

24
22

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA



PROYECTO DE PREINVERSION CASO: HOTEL GRAN TURISMO EN CANCUN, QUINTANA ROO

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
Licenciado en Economía
P R E S E N T A
MARIA DE LOS ANGELES CAMARA TREJO
MEXICO, D. F. 1989



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

1) INTRODUCCION	1
2) SUMARIO CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	2
3) JUSTIFICACION ECONOMICA Y SOCIAL DEL PROYECTO	7
3.1 EL SIGNIFICADO DEL TURISMO EN LA ECONOMIA MEXICANA	7
3.2 LA IMPORTANCIA DEL TURISMO EN EL ESTADO DE QUINTANA ROO	10
4) DEFINICION Y CARACTERISTICAS DEL SERVICIO	13
5) ESTUDIO DE MERCADO	15
5.1 ANALISIS DE LA OFERTA	15
5.1.1 CENTROS TURISTICOS SUSTITUTOS	
5.1.2 INVENTARIO DE HOTELES LOCALES	
5.1.3 CARACTERISTICAS DE LOS HOTELES CATEGORIA GRAN TURISMO ACTUALMENTE EN OPERACION	
5.1.4 ESTIMACION DE LA OFERTA FUTURA	
5.2 ANALISIS DE LA DEMANDA	27
5.2.1 PERFIL GENERAL DE LOS USUARIOS Y ESTACIONALIDAD DE LA DEMANDA.	
5.2.2 AFLUENCIA DE VISITANTES	
5.2.3 FACTORES CONDICIONANTES DE LA AFLUENCIA Y PERMANEN- CIA DE VISITANTES	
5.2.4 ESTIMACION FUTURA DEL NUMERO DE TURISTAS	

5.3	BALANCE OFERTA-DEMANDA	36
5.4	PRECIOS Y TARIFAS	40
5.5	COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO	42
6)	ESTUDIO TECNICO	43
6.1	LOCALIZACION	43
6.1.1	UBICACION DEL PROYECTO	
6.1.2	CONDICIONES GENERALES DE LOCALIZACION	
6.1.3	FACTORES DE INFLUENCIA Y CRITERIOS DE LOCALIZACION	
6.2	TAMAÑO	51
6.2.1	PROGRAMA ARQUITECTONICO Y DIMENSIONAMIENTO	
6.2.2	DISPONIBILIDAD DE MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES	
6.2.3	REQUERIMIENTOS DE OBRA CIVIL Y EQUIPO	
6.3	INSUMOS Y SERVICIOS	54
6.3.1	MANO DE OBRA Y SUPERVISION	
6.3.2	ETAPA DE OPERACION	
6.4	PRESUPUESTO DE INVERSION	57
6.5	ESTIMACION DE LA DEPRECIACION DE ACTIVOS	61
6.6	PROGRAMA DE REALIZACION Y CALENDARIO DE INVERSIONES	62
6.6.1	PROGRAMAS	
6.6.2	MINISTRACIONES DE CREDITOS Y CALCULOS DE GASTOS FINANCIEROS	
6.7	CROQUIS Y PERSPECTIVA	67

7) INVERSIONES Y REINVERSIONES	70
8) FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	73
9) PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS	78
9.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS	78
9.2 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS	81
9.3 PUNTO DE EQUILIBRIO	87
9.4 ESTADO DE RESULTADOS	89
9.5 CUADRO DE FUENTES Y USOS DEL EFECTIVO	91
10) EVALUACION DEL PROYECTO	92
10.1 VALOR ACTUAL NETO	92
10.2 RELACION BENEFICIO/COSTO	96
10.3 TASA INTERNA DE RETORNO	98
10.4 ANALISIS DE SENSIBILIDAD	99
ANEXOS	109
BIBLIOGRAFIA	

I N T R O D U C C I O N

1. INTRODUCCION

El Turismo como actividad del Sector Servicios en la economía del país, se ha caracterizado por su aportación a la misma en los últimos años. Considerada como una actividad generadora de empleos, promotora del desarrollo regional y compensadora en los desequilibrios de la Balanza de Pagos, los planes de desarrollo enfocados al Turismo promueven las inversiones en proyectos que se deriven de la actividad.

