado

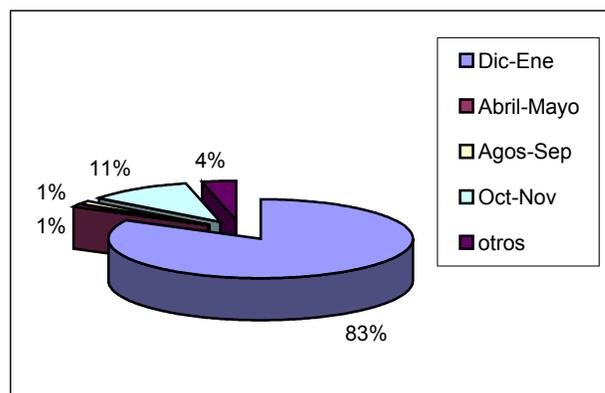
Para tener una afluencia de turistas que llegan a Xcalak, las preferencias de la actividades que realizan en su estancia o las que desearían realizar, el tiempo que pertenecen en el sitio y en general cual es el perfil del turista que visita este rincón el Caribe Mexicano, se realizó un cuestionario (anexo 7.7) de las cuales una parte de estos se dejaron en los hoteles cercanos a la comunidad para ser contestados por sus huéspedes obteniendo respuesta en días posteriores, otros se realizaron personalmente a los turistas que se encontraban visitando Xcalak. De estos se obtuvieron los siguientes resultados (anexo 7.8)

Es importante recalcar que de los 82 turistas que se encuestaron el 63% resulta ser de origen estadounidense, el 20% europeo, 9% canadiense y el 6% mexicanos (grafica 1.1), de los mas altos; esto nos hace pensar que en realidad o muy pocos mexicanos conocen sobre este lugar o simplemente no están interesados en visitar lugares como estos, mas rústicos y con servicios básicos como los que proporciona la comunidad de Xcalak, también es importante mencionar que los turistas de origen estadounidense son los que mas dinero gastan en visitar lugares naturales y apoyar áreas naturales protegidas, sin embargo ellos no se hospedan en la comunidad sino en los hoteles cercanos de los cuales obtuvieron contacto para llegar a Xcalak, por otro lado los europeos son un tipo de turismo que disfruta y aprecia mucho los lugares prístinos como este y no les importa la carencia de servicios, puesto que prefieren gastar menos acampando, utilizando cabañas rústicas, y tener mas contacto con la gente de las comunidades. Se entiende de alguna manera que por venir de otro continente el viaje es mas caro y desean aprovechar su dinero para conocer los mayores lugares posibles en poco tiempo pero aun así están dispuestos a gastar dinero que vaya directamente a la gente local.



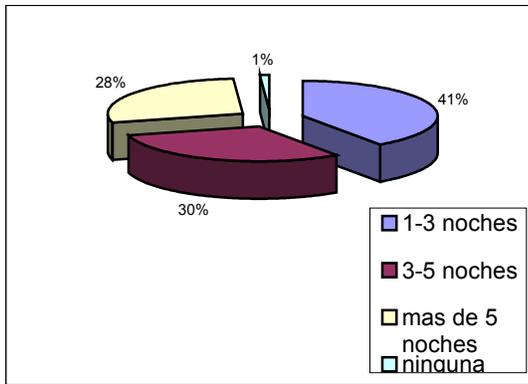
Grafica 1.1 Principales nacionalidades de turistas que visitan Xcalak

El tiempo de vacaciones que los turistas eligen para visitar lugares turístico como este depende también de su nacionalidad, debido a que la mayoría de ellos viene de un clima frío el 63% viaja de diciembre a enero, el 11% de octubre a noviembre, solo el 4% presenta una estadía entre abril y mayo. (grafica 1.2)



Grafica 1.2 Tiempo de Vacaciones de los turistas en Xcalak

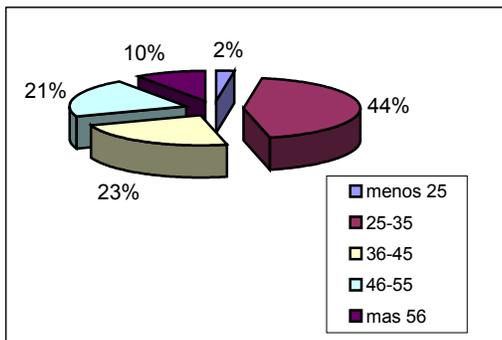
En cuanto al tiempo de estancia de los turistas se tienen que 41% de los turistas permanecen de 1 a 3 noches, el 30% de 3 a 5 noches y el 28% mas de 5 noches (grafica 1.3), cifras importantes para valorar lo que se puede ofrecer en Xcalak tanto en servicios como en actividades.



Grafi

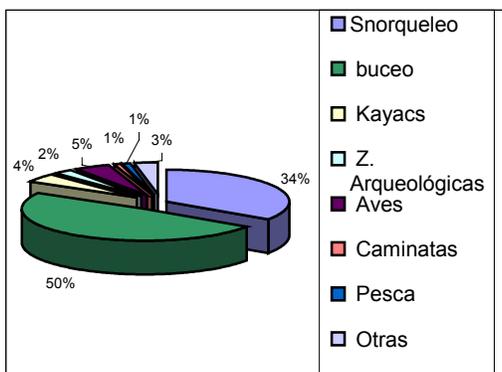
ca 1.3 Tiempo de estancia de los turista en Xcalak

Dentro de las edades de los turistas que visitan Xcalak se tiene, entre los datos mas altos, el 44% de 25 a 35 años, el 23% de 36 a 45 años y el 21% de 46 a 55 años, (grafica 1.4)



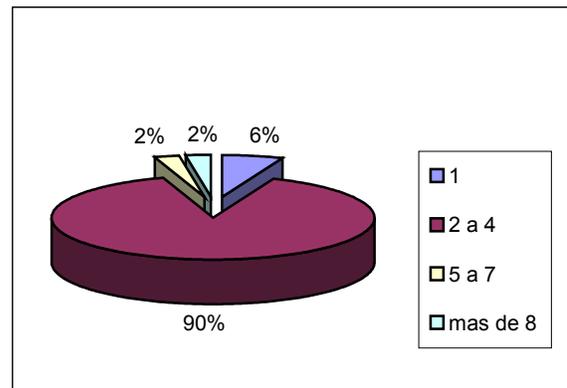
Grafica 1.4 Edades de los turistas que visitan Xcalak

personas que están en busca de lugares tranquilos alejados de las grandes ciudades y dispuestos a realizar actividades enfocadas a la conservación y observación de la naturaleza. Como se presenta en la (grafica 1.5) donde el 50% prefiere actividad de buceo el 34% Snorkel y 5% observación de aves.



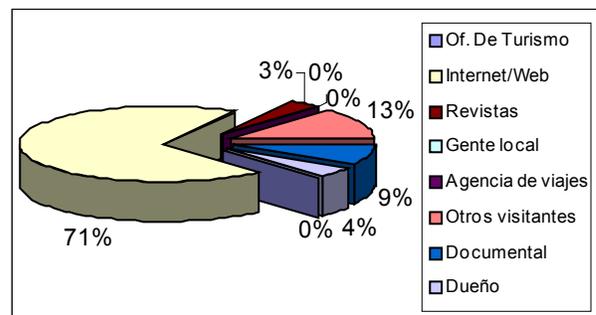
grafica 1.5 Actividades que realizan los turistas en

Por otro lado una parte importante que se tiene que tomar en consideración para la forma en la que se pueden ofrecer los tours es en como viajan los turistas, es decir si viajan solos, por pareja o por grupos. En la (grafica 1.6) tenemos que un 90% de los turistas deciden viajar en parejas de 2 a 4 personas y solo un 6% viaja solo, el resto lo hace en grupos mas grandes.



grafica 1.6 Forma de viajar de los turistas

También es importante mencionar cómo es que los turistas se enteraron éste lugar, mediante qué promoción, para saber el tipo de promoción y difusión que resultaría factible utilizar en un futuro. 71% de los turistas obtuvieron información por medio de internet, y un 13% se entero de este lugar por recomendación de otros visitantes (grafica 1.7), solo por citar algunos.



Grafica 1.7 Información que los turistas obtuvieron para llegar a Xcalak.

3.4.3 Perfil del mercado objetivo

El perfil del mercado objetivo para la cooperativa turística se tomo en cuenta de acuerdo con los resultado obtenidos en el estudio de mercado comparado con los estudios existentes, por lo tanto el mercado objetivo resulta ser principalmente de origen estadounidense seguido del Europeo. Personas generalmente de edad adulta de 25 años en adelante.