El estudio que se presenta tiene como objetivo evaluar la viabilidad técnica y económica de instalar y operar un hotel categoría Gran Turismo (GT) en el Centro Turístico de Cancún, Quintana Roo.

El desarrollo de Cancún como primer Centro Turístico Planificado de México ha sido extraordinario ya que en 1987 se superaron las proyecciones de crecimiento, tanto de oferta como en demanda, previstas para el año 2000. De las distintas categorías hoteleras instaladas en la zona es la categoría Gran Turismo (GT) la que mantiene una mayor demanda con características particulares, las cuales se analizarán en el estudio de mercado correspondiente.

Con una afluencia de visitantes principalmente extranjeros, este tipo de establecimientos son los que registran un mayor coeficiente de ocupación y una mayor adecuación a las fluctuaciones de la demanda. Su registro de turistas noche en proporción al número de cuartos actualmente en operación es también el de mayor magnitud, siendo difícil encontrar habitaciones disponibles en los periodos vacacionales de alta actividad turística.

Para cumplir con las características propias de un hotel de la categoría propuesta en el proyecto, tanto el diseño y especificaciones de su programa arquitectónico, así como las normas y estándares de su operación, son superiores a los criterios y requisitos establecidos por la Secretaría de Turismo para hoteles categoría cinco estrellas (5^ª).

El propósito final es obtener un estudio definitivo de Prefactibilidad una vez concluido el proceso de aproximaciones sucesivas y retroalimentación de información que propicie el avance de los estudios de mercado, técnico y económico financiero. En cualquier estudio de esta naturaleza es inabarcable un margen absoluto de seguridad para evaluar la rentabilidad de invertir recursos en un determinado proyecto. Sin embargo ha sido lineamiento general en el desarrollo del presente trabajo observar un criterio cuidadoso y estricto en el uso y tratamiento de la información con el propósito de minimizar el riesgo y maximizar la confiabilidad de las conclusiones alcanzadas.

S U M A R I O
C O N C L U S I O N E S Y
R E C O M E N D A C I O N E S

2. S U M A R I O - CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Partiendo de la idea de evaluar la rentabilidad de construir y operar un Hotel Categoría Gran Turismo en Cancón Quintana Roo, se realizaron los Estudios que conforman el Proyecto de Preinversión: Mercado, Técnico y Financiero. A continuación se resumen cada uno de ellos, remarcando los elementos que dieron lugar a la definición del Producto Hotelero y los beneficios económicos y sociales que de la inversión se obtendrán.

La competencia turística para la zona del Caribe Mexicano, y para el tipo de Hotel propuesto se limita a los siguientes centros turísticos: Puerto Rico, Bahamas, Jamaica y Montego Bay, lugares que ofrecen servicios de alta calidad en la categoría de Hotel propuesta (Gran Turismo). Las ventajas comparativas que presentan sobre los hoteles de Cancón son: la exclusión de trámites aduanales y la atracción que los juegos de casino representa para un considerable número de turistas extranjeros. Sin embargo, el análisis de demanda indica que la ocupación en Cancón es superior en 18 puntos porcentuales al resto del Caribe.

Por otra parte, la competencia local de hoteles categoría Gran Turismo se limita a seis competidores por el momento, ya que actualmente se construyen dos más.

Los Hoteles con mayor nivel de ocupación son los de categoría Gran Turismo y de Cinco Estrellas, siendo también los que han incrementado su oferta en los últimos años. La oferta de habitaciones en categoría Gran Turismo asciende actualmente a 1,854 habitaciones; estimándose que para 1992 el número de habitaciones será de 2,161 sin contar la oferta que el Hotel propuesto en este estudio proporcionaría.

Por su parte, la demanda de los servicios se encuentra bien definida, siendo el mercado del Caribe uno de los mercados turísticos con mayor afluencia en el mundo. Cancón recibe un gran número de turistas extranjeros (12% turismo nacional y 88% extranjero) básicamente de procedencia de los Estados Unidos. Regularmente el visitante extranjero pertenece a población con ingresos superiores a 25 mil dólares anuales (profesionistas, técnicos y comerciantes) quienes pueden gastar parte de dichos ingresos en recreación (vacaciones) y buscan servicios de mayor calidad y prestigio. En menor número, también existe turismo orientado a negocios y congresos. La regularidad de la demanda se mantiene conforme a la temporalidad, sea alta o baja, según la época del año; la temporada alta se distingue por tener un porcentaje de ocupación del 95% (hoteles como Camino Real y Kristal en temporada alta llegan al 100% de ocupación), mientras que la temporada baja mantiene un 70% de ocupación.

El crecimiento de la demanda a superado los pronósticos realizados en la Planeación de Cancún como primer desarrollo turístico nacional, durante el periodo 1975-1987 la afluencia total de visitantes creció con una tasa promedio anual de 38.6% y a su vez, el promedio de estadía pasó de 3.9 días en 1980 a 5.8 en 1987. Se estima que en el periodo 1988-1997 los visitantes totales crecerán con una tasa promedio anual de 9.2%.

Ante las condiciones de mercado mencionadas se calcula un déficit de habitaciones de 80% si la afluencia del turismo mantiene el mismo crecimiento y un déficit superior a 100% en términos absolutos, aproximadamente de 1,411 habitaciones para 1992.

La comercialización del Hotel se realizará a través de una operadora de probada experiencia, contratada bajo comisión fija del 7% sobre los ingresos brutos totales.

La localización del Hotel se definió en la zona norte (Punta Cancún) colindado con el Centro de Convenciones y la zona comercial "Caracol", en el terreno existente entre los hoteles Fiesta Americana y Presidente. El tamaño propuesto es de 310 habitaciones, similar a la capacidad media de los hoteles categoría GT actualmente en operación. Se destaca en su acondicionamiento lo siguiente: tres salones de usos múltiples con capacidad para 100 personas cada uno, Club Nocturno - 120 personas, dos restaurantes para 100 y 76 personas, cafetería - 150 personas, seis canchas de tenis, albercas, y locales para concesiones. Se sugiere sea una Constructora de la ciudad de México quien realice la construcción y su elección, así como la de los proveedores se efectúe bajo comparación de cotizaciones convocadas a concurso. La construcción se realizará en 22 meses a partir de los estudios previos y la adquisición del terreno.

La operación del Hotel generará una fuente de trabajo para 442 empleados en todos los niveles, adicionalmente se requerirá de tabajo indirecto estimado en 3000 empleos.

La inversión necesaria es de 30'343,936,000 pesos y se tramitará el financiamiento del 60% a través de Fonatur y la Banca, con los cual se estiman los gastos financieros preoperativos en 7'981,652,000 pesos y un pago por comisiones de 247'543,000; por lo tanto, el Capital Social requerido es de 20'692,357 pesos (40% de la inversión, más gastos financieros preoperativos y comisiones).

Asimismo, del 60% de financiamiento Fonatur proporcionará 14'565,090,000 pesos y la Banca 3'641,272,000 pesos en provisiones mensuales según el programa de obra. El interés a pagar por el financiamiento se basa en el Costo Porcentual Promedio, adicionando un 15% para obtener la tasa de interés cobrada por Fonatur y un 22% para la tasa de interés cobrada por la Banca. El C.P.P. se estableció en 50% para el primer año de construcción y a partir del segundo año de construcción y el período de operación se estableció un C.P.P. de 40% anual. El período de gracia otorgado para este tipo de créditos es de dos años y la forma de pago será por el método tradicional (pagos mensuales iguales tanto de capital como de intereses).

El Presupuesto de Ingresos por hospedaje del Hotel, se cuantificó directamente sobre la base de los promedios anuales de ocupación y la tarifa promedio calculada para el primer año (\$583,050 pesos por habitación doble por noche); el resto de los ingresos por los departamentos operativos se pronosticaron por el método indirecto que recurre a los datos aportados por hoteles de semejantes categorías y en base a relaciones comparativas asume volúmenes aproximados de ingresos sobre el ingreso total por hospedaje.

INGRESOS TOTALES ANUALES OBTENIDOS

(miles de pesos)

1990	119'608,696
1991	119'608,696
1992	119'608,696
1993	119'608,696
1994	119'608,696
1995	126'253,624
1996	126'253,624
1997	126'253,624
1998	126'253,624
1999	126'253,624

s u m a: 1'229,311,600

ingreso promedio anual = 122'931,160

El pronóstico se realizó a diez años en precios constantes, por lo que las modificaciones en los ingresos resultan de los incrementos reales en las ventas (porcentaje de ocupación).