Para el tipo de turismo que se pretende implementar en este sitio esta información resulta bastante interesante ya que como se observa en los estudios realizados estos dos países son el mayor potencial de turistas que eligen visitar lugares prístinos como este, con una modalidad de turismo de bajo impacto. Además se tiene la referencia de que los ecoturistas son personas que cuentan con una educación formal y están dispuestas a pagar cantidades altas por vivir estas experiencias como actividades de buceo, snorkel, observación de la naturaleza; actividades que ofrece la cooperativa turística Bahía Blanca, así mismo se observa tanto en el estudio de mercado como en el perfil de mercado existente que la forma de viajar para la mayoría de los turistas es por pareja de 2 a 4 personas, por lo que es importante mencionar que los costos de los tours que ofrece la cooperativa están basados en grupos de 4 personas, con excepción del tour de pesca con mosca donde la capacidad por tour es para dos personas. Otro dato importante que se refleja en los estudios es la estancia de los turistas donde la mayoría permanece mas de 3 días, por lo que hay mas oportunidad de que estos turistas tomen los tours de la cooperativa. (tabla 3)

Por otro lado tenemos que los turistas prefieren viajar durante las temporada de octubre a febrero. Si tomamos en cuenta que el turismo es una actividad alternativa a las actividades que se realizan en Xcalak como son la pesca; tenemos que la temporada de captura de la langosta es de julio a octubre y la temporada de caracol es de noviembre a abril. De esa manera vemos que la mayoría de los turistas visitan este lugar en un tiempo adecuado tanto a nivel laboral, como a nivel climatológico, ya que la temporada de huracanes empieza de junio a octubre.

Origen	63% Estadounidense 20% Europa 9% Canadiense
Edades	44% personas de 25 a 35 56% fueron 35 a 54
Actividades	Viajes histórico culturales Observación de la naturaleza Buceo y snorkel en arrecifes Pesca deportiva
Forma de viajar	50% en pareja 31% solos 19% en familia
Tiempo de estancia	41% 1 a 3 noches 30% 3 a 5 noches 28 % mas de 5 noches
Promoción	71% Internet 13% recomendación personales 16% otros medios

Tabla 3 de Perfil del mercado objetivo en base a las encuestas realizadas en Xcalak y los estudios realizados en el perfil del mercado existentes.

4. Plan de negocios

4.1 Análisis de la empresa

Para contar con un análisis específico de las condiciones en las que se encuentra la Cooperativa Turística Bahía Blanca para operar como tal dentro de la comunidad de Xcalak, se realizó la siguiente matriz que presenta las cuatro estrategias alternativas del modelo FODA. Estas estrategias se basan en el análisis de las condiciones externas (amenazas y oportunidades) y de las condiciones internas (debilidades y fortalezas).

A continuación se presenta una descripción de las estrategias que se utilizaron para realizar el análisis, FODA de la Cooperativa de Servicios Turísticos Bahía Blanca. Esquema en detalle (tabla 4)

•**La estrategia DA.** Persigue la reducción al mínimo tanto de debilidades como de amenazas y puede llamarse estrategia Mini-Mini. Puede implicar para la compañía la formación de una sociedad en participación, el atrincheramiento o incluso la liquidación, por ejemplo.

•**La estrategia DO.** Pretende la reducción al mínimo de las debilidades a fin de aprovechar oportunidades. De este modo una Empresa con ciertas debilidades en algunas áreas puede desarrollar o bien adquirir las aptitudes necesarias, a fin de aprovechar las oportunidades que las condiciones externas le ofrecen.

•**La estrategia FA.** Se basa en las fortalezas de la Organización para enfrentar amenazas en su entorno. El propósito es optimizar las fortalezas y reducir al mínimo las Amenazas. Así, una compañía puede servirse de sus virtudes tecnológicas, financieras, administrativas o de comercialización para vencer las amenazas de la introducción de un nuevo producto por parte de un competidor

•**La estrategia FO.** Es la situación más deseable, potencialmente la estrategia mas exitosa, que se sirve de las fortalezas de la organización para aprovechar las oportunidades. Ciertamente, las Empresas deberían proponerse pasar de las demás ubicaciones de la matriz a ésta. Si resienten debilidades, se empeñarán en vencerlas para convertirlas en fortalezas. Si enfrentan amenazas, las sortearán para concentrarse en las oportunidades.

<p style="text-align: center;"> INTERNO FODA EXTERNO </p>	<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Guías locales que conocen perfectamente el área de trabajo. - Compra de nuevo equipo - Preocupación por propiciar la unión - Mayor protección al Parque Nacional Arrecifes de Xcalak - Mayor acceso a las áreas naturales protegidas del PNAX y La RBCH (en cantidad de embarcaciones) sobre los inversionistas - Recursos naturales: Arrecife, islotes, flora y fauna. 	<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Competencia Fortalecida - Malos manejos - Mala organización - No hay unión dentro de la cooperativa - Falta de equipo operacional y administrativo - Falta de capacitación en manejo administrativo - Falta de interés debido asu ves por el escaso turismo. - Falta de visión para trabajar como una cooperativa con visión empresarial
<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Contar con apoyos institucionales - Ubicación geográfica privilegiada por el establecimiento de áreas naturales protegidas cercanas (Parque Nacional Arrecifes de Xcalak, Reserva de la Biosfera de Banco Chinchorro y la Zona sujeta a conservación ecológica “Santuario del manatí”) - Desarrollo turístico de la Costa Maya - Oportunidades de trabajo - Programas de gobierno Estatal y Federal fomentando la tendencia del Turismo Alternativo. - Visita de Turistas nacionales y extranjeros 	<p style="text-align: center;">Estrategia FO (Maxi-Maxi)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Guías locales que cuentan con equipo y apoyos gubernamentales. - Los lugareños tienen el ánimo pleno de establecer su negocio para el beneficio comunitario. - Gran cantidad de atractivos naturales protegidos que atraen la atención de turistas con cultura conservacionista 	<p style="text-align: center;">Estrategia DO (Mini-Maxi)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Administración deficiente y falte de D. O., aunque existen programas de vinculación con diversas instituciones (UQROO) para dar apoyo en esta cuestión - A pesar de la falta de interés de algunos, la mayoría está realmente interesados en reinventarse. - Buscar planes de financiamiento para la implementación del Plan de negocios.
<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Establecimiento de nuevos competidores - Demanda potencial sobreestimada - Violación de normas ambientales. - Falta de créditos - Contaminación de los Recursos Naturales 	<p style="text-align: center;">Estrategia FA (Maxi-Mini)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lugareños preocupados por la introducción de nuevos competidores que violen las normas ambientales, los cuales a pesar de las condiciones climáticas y económicas, manifiestan, interés en su desarrollo, integrado. 	<p style="text-align: center;">Estrategia DA (Mini-Mini)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Propiciar cursos de manejo administrativo y desarrollo organizacional que permitan un manejo eficiente y enfrentar a la competencia. - Desarrollar una nueva cultura laboral que permita a los habitantes ser mas competitivos al integrarse al mercado.

Tabla 4 Elaboración en campo con apoyo del Lic. Conrado Lenin Ávila Venegas (Universidad de Quintana Roo) Departamento de Ciencias Sociales

4.2 Plan de mercadotecnia

4.2.1 Objetivos de ventas

4.2.2 Objetivos y estrategias de mercadotecnia

objetivos	estrategias
1.- Dar a conocer la Cooperativa Turística al mercado	Se hará mediante la publicidad escrita folletos y la creación de una pagina web.
2.- Establecer una imagen de ser una Cooperativa especializada en turismo de bajo impacto.	Anunciarnos en todo momento como una cooperativa basada en el turismo de bajo impacto en paginas de Internet y ofrecer nuestra publicidad o a organizaciones no gubernamentales tanto nacionales como extranjeras.
3.- Ser una de las Cooperativas turísticas más reconocidas a nivel estatal	Proporcionar promociones especiales a los residentes del estado, ofrecer precios accesibles y tener calidad en el servicio

4.2.2.1 Estrategias de posicionamiento.

Colocar a la Cooperativa de servicios turísticos “Bahía Blanca” como una cooperativa 100% comunitaria, dedicada a ofrecer tours (paseos) ambientalmente responsables avalada por las áreas naturales en la que estos se realizan. (Parque Nacional Arrecifes de Xcalak y Zona sujeta a conservación ecológica Santuario del Manatí)

PENETRACIÓN EN EL MERCADO

- ⇒ Mediante una página web la cual se integrará a la página web del estado www.qroo.gob.mx
- ⇒ Realizar eventos como “Fan trips” con agencias de viajes o agencias tour operadoras, para dar a conocer el servicio que se ofrece directamente a las personas que nos va a ayudar a promocionarlo.
- ⇒ Participar en eventos y ferias regionales y nacionales enfocadas al ecoturismo, turismo de aventura, turismo rural, turismo comunitario, turismo alternativo (expo aventura)
- ⇒ Registrarse en la lista de servicios turísticos de la SEDETUR (Secretaria de Turismo)
- ⇒ Posicionar nuestros trípticos en agencias de viajes, agencias tour operadoras y hoteles, especializados en ofrecer servicios ecoturísticos.
- ⇒ Ofrecer trípticos a los clientes para que se lleven consigo y pedirles que los dejen en el próximo lugar donde se vayan a quedar. (sabemos que la promoción de boca en boca resulta mas efectiva).
- ⇒ Organizar eventos en los días festivos de Xcalak (19 de Mayo fundación y 1 de junio día de la marina), ofreciendo precios especiales para la gente del estado.
- ⇒ Participación en boletines de revistas especializadas en turismo alternativo.

4.2.2.2 Estrategias de la mezcla de mercadotecnia

<p>Servicios</p> <p>1.- Proporcionar un servicio de calidad</p>	<p>Aplicar los principios establecidos por la cooperativa para el servicio: hacer de lo desconocido, familiar, hacer lo técnico no técnico, proporcionar siempre la información en forma oportuna, hacerlo entretenido y ameno.</p>
<p>2.- Ofrecer calidad en todo tipo de productos y servicios</p>	<p>Revisar y darle mantenimiento continuamente al equipo que se utilizara</p>
<p>3.- Dar siempre lo que se ofrece en la publicidad.</p>	<p>Manejar información verídica en la publicidad y actualizar siempre la información de promoción.</p>
<p>4.- Proporcionar los más altos grados de seguridad en todas las actividades que se desarrollen durante el tour</p>	<p>Contar siempre con botiquín de primeros auxilios. Contar con equipo de calidad y radio en las embarcaciones (lanchas). Respetar las medidas de seguridad en todo momento</p>
<p>PRODUCTO</p> <p>1.- Atractivo por cumplir con los requisitos del eco turismo</p>	<p>No rebasar la capacidad de carga en las áreas naturales protegidas.</p>
<p>2.- Proporcional servicios de primer nivel</p>	<p>Comprar directamente el equipo y alimentos del fabricante no de mayoristas.</p>
<p>3.- Cumplir con las expectativas del cliente que pueda satisfacer sus necesidades.</p>	<p>Basarse en información verídica hecha por los investigadores.</p>
<p>DISTRIBUCIÓN</p> <p>1.- La distribución y venta del producto será mediante pagina web</p>	<p>Tener una campaña de publicidad en distintas ciudades. Mandar nuestra publicidad o participar en ferias estatales y nacionales de eco turismo.</p>

4.3 Presupuestos y calendario del Plan de Mercadotecnia.

Presupuesto de mercadotecnia por actividades para un año			
Promoción		\$ 6,000	
Pagina web	6,000		
Fan trips	--		
Eventos			
Eventos regionales	1,500	\$ 3,000	
Eventos nacionales	1,500		
Producción		\$ 4,800	
Folletos	4,800		

Presupuesto de mercadotecnia por mes			
	Promoción	Eventos	Producción
Enero	\$ 500	\$ --	\$ 400
Febrero	500	--	400
Marzo	500	--	400
Abril	500	--	400
Mayo	500	--	400
Junio	500	1,500	400
Julio	500	--	400
Agosto	500	1,500	400
Septiembre	500	--	400
Octubre	500	--	400
Noviembre	500	--	400
Diciembre	500	--	400
Presupuesto total	\$ 6,000	\$ 3,000	\$ 4,800

Calendario del plan de mercadotecnia por año												
Actividades	Ene	Feb	Mar	Abr	Ma	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Pagina web												
Fan trips												
Asistencia a eventos regionales												
Asistencia a eventos nacionales												
Distribución de folletos												
Organización de eventos festivos												

5. conclusiones y recomendaciones

El enfoque que se está dando de turismo alternativo en la zona sur de Quintana Roo ha propiciado que muchas comunidades locales perciban esto como una disyuntiva para incrementar sus actividades económicas. Obteniendo asesorías y organizándose para solicitar financiamiento sobre un proyecto ecoturístico en específico algunas de ellas han resultado exitosas.

En el caso de la comunidad de Xcalak se realizó Plan de negocios específico para la cooperativa turística “Bahía Blanca” el fin de que pueda ser implementando, beneficiando a toda la comunidad. Teniendo la cooperativa muchas ventajas para operar en Xcalak, tanto para proporcionar servicios turísticos dentro de las áreas naturales protegidas, como son: la Reserva de la Biosfera de Banco Chinchorro, la Zona Sujeta a Conservación Ecológica “Santuario del Manatí y en el Parque Nacional “Arrecifes de Xcalak” esta última propuesta por la misma comunidad para el aprovechamiento sustentable de sus recursos naturales marinos a través del turismo y la pesca así como en facilidades para conseguir financiamientos.

Se tiene por lo tanto que para empezar a operar se requiere de una inversión de \$ 703,913.76 pesos, para lo cual la cooperativa tiene varias opciones para realizar esta inversión una de ellas es que pueda correr un modelo de evaluación para buscar un financiamiento para el proyecto, donde se conocerán los indicadores como son la TIR (Tasa interna de retorno) y la VAN (Valor actual neto) con una tasa de descuento de 6%. Es importante aclarar que para poder correr este modelo implica un costo adicional, pero que tendría bases para poder someterse a un financiamiento, otra opción es conseguir un socio mayoritario el cual tendrá más utilidades, o dividir la inversión en acciones entre todos los socios de la cooperativa. El costo de la inversión se realizó partiendo de cero, otra de las opciones que tienen es que los que cuenten con equipo propio para operar turismo, puedan integrarlo como acciones y de esa manera reducir los costos de inversión.

6. REFERENCIAS

- Backman, K. F., and T. D. Potts (1993). Profiling Nature-Based Travelers: Southeastern Market Segments. South Carolina: Strom Thurmond Institute.
- Cabrera E. (1997) La vegetación en la zona de Xcalak, Amigos de Sian Ka'an, A.C., num. Especial – Xcalak Boletín 17, pp. 24 - 27.
- Carranza J, Molina C, Bezauri J, López C, McCann, 1996, Caracterización de la zona de Xcalak, Quintana Roo, México, Propuesta para el establecimiento del parque nacional “Arrecifes de Xcalak”, SIANKA’AN Serie de documentos pp1-68
- Cook, S. D., E. Stewart, and K. Repass (1992). Discover America: Tourism and the Environment. Washington, DC: Travel Industry Association of America.
- Eagles, P. F. J., and J. W. Cascagnette (1995). "Canadian Ecotourists: Who Are They?" Tourism
- Fennell, D., and B. Smale (1992). "Ecotourism and Natural Resource Protection." Tourism Recreation Research, 17 (1): 21-32.
- Garcia G., (1997), los arrecifes de Xcalak, Amigos de Sian Ka'an, A.C., num. Especial – Xcalak Boletín 17, pp. 43 - 44.
- Gobierno del Estado de Quintana Roo, 1999, Decreto por el que se aprueban los planes de desarrollo urbano de las localidades de Xcalak-Mahahual del Municipio de Othón P. Blanco, Periódico Oficial del Gobierno del Estado de Quintana Roo, Tomo 1, No.7 extraordinario, 5ª Epoca.
- Hasek, G. (1994). Tourism's Green Machine. Hotel & Motel Management, Oct. 3, pp.25-26.
- Jesitus, J. (1992). Evolution of Ecotourism. Hotel, & Motel Management, April 27, pp.43-45.
- Liu, Juanita C. (1994). Pacific Islands Ecotourism: A Public Policy and Planning Guide. Honolulu: University of Hawaii, The Pacific Business Center Program.
- López C., McCann J., Molina C., Rubinoff P., 1997, Estrategia Comunitaria para el Manjeo de la Zona de Xcalak, Quintana Roo, México, Agencia para el Desarrollo Internacional E.U., 24 pp.
- Merediz G., Mckinnon B. (1997), La fauna silvestre de Xcalak, Amigos de Sian Ka'an, A.C., num. Especial – Xcalak Boletín 17, pp. 31 - 34.
- Reingold, L. (1993). "Identifying the Elusive Ecotourist." In Going Green, a supplement to Tour and Travel News, October 25, pp. 36-39.
- Unaaq (1995). Arctic Ecotourism Market Research Study: Final Report. Report prepared for Aboriginal Business Canada. Yellowknife: NWT Department of Economic Development and Tourism.