Por su parte, se elaboró el pronóstico de costos y gastos, constituido por las erogaciones periódicas del Hotel. En este caso también se procedió por el método indirecto que se apoya en los porcentajes de gastos promedios que se reportan en hoteles de categoría y tamaño semejantes.

Del mismo pronóstico se clasificaron los costos en fijos y variables, cabe mencionar que en la hotelería es difícil poder determinar los costos de acuerdo a esta clasificación, sin embargo es conveniente poder identificarlos de la mejor manera posible para obtener un control más adecuado de las decisiones. Con esta clasificación se obtuvo el Punto de Equilibrio que en promedio se encontró por abajo del 52% de capacidad, es decir, que el ingreso necesario para equilibrar los ingresos y los costos se obtendrá con el 52% de las ventas estimadas.

En el Estado de Resultados se obtuvo, que el Proyecto generará utilidades netas anuales del orden de 20'650 millones de pesos y por su lado, en el cuadro de Fuentes y Usos del Efectivo con la reinversión de las utilidades se obtuvo un saldo anual promedio de efectivo disponible de 21'771 millones de pesos. Con estos primeros indicadores se observa que la inversión en el Proyecto aporta las bondades económicas necesarias para llevar a cabo su realización y obtener beneficios financieros.

Adicionalmente se procedió a la Evaluación Técnica Económica, que toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo, para poder elegir una decisión sobre indicadores de menor incertidumbre. Se realizaron las evaluaciones para el proyecto en sí y para el empresario, considerando una tasa relevante del 55.6% resultado de ponderar las diferentes tasas de interés a las que se obtendrán los créditos. En ambos casos el V.A.N. resultó positivo, la relación B/C mayor a la unidad y la T.I.R.E. de 63.28% y la T.I.R.F. de 80.6, lo anterior nos muestra la ventaja de invertir en el proyecto sobre la opción de invertir en alguno de los instrumentos financieros que se ofrecen actualmente a tasas fluctuantes entre 50% y 70% con el inconveniente de la incertidumbre en las variaciones de las mismas.

Finalmente se realizó el análisis de sensibilidad para conocer que tanto se afectaría la rentabilidad obtenida, al darse una disminución en los ingresos, generada por una reducción en la tarifa promedio anual de 15% (pasando de \$583,050 a \$507,000 por noche) y al incrementarse el monto de la inversión total en 15%. Los resultados obtenidos son satisfactorios en el primer caso: con una disminución en el precio de venta la T.I.R.E. resultante es de 56.19, que en determinado momento se puede considerar como baja dado que la tasa relevante es del 55.60%, más en el análisis de sensibilidad el resultado es positivo ya que en caso de una disminución de los ingresos se alcanzaría a obtener el mínimo atractivo de beneficio financiero. La T.I.R.F. obtenida es de 70.69%, lo cual indica que aún con una disminución en los Ingresos Totales, la rentabilidad del empresario se encontraría 15 puntos porcentuales por arriba de la tasa relevante calculada.

En el segundo caso de análisis, con el incremento en el monto de la inversión total, también se obtuvieron resultados positivos en el V.A.N. y mayores a la unidad en la relación B/C; la T.I.R.E. es de 55.98% y la T.I.R.F. de 71.73%. Con estos resultados el indicador de sensibilidad es, en ambos análisis, de 0.6 lo cual confirma que aún con disminución en el precio de venta o con un incremento en la inversión, el Proyecto resulta una inversión atractiva por su baja sensibilidad a cambios en las variables ingreso y precio.

Tomando como base los beneficios económicos que reporta la inversión y el beneficio social que representa tanto a nivel nacional por la captación de divisas y la contribución a la Balanza de Pagos, como a nivel regional con la ampliación de la oferta de trabajo y la generación de trabajos indirectos, se concluye que resulta rentable el Proyecto de construir y operar un Hotel como el propuesto.