7. ANEXOS

7.1 inversión inicial y análisis de desgaste por año

Concepto	Cant.	Costo unitario	Total	Moneda	Tipo de cambio	Total	Desgaste
Lanchas (23 pies)	1	\$29.740,00	\$29.740,00	pesos	\$1,00	\$29.740,00	\$1.487,00
Lanchas (26 pies)	3	\$52.000,00	\$156.000,00	pesos	\$1,00	\$156.000,00	\$7.800,00
Motores p/ lancha 40 Hp	1	\$3.400,00	\$3.400,00	USD	\$10,40	\$35.360,00	\$3.536,00
Motores p/ lancha 60 Hp	3	\$5.060,00	\$15.180,00	USD	\$10,40	\$157.872,00	\$15.787,20
toldos para lancha	3	\$6.500,00	\$19.500,00	pesos	\$1,00	\$19.500,00	\$3.900,00
Cojines para lancha	3	\$2.574,00	\$7.722,00	pesos	\$1,00	\$7.722,00	\$1.544,40
Escaleras para lancha	3	\$4.400,00	\$13.200,00	pesos	\$1,00	\$13.200,00	\$660,00
Trabajo de F.V. Para adecuar	3	\$22.000,00	\$66.000,00	pesos	\$1,00	\$66.000,00	\$3.300,00
Alfombra para lancha	3	\$2.600,00	\$7.800,00	pesos	\$1,00	\$7.800,00	\$1.560,00
Visores	14	\$18,50	\$259,00	USD	\$10,40	\$2.693,60	\$538,72
Snorkel	14	\$10,00	\$140,00	USD	\$10,40	\$1.456,00	\$291,20
Aletas	14	\$18,50	\$259,00	USD	\$10,40	\$2.693,60	\$538,72
Chalecos Salvavidas	14	\$390,00	\$5.460,00	pesos	\$1,00	\$5.460,00	\$1.092,00
tanques de buceo	7	\$99,95	\$699,65	USD	\$10,40	\$7.276,36	\$363,82
Chalecos BCD	7	\$230,00	\$1.610,00	USD	\$10,40	\$16.744,00	\$3.348,80
Reguladores	7	\$155,00	\$1.085,00	USD	\$10,40	\$11.284,00	\$2.256,80
Consola para regulador	7	\$95,00	\$665,00	USD	\$10,40	\$6.916,00	\$1.383,20
Neoprenos	7	\$100,00	\$700,00	USD	\$10,40	\$7.280,00	\$1.456,00
Cinturones	7	\$7,00	\$49,00	USD	\$10,40	\$509,60	\$101,92
Pastillas de lastre 3 lb.	10	\$7,50	\$75,00	USD	\$10,40	\$780,00	\$39,00
Pastillas de lastre 4 lb.	5	\$10,00	\$50,00	USD	\$10,40	\$520,00	\$26,00
Pastillas de lastre 5 lb.	5	\$12,50	\$62,50	USD	\$10,40	\$650,00	\$32,50
Compresora	1	\$100.000,00	\$100.000,00	pesos	\$1,00	\$100.000,00	\$5.000,00
Cañas para Fly fishing	1	\$580,00	\$580,00	pesos	\$1,00	\$580,00	\$580,00
Líneas .40 x 800 mts	1	\$38,00	\$38,00	pesos	\$1,00	\$38,00	\$19,00
Carretes SBE5B23S	1	\$325,10	\$325,10	pesos	\$1,00	\$325,10	\$325,10
Anzuelos SBE D33 40A	1	\$40,00	\$40,00	pesos	\$1,00	\$40,00	\$40,00
Radios VHF Banda marina	4	\$4.300,00	\$17.200,00	pesos	\$1,00	\$17.200,00	\$3.440,00
Binoculares 8 x 35	7	\$1.000,00	\$7.000,00	pesos	\$1,00	\$7.000,00	\$1.400,00
Libros de aves de Norte América	4	\$20,00	\$80,00	USD	\$10,40	\$832,00	\$166,40
Libros de aves de México	4	\$20,00	\$80,00	USD	\$10,40	\$832,00	\$166,40
Tarjetas de corales	4	\$100,00	\$400,00	pesos	\$1,00	\$400,00	\$80,00
Tarjetas de peces	4	\$100,00	\$400,00	pesos	\$1,00	\$400,00	\$80,00
Botiquines de Primeros Auxilios	4	\$150,00	\$600,00	pesos	\$1,00	\$600,00	\$600,00
Hieleras	4	\$250,00	\$1.000,00	pesos	\$1,00	\$1.000,00	\$100,00
inversión						\$686.704,3	-
Depreciación por año							\$63.040,2

Equipo de oficina

Concepto	Cant.	Costo unitario	Total	Moneda	Tipo de cambio	Total	Desgaste
computadora evertec ensamblada	1	\$8.225,00	\$8.225,00	Pesos	\$1,00	\$8.225,00	\$1.370,83
Instalación de Internet	1	\$1.450,00	\$1.450,00	Pesos	\$1,00	\$1.450,00	
Impresora HP deskjet 3420C	1	\$1.087,50	\$1.087,50	Pesos	\$1,00	\$1.087,50	
Regulador de 1200W	1	\$302,00	\$302,00	Pesos	\$1,00	\$302,00	\$30,20
Escritorio	1	\$1.177,00	\$1.177,00	Pesos	\$1,00	\$1.177,00	\$117,70
Sillas	1	\$518,00	\$518,00	Pesos	\$1,00	\$518,00	\$51,80
Página web	1	\$3.000,00	\$3.000,00	Pesos	\$1,00	\$3.000,00	
Instalación de Internet	1	\$1.450,00	\$1.450,00	Pesos	\$1,00	\$1.450,00	
Inversión						\$17.209,50	-
Depreciación							\$1.570,53

TOTAL DE INVERSIÓN

\$703.913,76

TOTAL DE DEPRECIACIÓN POR AÑO

\$64.610,71

7.2 costos de inversión

7.2.1 Costos de inversión para el servicio de Buceo

Concepto	Cant.	Costo unitario	Total	Moneda	Tipo de cambio	Total
Motores p/ lancha 60 Hp	1	\$5.060,00	\$5.060,00	USD	\$10,40	\$52.624,00
Lanchas (26 pies)	1	\$52.000,00	\$52.000,00	pesos	\$1,00	\$52.000,00
toldos para lancha	1	\$6.500,00	\$6.500,00	pesos	\$1,00	\$6.500,00
Cojines para lancha	1	\$2.574,00	\$2.574,00	pesos	\$1,00	\$2.574,00
Escaleras para lancha	1	\$4.400,00	\$4.400,00	pesos	\$1,00	\$4.400,00
Trabajo de F.V. Para adecuar	1	\$22.000,00	\$22.000,00	pesos	\$1,00	\$22.000,00
Alfombra para lancha	1	\$2.600,00	\$2.600,00	pesos	\$1,00	\$2.600,00
Visores	7	\$18,50	\$129,50	USD	\$10,40	\$1.346,80
Snorkel	7	\$10,00	\$70,00	USD	\$10,40	\$728,00
Aletas	7	\$18,50	\$129,50	USD	\$10,40	\$1.346,80
tanques de buceo	7	\$99,95	\$699,65	USD	\$10,40	\$7.276,36
Chalecos BCD	7	\$230,00	\$1.610,00	USD	\$10,40	\$16.744,00
Reguladores	7	\$155,00	\$1.085,00	USD	\$10,40	\$11.284,00
Consola para regulador	7	\$95,00	\$665,00	USD	\$10,40	\$6.916,00
Neoprenos	7	\$100,00	\$700,00	USD	\$10,40	\$7.280,00
Cinturones	7	\$7,00	\$49,00	USD	\$10,40	\$509,60
Pastillas de lastre 3 lb.	10	\$7,50	\$75,00	USD	\$10,40	\$780,00
Pastillas de lastre 4 lb.	5	\$10,00	\$50,00	USD	\$10,40	\$520,00
Pastillas de lastre 5 lb.	5	\$12,50	\$62,50	USD	\$10,40	\$650,00
Compresora	1	\$100.000,00	\$100.000,00	pesos	\$1,00	\$100.000,00
Botiquines de Primeros Auxilios	1	\$150,00	\$150,00	pesos	\$1,00	\$150,00
Radios VHF Banda marina	1	\$4.300,00	\$4.300,00	pesos	\$1,00	\$4.300,00
Targetas de corales	2	\$100,00	\$200,00	pesos	\$1,00	\$200,00
Targetas de peces	2	\$100,00	\$200,00	pesos	\$1,00	\$200,00
Hieleras	1	\$250,00	\$250,00	pesos	\$1,00	\$250,00
TOTAL						\$ 303.179,56