Los beneficios podrían incrementarse si se evitara el financiamiento de Fonatur y la Banca, es decir, que se logrará aumentar el número de socios inversionistas, en esta forma se eliminarían los costos financieros tanto preoperativos como operativos y se aumentarían los beneficios económicos.

**JUSTIFICACION ECONOMICA
Y SOCIAL DEL PROYECTO**

3. JUSTIFICACION ECONOMICA Y SOCIAL DEL PROYECTO.

El propósito del capítulo es definir la ubicación del Proyecto en la Economía Nacional desde el marco diferencial del Sector al que se encuentra inmerso, el Turismo.

3.1 El significado del Turismo en la Economía Mexicana.

El Turismo en México representa uno de los sectores más relevantes de la economía nacional por su importante papel en la captación de divisas, generación de empleos, contribución al desarrollo regional, e impulso a otros sectores productivos como la industria de la construcción, el transporte, el comercio, las artesanías y la industria de los alimentos.

Se pueden apreciar bajo tres marcos de referencia las ventajas de invertir en la Industria Turística: 1) por el comportamiento de la demanda, 2) por el impacto que ejerce en los niveles de actividad económica y 3) por el uso intensivo de mano de obra.

a) En lo que respecta a la demanda, invertir en esta Industria sustenta ventajas por el ritmo de crecimiento de la demanda efectiva de servicios turísticos que se presenta ascendente en el último decenio. Entre los factores que contribuyen a esperar tendencias de crecimiento se considera la perspectiva del Turismo Internacional que se ve favorecida por el progresivo acceso de segmentos adicionales de población a altos niveles de ingreso (países industrializados). Cabe mencionar que la ventaja comparativa del Turismo no es estática ya que la demanda de servicios turísticos crece más rápido que el ingreso Nacional en los Estados Unidos. En parte como respuesta a este mismo fenómeno social está creciendo aceleradamente la reserva nacional de tiempo ocioso.

Conviene observar la relativa ausencia de restricciones al Turismo, lo que favorece las proyecciones de demanda de servicios, en comparación con las proyecciones para otros renglones de exportación que se enfrentan a un clima de creciente proteccionismo en los países consumidores. Por otra parte la demanda de turismo de playa crece más rápido que la demanda de turismo en general.

b) Los niveles de actividad económica se impactan con la entrada de divisas por concepto de gasto turístico, producido por la generación directa e indirecta de ingresos y empleos, y por el aumento en la reserva de divisas.

La contribución potencial del turismo al financiamiento de la Balanza de Pagos es importante, pero el efecto más significativo es el de ampliar las reservas de divisas que incrementan la tasa máxima de crecimiento que la economía puede sostener con recursos propios.

El gasto turístico tiene un efecto multiplicador que actúa, por el lado de la demanda al propagar el gasto de unas manos a otras, y por el lado de la oferta sobre la captación de divisas.

c) Otra de las ventajas del Turismo como campo de inversión es el uso intensivo de mano de obra. Ventaja de consideración para nosotros por las condiciones de empleo en México dado el exceso de mano de obra semicalificada y no calificada. La mano de obra en proyectos de este tipo se requiere tanto en la etapa de construcción como en etapa de operación y mantenimiento.

La importancia del Turismo para un país como México, radica en el número de turistas y en el monto de los ingresos derivados de su gasto, pero su relevancia se concentra en la posibilidad de incrementar la afluencia de visitantes y los beneficios derivados de ello.

Durante 1986, los ingresos por turismo ascendieron a 1,792 millones de dólares, mientras que los egresos disminuyeron a 620 millones, esto arroja un saldo positivo que representó un 11% superior al año anterior. El comportamiento de los ingresos por turismo en los últimos 4 años, hizo posible que su participación en los ingresos de cuenta corriente en la balanza de pagos, excluyendo petróleo crudo, se mantuvieran entre el 10 y 11 por ciento. Durante el mismo año la actividad mostró un repunte tanto en los diversos flujos turísticos como en la captación de ingresos, muestra de lo anterior es el incremento del 4,8 % de la hotelería en el sector. En lo que respecta al empleo, durante los últimos cuatro años se crearon 87,456 nuevos empleos dentro de la rama.

Desde 1970 y hasta 1987, la contribución del Turismo al Producto Interno Bruto Nacional ha oscilado entre 3.0 y 5.6 por ciento del total, sin considerar los efectos indirectos que sobre la demanda de bienes y servicios industriales, agropuecuarios y comerciales ejerce el desarrollo de la actividad; el índice derivado de la matriz de insumo producto señala que su capacidad multiplicadora de actividad es de 5.1 veces.

Los recursos en moneda extranjera originados de la prestación de servicios turísticos ha representado en los últimos tres años una contribución promedio de 6.8 por ciento de los ingresos anotados en la balanza de pagos de la economía mexicana. Si bien los ingresos provenientes de las plantas maquiladoras se han convertido ya en la segunda fuente de divisas de nuestro país, el turismo continuará siendo sector de primera importancia para captar los recursos externos que requiere el crecimiento económico de México.

La actividad turística juega un papel destacado en el desarrollo regional equilibrado del país, debido a que los demandantes de servicios generan desplazamiento hacia los lugares en desarrollo. Por estas consideraciones es que el Plan Nacional de Turismo marca como objetivos relevantes: a) la contribución al crecimiento del Producto Nacional y al equilibrio de la Balanza de Pagos, b) la generación de oportunidades de inversión para el sector privado, c) creación de empleos, d) alcanzar la autodeterminación y la comercialización de la oferta turística nacional en el exterior.

La operación del proyecto propuesto en el presente estudio presupone inicialmente una contribución a la captación de divisas por 40 millones de dólares anuales aproximadamente y una generación de 442 empleos permanentes. Su instalación contribuirá a acrecentar la actividad de la industria de la construcción, generando empleos directos e indirectos estimados en un número de 3000.

3.2 LA IMPORTANCIA DEL TURISMO EN EL ESTADO DE QUINTANA ROO.

Gracias a los atractivos naturales con que cuenta nuestro país y a los proyectos públicos y privados en infraestructura y operación turística, se ha posibilitado el crecimiento económico y social de regiones que anteriormente no presentaban mayores expectativas de desarrollo.

Un claro ejemplo de lo anterior lo presenta el "Proyecto Cancón" iniciado en 1974 en el Estado de Quintana Roo, que en 16 años ha transformado radicalmente la estructura económica de la entidad y elevado los índices de equipamiento urbano y bienestar social.

Actualmente México cuenta con 10 principales centros de atracción turística de motivaciones diversas y variadas. De ellos el Distrito Federal, Acapulco y Guadalupe son los de mayor número de cuartos disponibles y mayor número de visitantes registrados. No obstante ninguno de los centros de referencia registra el dinamismo ni la eficiencia operativa de Cancón, Quintana Roo. Su indiscutible éxito ha mostrado la bondad de los instrumentos de planeación en la actividad turística y la conveniencia de implementar nuevos centros de desarrollo a partir de una adecuada organización que permita el máximo beneficio económico y social, manteniendo siempre la conservación y el equilibrio de los recursos naturales que son la fuente de riqueza auténtica que hace posible el desarrollo de la actividad.

El nuevo proyecto del Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR) en Bahías de Huatulco, en el Estado de Oaxaca, pretende recoger la amplia experiencia del Proyecto Cancón, y propiciar en uno de los Estados de menor desarrollo económico de la República Mexicana algunos de los tantos beneficios que el Turismo a propiciado en el Estado de Quintana Roo.

Quintana Roo es la entidad con mayor crecimiento demográfico en todo el país: en el periodo intercensal de 1970 a 1980, la tasa media anual de crecimiento poblacional ascendió a 9.1 por ciento, superior en 5.9 unidades a la registrada en promedio en la República Mexicana.

El espectacular auge turístico en la zona norte del Estado ha propiciado una significativa oferta de empleos de alta remuneración en Quintana Roo que explican la redistribución interna de su población y la importante corriente de inmigrantes nacionales y extranjeros.

Los grandes montos de inversión pública y privada aplicada al Proyecto Cancún, y la rápida ampliación del desarrollo de los atractivos turísticos en Cozumel, Isla Mujeres, Xel-Ha, Akumal y Tulum, reorientaron la economía del Estado arraigada antaño al sector de actividades primarias.