7.2.2 Costo de inversión para el servicio de Snorkel

Concepto	Cant.	Costo unitario	Total	Moneda	Tipo de cambio	Total
Motores p/ lancha 60 Hp	1	\$5.060,00	\$5.060,00	USD	\$10,40	\$52.624,00
Lanchas (26 pies)	1	\$52.000,00	\$52.000,00	pesos	\$1,00	\$52.000,00
toldos para lancha	1	\$6.500,00	\$6.500,00	pesos	\$1,00	\$6.500,00
Cojines para lancha	1	\$2.574,00	\$2.574,00	pesos	\$1,00	\$2.574,00
Escaleras para lancha	1	\$4.400,00	\$4.400,00	pesos	\$1,00	\$4.400,00
Trabajo de F.V. Para adecuar	1	\$22.000,00	\$22.000,00	pesos	\$1,00	\$22.000,00
Alfombra para lancha	1	\$2.600,00	\$2.600,00	pesos	\$1,00	\$2.600,00
Visores	7	\$18,50	\$129,50	USD	\$10,40	\$1.346,80
Snorkel	7	\$10,00	\$70,00	USD	\$10,40	\$728,00
Aletas	7	\$18,50	\$129,50	USD	\$10,40	\$1.346,80
Botiquines de Primeros Auxilios	1	\$150,00	\$150,00	pesos	\$1,00	\$150,00
Radios VHF Banda marina	1	\$4.300,00	\$4.300,00	pesos	\$1,00	\$4.300,00
Tarjetas de corales	2	\$100,00	\$200,00	pesos	\$1,00	\$200,00
Tarjetas de peces	2	\$100,00	\$200,00	pesos	\$1,00	\$200,00
Hieleras	1	\$250,00	\$250,00	pesos	\$1,00	\$250,00
Chalecos Salvavidas	7	\$390,00	\$2.730,00	pesos	\$1,00	\$2.730,00
TOTAL						\$ 153,949.6

7.2.3 Costo de inversion para de Aventura Natural

Concepto	Cant.	Costo unitario	Total	Moneda	Tipo de cambio	Total
Motores p/ lancha 60 Hp	1	\$5.060,00	\$5.060,00	USD	\$10,40	\$52.624,00
Lanchas (26 pies)	1	\$52.000,00	\$52.000,00	pesos	\$1,00	\$52.000,00
Toldos para lancha	1	\$6.500,00	\$6.500,00	pesos	\$1,00	\$6.500,00
Cojines para lancha	1	\$2.574,00	\$2.574,00	pesos	\$1,00	\$2.574,00
Escaleras para lancha	1	\$4.400,00	\$4.400,00	pesos	\$1,00	\$4.400,00
Trabajo de F.V. Para adecuar	1	\$22.000,00	\$22.000,00	pesos	\$1,00	\$22.000,00
Alfombra para lancha	1	\$2.600,00	\$2.600,00	pesos	\$1,00	\$2.600,00
Visores	7	\$18,50	\$129,50	USD	\$10,40	\$1.346,80
Snorkel	7	\$10,00	\$70,00	USD	\$10,40	\$728,00
Aletas	7	\$18,50	\$129,50	USD	\$10,40	\$1.346,80
Radios VHF Banda marina	1	\$4.300,00	\$4.300,00	pesos	\$1,00	\$4.300,00
Libros de aves de Norte America	4	\$20,00	\$80,00	USD	\$10,40	\$832,00
Libros de aves de México	4	\$20,00	\$80,00	USD	\$10,40	\$832,00
Binoculares 8 x 35	7	\$10,00	\$70,00	USD	\$10,40	\$728,00
Botiquines de Primeros Auxilios	1	\$150,00	\$150,00	pesos	\$1,00	\$150,00
Radios VHF Banda marina	1	\$4.300,00	\$4.300,00	pesos	\$1,00	\$4.300,00
Hieleras	1	\$250,00	\$250,00	pesos	\$1,00	\$250,00
Chalecos Salvavidas	7	\$390,00	\$2.730,00	pesos	\$1,00	\$2.730,00
TOTAL						\$ 160,241.6

7.2.4 Costos de inversion para el servicio de Fly fishing

Concepto	Cant.	Costo unitario	Total	Moneda	Tipo de cambio	Total
Lanchas (23 pies)	1	\$29.740,00	\$29.740,00	pesos	\$1,00	\$29.740,00
Motores p/ lancha 40 Hp	1	\$3.400,00	\$3.400,00	USD	\$10,40	\$35.360,00
Cañas para Fly fishing	1	\$580,00	\$580,00	pesos	\$1,00	\$580,00
Lineas .40 x 800 mts	1	\$38,00	\$38,00	pesos	\$1,00	\$38,00
Carretes SBE5B23S	1	\$325,10	\$325,10	pesos	\$1,00	\$325,10
Anzuelos SBE D33 40A	1	\$40,00	\$40,00	pesos	\$1,00	\$40,00
Radios VHF Banda marina	1	\$4.300,00	\$4.300,00	pesos	\$1,00	\$4.300,00
Botiquines de Primeros Auxilios	1	\$150,00	\$150,00	pesos	\$1,00	\$150,00
Hieleras	1	\$250,00	\$250,00	pesos	\$1,00	\$250,00
computadora evertec ensamblada	1	\$8.225,00	\$8.225,00	Pesos	\$1,00	\$8.225,00
Impresora HP deskjet 3420C	1	\$1.087,50	\$1.087,50	Pesos	\$1,00	\$1.087,50
Regulador de 1200W	1	\$302,00	\$302,00	Pesos	\$1,00	\$302,00
Escritorio	1	\$1.177,00	\$1.177,00	Pesos	\$1,00	\$1.177,00
Sillas	1	\$518,00	\$518,00	Pesos	\$1,00	\$518,00
Pagina web	1	\$3.000,00	\$3.000,00	Pesos	\$1,00	\$3.000,00
Instalación de Internet	1	\$1.450,00	\$1.450,00	Pesos	\$1,00	\$1.450,00
TOTAL						\$ 86,542.6

**COSTO TOTAL DE
INVERSIÓN**

\$703.913,36

7.3 costos de operación

Costos de operación de las actividades turísticas por mes

Buceo

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Guía	4800	4800	4800	2400	2400	2400	2400	2400	2400	4800	4800	5700	44100
Capitán	4800	4800	4800	2400	2400	2400	2400	2400	2400	4800	4800	5700	44100
Gasolina	4480	4480	4480	2240	2240	2240	2240	2240	2240	4480	4480	4480	40320
Aceite de dos tiempos	720	720	720	360	360	360	360	360	360	720	720	720	6480
llenado de tanques	60	60	60	32	32	32	32	32	32	60	60	60	552
Agua purificada	640	640	640	320	320	320	320	320	320	640	640	640	5760
Materiales diversos	50	50	50	25	25	25	25	25	25	50	50	50	450
TOTAL	15550	15550	15550	7777	7777	7777	7777	7777	7777	15550	15550	17350	\$ 141,762

Mano de obra	9600	9600	9600	4800	4800	4800	4800	4800	4800	9600	9600	11400	88200
Servicios	5900	5900	5900	2952	2952	2952	2952	2952	2952	5900	5900	5900	53112
Materiales diversos	50	50	50	25	25	25	25	25	25	50	50	50	450
TOTAL	15550	15550	15550	7777	7777	7777	7777	7777	7777	15550	15550	17350	\$ 141,762

Snorkel

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Guía	2400	2400	2400	1200	1200	1200	1200	1200	1200	2400	2400	4200	23400
Capitán	2400	2400	2400	1200	1200	1200	1200	1200	1200	2400	2400	4200	23400
Gasolina	3360	3360	3360	1680	1680	1680	1680	1680	1680	3360	3360	3360	30240
Aceite de dos tiempos	560	560	560	280	280	280	280	280	280	560	560	560	5040
Agua purificada	640	640	640	320	320	320	320	320	320	600	600	600	5640
Materiales diversos	50	50	50	25	25	25	25	25	25	50	50	50	450
TOTAL	9410	9410	9410	4705	4705	4705	4705	4705	4705	9370	9370	12970	\$ 88,170

Mano de obra	4800	4800	4800	2400	2400	2400	2400	2400	2400	4800	4800	8400	46800
Servicios	4560	4560	4560	2280	2280	2280	2280	2280	2280	4520	4520	4520	40920
Materiales diversos	50	50	50	25	25	25	25	25	25	50	50	50	450
TOTAL	9410	9410	9410	4705	4705	4705	4705	4705	4705	9370	9370	12970	\$ 88,170

Aventura Natural

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Guía	2400	2400	2400	1200	1200	1200	1200	1200	1200	2400	2400	3300	22500
Capitán	2400	2400	2400	1200	1200	1200	1200	1200	1200	2400	2400	3300	22500
Gasolina	4200	4200	4200	2100	2100	2100	2100	2100	2100	4200	4200	4200	37800
Aceite de dos tiempos	540	540	540	270	270	270	270	270	270	540	540	540	4860
Agua purificada	480	480	480	240	240	240	240	240	240	480	480	480	4320
Materiales diversos	50	50	50	25	25	25	25	25	25	50	50	50	450
TOTAL	10070	10070	10070	5035	5035	5035	5035	5010	5035	10070	10070	11870	\$ 92,430

Mano de obra	4800	4800	4800	2400	2400	2400	2400	2400	2400	4800	4800	6600	45000
Servicios	5220	5220	5220	2610	2610	2610	2610	2610	2610	5220	5220	5220	46980
Materiales diversos	50	50	50	25	25	25	25	25	25	50	50	50	450
TOTAL	20190	20190	20190	10095	10095	10095	10095	10045	10095	20190	20190	23790	\$ 92,430

Fly fishing

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Guía	3000	3000	3000	1500	1500	1500	1500	1500	1500	3000	3000	3900	27900
Agente de ventas	5000	5000	5000	2500	2500	2500	2500	2500	2500	5000	5000	5900	45900
Acesor fiscal	3000	3000	3000	1500	1500	1500	1500	1500	1500	3000	3000	3900	27900
Secretaria	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	2100	15300
Agua potable	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
Energia electrica	-	200	-	200	-	200	-	200	-	200	-	200	1200
Internet	475	475	475	475	475	475	475	475	475	475	475	475	5700
Pagina Web	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Telefono	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Promoción y difusión	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4800
Gasolina	1680	1680	1680	840	840	840	840	840	840	1680	1680	1680	15120
Aceite de dos tiempos	270	270	270	360	360	360	360	360	360	270	270	270	3780
Agua purificada	120	120	120	60	60	60	60	60	60	120	120	120	1080
Refrescos	120	120	120	60	60	60	60	60	60	120	120	120	1080
Comida	360	360	360	180	180	180	180	180	180	360	360	360	3240
Material de oficina	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
Materiales diversos	50	50	50	25	25	25	25	25	25	50	50	50	450
TOTAL	16925	17125	16925	10550	10350	10550	10350	10550	10350	17125	16925	20725	\$ 168,450

Mano de obra	12200	12200	12200	6700	6700	6700	6700	6700	6700	12200	12200	15800	117000
Servicios	4575	4775	4575	3725	3525	3725	3525	3725	3525	4775	4575	4775	49800
Materiales diversos	150	150	150	125	125	125	125	125	125	150	150	150	1650
TOTAL	16925	17125	16925	10550	10350	10550	10350	10550	10350	17125	16925	20725	\$ 168,450

Total costos de operación

\$ 490,812

7.4 cuantificación de la demanda y los beneficios por actividad año 1 a 10

Concepto	Meses												Total
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Año 1	Demanda esperada												
Buceo	64	64	64	32	32	32	32	32	32	64	64	64	576
Snorkel	64	64	64	32	32	32	32	32	32	64	64	64	576
Aventura Natural	48	48	48	24	24	24	24	24	24	48	48	48	432
Fly fishing	12	12	12	6	6	6	6	6	6	12	12	12	108

Ingresos esperados													
Ingresos por buceo	25600	25600	25600	12800	12800	12800	12800	12800	12800	25600	25600	25600	230400
Ingresos por snorkel	12800	12800	12800	6400	6400	6400	6400	6400	6400	12800	12800	12800	115200
Ingresos por aventura natural	12000	12000	12000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	12000	12000	12000	108000
Ingresos por fly fishing	16800	16800	16800	8400	8400	8400	8400	8400	8400	16800	16800	16800	151200
Total	67388	67388	67388	33694	33694	33694	33694	33694	33694	67388	67388	67388	\$ 604,800

Año 2													
Buceo	66	66	66	33	33	33	33	33	33	66	66	66	594
Snorkel	66	66	66	33	33	33	33	33	33	66	66	66	594
Aventura Natural	49	49	49	25	25	25	25	25	25	49	49	49	444
Fly fishing	12	12	12	6	6	6	6	6	6	12	12	12	108

Ingresos por buceo	26400	26400	26400	13200	13200	13200	13200	13200	13200	26400	26400	26400	237600
Ingresos por snorkel	13200	13200	13200	6600	6600	6600	6600	6600	6600	13200	13200	13200	118800
Ingresos por aventura natural	12250	12250	12250	6250	6250	6250	6250	6250	6250	12250	12250	12250	111000
Ingresos por fly fishing	16800	16800	16800	8400	8400	8400	8400	8400	8400	16800	16800	16800	151200
Total	68843	68843	68843	34547	34547	34547	34547	34547	34547	68843	68843	68843	\$ 618,600

Año 3													
Buceo	68	68	68	34	34	34	34	34	34	68	68	68	612
Snorkel	68	68	68	34	34	34	34	34	34	68	68	68	612
Aventura Natural	51	51	51	25	25	25	25	25	25	51	51	51	456
Fly fishing	13	13	13	6	6	6	6	6	6	13	13	13	114

Ingresos por buceo	27200	27200	27200	13600	13600	13600	13600	13600	13600	27200	27200	27200	244800
Ingresos por snorkel	13600	13600	13600	6800	6800	6800	6800	6800	6800	13600	13600	13600	122400
Ingresos por aventura natural	12750	12750	12750	6250	6250	6250	6250	6250	6250	12750	12750	12750	114000
Ingresos por fly fishing	18200	18200	18200	8400	8400	8400	8400	8400	8400	18200	18200	18200	159600
Total	71950	71950	71950	35149	35149	35149	35149	35149	35149	71950	71950	71950	\$ 640,800

Año 4													
Buceo	70	70	70	35	35	35	35	35	35	70	70	70	630
Snorkel	70	70	70	35	35	35	35	35	35	70	70	70	630
Aventura Natural	52	52	52	26	26	26	26	26	26	52	52	52	468
Fly fishing	13	13	13	7	7	7	7	7	7	13	13	13	120

Ingresos por buceo	28000	28000	28000	14000	14000	14000	14000	14000	14000	28000	28000	28000	252000
Ingresos por snorkel	14000	14000	14000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	14000	14000	14000	126000
Ingresos por aventura natural	13000	13000	13000	6500	6500	6500	6500	6500	6500	13000	13000	13000	117000
Ingresos por fly fishing	18200	18200	18200	9800	9800	9800	9800	9800	9800	18200	18200	18200	168000
Total	73405	73405	73405	37403	37403	37403	37403	37403	37403	73405	73405	73405	\$ 663,000

Año 5													
Buceo	72	72	72	36	36	36	36	36	36	72	72	72	648
Snorkel	72	72	72	36	36	36	36	36	36	72	72	72	648
Aventura Natural	54	54	54	27	27	27	27	27	27	54	54	54	486
Fly fishing	14	14	14	7	7	7	7	7	7	14	14	14	126

Ingresos por buceo	28800	28800	28800	14400	14400	14400	14400	14400	14400	28800	28800	28800	259200
Ingresos por snorkel	14400	14400	14400	7200	7200	7200	7200	7200	7200	14400	14400	14400	129600
Ingresos por aventura natural	13500	13500	13500	6750	6750	6750	6750	6750	6750	13500	13500	13500	121500
Ingresos por fly fishing	19600	19600	19600	9800	9800	9800	9800	9800	9800	19600	19600	19600	176400
Total	76512	76512	76512	38256	38256	38256	38256	38256	38256	76512	76512	76512	\$ 686,700

Año 6													
Buceo	74	74	74	37	37	37	37	37	37	74	74	74	666
Snorkel	74	74	74	37	37	37	37	37	37	74	74	74	666
Aventura Natural	56	56	56	28	28	28	28	28	28	56	56	56	504
Fly fishing	14	14	14	7	7	7	7	7	7	14	14	14	126

Ingresos por buceo	29600	29600	29600	14800	14800	14800	14800	14800	14800	29600	29600	29600	266400
Ingresos por snorkel	14800	14800	14800	7400	7400	7400	7400	7400	7400	14800	14800	14800	133200
Ingresos por aventura natural	14000	14000	14000	7000	7000	7000	7000	7000	7000	14000	14000	14000	126000
Ingresos por fly fishing	19600	19600	19600	9800	9800	9800	9800	9800	9800	19600	19600	19600	176400
Total	78218	78218	78218	39109	39109	39109	39109	39109	39109	78218	78218	78218	\$ 702,000

Año 7													
Buceo	76	76	76	38	38	38	38	38	38	76	76	76	684
Snorkel	76	76	76	38	38	38	38	38	38	76	76	76	684
Aventura Natural	57	57	57	29	29	29	29	29	29	57	57	57	516
Fly fishing	14	14	14	7	7	7	7	7	7	14	14	14	126

Ingresos por buceo	30400	30400	30400	15200	15200	15200	15200	15200	15200	30400	30400	30400	273600
Ingresos por snorkel	15200	15200	15200	7600	7600	7600	7600	7600	7600	15200	15200	15200	136800
Ingresos por aventura natural	14250	14250	14250	7250	7250	7250	7250	7250	7250	14250	14250	14250	129000
Ingresos por fly fishing	19600	19600	19600	9800	9800	9800	9800	9800	9800	19600	19600	19600	176400
Total	79673	79673	79673	39962	39962	39962	39962	39962	39962	79673	79673	79673	\$ 715,800

Año 8													
Buceo	79	79	79	39	39	39	39	39	39	79	79	79	708
Snorkel	79	79	79	39	39	39	39	39	39	79	79	79	708
Aventura Natural	59	59	59	30	30	30	30	30	30	59	59	59	534
Fly fishing	15	15	15	7	7	7	7	7	7	15	15	15	132

Ingresos por buceo	31600	31600	31600	15600	15600	15600	15600	15600	15600	31600	31600	31600	283200
Ingresos por snorkel	15800	15800	15800	7800	7800	7800	7800	7800	7800	15800	15800	15800	141600
Ingresos por aventura natural	14750	14750	14750	7500	7500	7500	7500	7500	7500	14750	14750	14750	133500
Ingresos por fly fishing	21000	21000	21000	9800	9800	9800	9800	9800	9800	21000	21000	21000	184800
Total	83382	83382	83382	40815	40815	40815	40815	40815	40815	83382	83382	83382	\$ 743,100

Año 9													
Buceo	81	81	81	41	41	41	41	41	41	81	81	81	732
Snorkel	81	81	81	41	41	41	41	41	41	81	81	81	732
Aventura Natural	61	61	61	30	30	30	30	30	30	61	61	61	546
Fly fishing	15	15	15	8	8	8	8	8	8	15	15	15	138

Ingresos por buceo	32400	32400	32400	16400	16400	16400	16400	16400	16400	32400	32400	32400	292800
Ingresos por snorkel	16200	16200	16200	8200	8200	8200	8200	8200	8200	16200	16200	16200	146400
Ingresos por aventura natural	15250	15250	15250	7500	7500	7500	7500	7500	7500	15250	15250	15250	136500
Ingresos por fly fishing	21000	21000	21000	11200	11200	11200	11200	11200	11200	21000	21000	21000	193200
Total	85088	85088	85088	43420	43420	43420	43420	43420	43420	85088	85088	85088	\$ 768,900

Año 10													
Buceo	84	84	84	42	42	42	42	42	42	84	84	84	756
Snorkel	84	84	84	42	42	42	42	42	42	84	84	84	756
Aventura Natural	63	63	63	31	31	31	31	31	31	63	63	63	564
Fly fishing	16	16	16	8	8	8	8	8	8	16	16	16	144

Ingresos por buceo	33600	33600	33600	16800	16800	16800	16800	16800	16800	33600	33600	33600	302400
Ingresos por snorkel	16800	16800	16800	8400	8400	8400	8400	8400	8400	16800	16800	16800	151200
Ingresos por aventura natural	15750	15750	15750	7750	7750	7750	7750	7750	7750	15750	15750	15750	141000
Ingresos por fly fishing	22400	22400	22400	11200	11200	11200	11200	11200	11200	22400	22400	22400	201600
Total	88797	88797	88797	44273	44273	44273	44273	44273	44273	88797	88797	88797	\$ 796200

Tasa de crecimiento anual del 3% (PIB)

7.5 utilidad esperada cada año

Año	Costos		Ingreso	Beneficio	Depreciación	Margen de utilidad
	Inversión	Operación				
1	\$703.912,80	\$490.812,00	\$604.800,00	-\$589.924,80	\$64.610,71	-\$654.535,51
2	\$0,00	\$490.812,00	\$618.600,00	\$127.788,00	\$64.610,71	\$63.177,29
3	\$0,00	\$490.812,00	\$640.800,00	\$149.988,00	\$64.610,71	\$85.377,29
4	\$0,00	\$490.812,00	\$663.000,00	\$172.188,00	\$64.610,71	\$107.577,29
5	\$0,00	\$490.812,00	\$686.700,00	\$195.888,00	\$64.610,71	\$131.277,29
6	\$0,00	\$490.812,00	\$702.000,00	\$211.188,00	\$64.610,71	\$146.577,29
7	\$0,00	\$490.812,00	\$715.800,00	\$224.988,00	\$64.610,71	\$160.377,29
8	\$0,00	\$490.812,00	\$743.100,00	\$252.288,00	\$64.610,71	\$187.677,29
9	\$0,00	\$490.812,00	\$768.900,00	\$278.088,00	\$64.610,71	\$213.477,29
10	\$0,00	\$490.812,00	\$796.200,00	\$305.388,00	\$64.610,71	\$240.777,29

7.6 costos de base de los tours

"AVENTURA NATURAL"

	BASE
Costos comunes	
Gasolina (50 ltrs.)	\$350,00
Aceite dos tiempos (1 ltr.)	\$45,00
Mto. Motor y lancha	\$50,00
Salario del guía	\$200,00
Salario del capitan	\$200,00
Subtotal	\$845,00
Costos individuales	
Equipo	\$5,00
Agua purificada	\$5,00
Subtotal	\$10,00
TOTAL	\$855,00

Costo base	# de personas	sub total	5% admon.	5% publicidad	2% coop.	Costo total
\$855,00	1	\$855,00	\$42,75	\$42,75	\$17,10	\$957,60
\$865,00	2	\$432,50	\$21,63	\$21,63	\$8,65	\$484,40
\$875,00	3	\$291,67	\$14,58	\$14,58	\$5,83	\$326,67
\$885,00	4	\$221,25	\$11,06	\$11,06	\$4,43	\$247,80
\$895,00	5	\$179,00	\$8,95	\$8,95	\$3,58	\$200,48
\$905,00	6	\$150,83	\$7,54	\$7,54	\$3,02	\$168,93

BUCEO

BASE		
Costos comunes	No de buceos	
	un tanque	dos tanques
Gasolina (20 y 40 ltrs.)	140	280
Aceite dos tiempos	35	45
Mto. Motor y lancha	50	75
Mto. Compresora	7	15
Salario del guía	150	300
Salario del capitán	150	300
Sub total	532	1015
Costos individuales		
Mto. Equipo de buceo	20	20
Llenado de tanques	10	10
Agua purificada	10	10
Sub total	40	40
TOTAL	572	1055

Calculo de costos con un tanque

Costo base	# de personas	sub total	5% admon.	5% publicidad	2% coop.	Costo total
\$572,00	1	\$572,00	\$28,60	\$28,60	\$11,44	\$640,64
\$612,00	2	\$306,00	\$15,30	\$15,30	\$6,12	\$342,72
\$652,00	3	\$217,33	\$10,87	\$10,87	\$4,35	\$243,41
\$692,00	4	\$173,00	\$8,65	\$8,65	\$3,46	\$193,76
\$732,00	5	\$146,40	\$7,32	\$7,32	\$2,93	\$163,97
\$772,00	6	\$128,67	\$6,43	\$6,43	\$2,57	\$144,11

Calculo de costos con dos tanques

Costo base	# de personas	sub total	5% admon.	5% publicidad	2% coop.	Costo total
\$1.055,00	1	\$1.055,00	\$52,75	\$52,75	\$21,10	\$1.181,60
\$1.095,00	2	\$547,50	\$27,38	\$27,38	\$10,95	\$613,20
\$1.135,00	3	\$378,33	\$18,92	\$18,92	\$7,57	\$423,73
\$1.175,00	4	\$293,75	\$14,69	\$14,69	\$5,88	\$329,00
\$1.215,00	5	\$243,00	\$12,15	\$12,15	\$4,86	\$272,16
\$1.255,00	6	\$209,17	\$10,46	\$10,46	\$4,18	\$234,27

SNORKEL EN EL ARRECIFE

	BASE
Costos comunes	
gasolina (70 ltrs.)	\$210,00
aceite dos tiempos (1 ltr.)	\$35,00
mto. Motor y lancha	\$50,00
salario del guía	\$150,00
salario del capitán	\$150,00
Sub total	\$595,00
Costos individuales	
Equipo	\$5,00
Agua purificada	\$5,00
Sub total	\$10,00
TOTAL	\$605,00

Costo base	# de personas	sub total	5% admon.	5% publicidad	2% coop.	TOTAL
\$605,00	1	\$605,00	\$30,25	\$30,25	\$12,10	\$677,60
\$615,00	2	\$307,50	\$15,38	\$15,38	\$6,15	\$344,40
\$625,00	3	\$208,33	\$10,42	\$10,42	\$4,17	\$233,33
\$635,00	4	\$158,75	\$7,94	\$7,94	\$3,18	\$177,80
\$645,00	5	\$129,00	\$6,45	\$6,45	\$2,58	\$144,48
\$655,00	6	\$109,17	\$5,46	\$5,46	\$2,18	\$122,27

FLY FISHING

	BASE
Costos comunes	
gasolina (40 ltrs.)	\$280,00
aceite dos tiempos (1 ltr.)	\$45,00
mto. Motor y lancha	\$50,00
salario del guía	\$500,00
Sub total	\$875,00
Costos individuales	
Mto. Equipo de pesca	\$50,00
Agua purificada	\$10,00
Refrescos	\$10,00
Comida	\$30,00
Sub total	\$100,00
TOTAL	\$975,00

Costo base	# de personas	sub total	5% admon.	5% publicidad	2% coop.	Costo total
\$975,00	1	\$975,00	\$48,75	\$48,75	\$19,50	\$1.092,00
\$1.075,00	2	\$537,50	\$26,88	\$26,88	\$10,75	\$602,00

7.7 cuestionario para el turista

La organización Amigos de Sian ka'an está realizando una investigación para aprender acerca de las preferencias de los turistas, así como de saber porqué eligieron visitar esta parte de México. A través de esta encuesta esperamos poder ofrecerle un mejor servicio y mantener una industria sana de alta calidad. Los resultados de esta investigación son absolutamente confidenciales y su nombre no es necesario. Muchas gracias por su tiempo.

¿De donde es usted?

México _____ América Central _____ Europa _____ América del Sur _____
Estados Unidos _____ Canadá _____ otro _____

¿Cuál es su ocupación?

¿Su edad?

Menos de 25 _____ 25-35 _____ 36-45 _____ 46-55 _____ 56 _____

Incluyéndose, ¿Cuántas personas viajan con usted?

Solo _____ 2-4 personas _____ 5-7 personas _____ tour organizado _____

Con su pareja _____

¿De que manera está viajando?

Por mi cuenta _____ Con la familia _____ Con amigos _____ tour organizado _____

Con su pareja _____

¿Cuántas noches tiene pensado quedarse?

Ninguna _____ 1-2noches _____ 3-5noches _____ más de 5 noches _____

Durante su viaje ¿ha visitado algunos otros lugares? Si ¿dónde?

¿Cuánto tiene estimado gastar por día, no incluya hospedaje? (por favor indique en dolares)

\$0-25 _____ \$26-50 _____ \$51-100 _____ \$100-200 _____ \$200 _____

¿Como obtuvo información de Chetumal o Costa Maya?

Oficina de Turismo _____ internet _____ Revista _____ Gente local _____

Agencia de viajes _____ otros visitantes _____ Otro _____

Por favor indique, la importancia relativa de cada uno de los siguiente factores a influir en su decisión cuando eligio viajar a esta parte de México:

	Mas importante			Menos importante	
	5	4	3	2	1
Soledad/tranquilidad	5	4	3	2	1
Conocer un nuevo lugar	5	4	3	2	1
Ejerciico	5	4	3	2	1
Avistamiento de aves	5	4	3	2	1
Buceo	5	4	3	2	1
Snorqueleo	5	4	3	2	1
Disfrutar del paisaje	5	4	3	2	1
Bares / vida nocturna	5	4	3	2	1
Disfrutar de condiciones prístinas	5	4	3	2	1
Playas	5	4	3	2	1
Clima	5	4	3	2	1
Cultura regional	5	4	3	2	1
Pesca deportiva	5	4	3	2	1
Sitios arqueológicos	5	4	3	2	1
Restaurantes	5	4	3	2	1
relajar	5	4	3	2	1

7.8 Resultados de las encuestas realizadas

nacionalidad	edad	Num. De personas	Tiempo de Estancia	Lugar de estancia	Act. Que realizan	Otras actividades	información	Tiempo de vacaciones
Argentina	25-35	2 a 4	1-3 noches	Amigos/casa	1,3		6	
Belice	-25	2 a 4	1-3 noches	Amigos/casa	2		6	Dic-Ene
Canadá	36-45	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
Canadá	25-35	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
Canadá	36-45	Mas de 8	Más de 5 noches	Hotel	1-3-5		2	Dic-Ene
Canadá	25-35	2 a 4	Más de 5 noches	Hotel	2		2	Dic-Ene
Canadá	25-35	Mas de 8	Más de 5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
Canadá	46-55	2 a 4	1-3 noches	Hotel	2		2	Dic-Ene
Canadá	36-45	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	25-35	2 a 4	Más de 5 noches	Hotel sin duda	1-2-3-4-5-6	Buceo noc.	2	Abril-May
EU	46-55	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	25-35	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	25-35	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	25-35	1	Más de 5 noches	Hotel	2		2	Dic-Ene
EU	56	5 a 7	Más de 5 noches	Hotel	1-2	Pesca	2	Dic-Ene
EU	25-35	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2-3		2	Dic-Ene
EU	25-35	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2-3		2	Dic-Ene
EU	36-45	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	25-35	2 a 4	Más de 5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	36-45	2 a 4	Más de 5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	36-45	2 a 4	3-5 noches	Hotel	2		2	Dic-Ene
EU	46-55	2 a 4	3-5 noches	Hotel	2		2	Dic-Ene
EU	36-45	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	56	2 a 4	3	Hotel	2		2	Dic-Ene
EU	46-55	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2	Oct-Nov
EU	46-55	2 a 4	Más de 5 noches	Casa propia	1-2	Pesca	8	8 meses- año
EU	36-45	1	Más de 5 noches	Hotel	1-2		6	Oct-Nov
EU	25-35	2 a 4	Más de 5 noches	Hotel	1-2-5		2	Oct-Nov
EU	25-35	2 a 4	Más de 5 noches	Hotel	1-2		2	Oct-Nov
EU	-25	1	Más de 5 noches	Amigos/casa	1-2		6	Oct-Nov
EU	56	2 a 4	Más de 5 noches	Casa propia	1-2-3-5		8	6 meses- año
EU	46-55	2 a 4	Más de 5 noches	Hotel	1-2-5		2	Oct-Nov
EU	56	2 a 4	Más de 5 noches	Casa propia	1-2-7		8	Dic-Ene

EU	25-35	5 a 7	Más de 5 noches	Hotel	1-2-4		2	Dic-Ene
EU	36-45	2 a 4	Más de 5 noches	Hotel	1-2-7		6	6 meses- año
EU	56	2 a 4	Más de 5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	36-45	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	46-55	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	56	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	36-45	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	56	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	46-55	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	46-55	1	Más de 5 noches	Amigos/casa	1-2		8	Dic-Ene
EU	36-45	2 a 4	Más de 5 noches	Hotel	2		2	Dic-Ene
EU	46-55	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	36-45	2 a 4	1-3 noches	Amigos/casa	2		6	Dic-Ene
EU	36-45	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	36-45	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	56	2 a 4	1-3 noches	Hotel	2		2	Dic-Ene
EU	46-55	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	46-55	2 a 4	3-5 noches	Hotel	2		2	Dic-Ene
EU	25-35	2 a 4	1-3 noches	Hotel	2		2	Dic-Ene
EU	25-35	2 a 4	1-3 noches	Hotel	2		2	Dic-Ene
EU	25.35	2 a 4	1-3 noches	Hotel	2		2	Dic-Ene
EU	36.45	2 a 4	1-3 noches	Hotel	2		2	Dic-Ene
EU	46-55	1	3-5 noches	Hotel	2		6	Dic-Ene
EU	46-55	2 a 4	3-5 noches	Hotel	2	Viaje Sn. P. Belice	2	Dic-Ene
EU	36-45	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2	4-5	2	Oct-Nov
EU	46-55	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	46-55	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
EU	46-55	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
Europea	25-35	2 a 4	Más de 5 noches	Hotel sin duda	1-2-3-4-5	Nadar en cenotes	2	Agos-Sep
Europea	25-35	2 a 4	3-5 noches	Hotel	2		2-7	Dic-Ene
Europea	25-35	2 a 4	1-3 noches	Hotel	2		2-7	Dic-Ene
Europea	25-35	2 a 4	1-3 noches	Hotel	2		2-7	Dic-Ene
Europea	25-35	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2-3-7	Oct-Nov.
Europea	36-45	2 a 4	Más de 5 noches	Hotel	1-2		2	Oct-Nov.
Europea	25-35	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		2-7	Dic-Ene
Europea	25-35	2 a 4	Ninguna		2		2	Dic-Ene
Europea	25-35	2 a 4	1-3 noches	Amigos/casa	1-2-5		6	Dic-Ene
Europea	25-35	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		7	Dic-Ene
Europea	25-35	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
Europea	25-35	2 a 4	1-3 noches	Hotel	2		2	Dic-Ene
Europea	25-35	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene

Europea	25-35	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		2-7	Dic-Ene
Europea	25-35	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
Europea	25-35	2 a 4	3-5 noches	Acampar	2		7	Dic-Ene
Mexicana	25-35	2 a 4	3-5 noches	Hotel	1-2		2	Dic-Ene
Mexicana	36.45	2 a 4	1-3 noches	Hotel	1-2		6	Dic-Ene
Mexicana	25-35	2 a 4	1-3 noches	Hotel	2		6	Dic-Ene
Mexicana	25-35	2 a 4	1-3 noches	Amigos/casa	2		6	Dic-Ene
Mexicana	25-35	2 a 4	1-3 noches	Amigos/casa	2		6	Dic-Ene

Actividades

- 1 Snorkel
- 2 buceo
- 3 Kayac
- 4 Arqueología
- 5 Aves
- 6 Caminatas
- 7 Pesca
- 8 Otras

Información

- 1 Of. Turismo
- 2 Internet/web
- 3 Revistas
- 4 G. Local
- 5 A. Viajes
- 6 C/ Visitantes
- 7 Documental
- 8 Dueño/Casa

7.9 Mapas de los Tours