La edificación de hoteles, viviendas, centros comerciales, restaurantes y obras de infraestructura urbana, permitieron que en el periodo 1970-1980 la industria de la construcción anotara tasas de crecimiento promedio anual de 20.2 por ciento.

Las ingentes obras de electrificación posibilitaron que el valor de la producción del sector creciera en promedio al año en 25.6 por ciento. Aún careciendo de recursos hidráulicos para generar energía eléctrica, Quintana Roo anota un alto grado de electrificación en relación al promedio registrado a nivel nacional. La capacidad de generación del sector público se realiza a través de centrales turbogas y termoeléctricas ubicadas en Mérida, Yucatán y Lerma, Campeche, por medio de líneas de transmisión correspondientes al sistema interconectado peninsular. La Isla de Cozumel e Isla Mujeres se encuentran interconectadas al sistema a través de cables submarinos por medio de los cuales se suministra el fluido eléctrico.

De esta forma los servicios de distribución (comercio, trasportes, restaurantes y hoteles) aumentaron su participación en la producción interna bruta del Estado de 26.0 por ciento en 1970 a 49.9 por ciento en 1980, la industria de la construcción de 6.4 a 11.7 por ciento, y la industria eléctrica de 0.5 a 1.5 por ciento.

La prestación de servicios turísticos y los subsectores con él relacionados continúan registrando aportaciones crecientes al producto estatal hasta llegar a contribuir con el 70.0 por ciento actualmente.

En 1985 Quintana Roo recibió alrededor de 400 millones de dólares, el 23.2 por ciento de las divisas que ingresaron al país por concepto de turismo. De todos los visitantes extranjeros que llegaron a la República Mexicana, el 14.2 por ciento tiene como destino Cancón.

En 1987 se superaron todos las proyecciones esperadas para el año 2000:

	PROYECCION 2000	REAL 1987
# HABITACIONES	107,000	162,000
# VISITANTES/AÑO	1'166,000	1'300,000

fte: Cancón un Desarrollo Turístico en la Costa Turquesa.
SECTUR, 1982

Si bien el "Proyecto Cancón" es ya toda una realidad, es todavía elevado su potencial de crecimiento para recibir más visitantes extranjeros, realizar una mayor captación de divisas y continuar contribuyendo a la generación directa e indirecta de empleos para la población.

DEFINICION DEL
SERVICIO

4. DEFINICION Y CARACTERISICAS DEL SERVICIO.

El Hotel categoria GT a que se refiere el Estudio de Prefactibilidad está destinado a ofrecer servicios de hospedaje, alimentación, bebidas, convenciones, diversión y esparcimiento, con una calidad máxima de lujo y confort en las instalaciones del establecimiento y de excelencia en la prestación de los diferentes servicios.

Los criterios básicos en turismo son la calidad, cantidad y diversidad de los atractivos, las condiciones fisicoclimáticas y la existencia de economías externas aprovechables.

El servicio estará dirigido a personas de altos ingresos de nacionalidad principalmente extranjera, cuyos gastos anuales en descanso y recreación se orientan más a la obtención de buenos servicios, adecuada localización y prestigio del establecimiento, que a diferencias relativas en precios y tarifas. Adicionalmente, pueden calificarse de esenciales sus gastos anuales por viajes de placer gracias al elevado monto que alcanzan sus ingresos familiares.

La demanda del servicio es altamente estacional, en función principalmente a los periodos vacacionales del visitante nacional y extranjero.

El servicio principal del Hotel será el alquiler de sus habitaciones definido en el presente estudio como el macroproducto del establecimiento.

Los servicios adicionales y secundarios definidos como los microproductos se refieren principalmente al servicio de restaurantes, bares, discoteca y otros cuyo significado e importancia no se refieren únicamente a los ingresos adicionales que aportará al hotel, sino a su incidencia para motivar a los huéspedes a establecer y prolongar su estadia en el establecimiento, facilitando y ampliando así la venta del macroproducto.

De acuerdo a la categoría del establecimiento, y a los requerimientos indispensables para su óptima comercialización el hotel deberá estar localizado a pie de playa, contar con albercas, restaurantes, bares, discoteca, salas de convenciones, aire acondicionado, estacionamiento, canchas de tenis, facilidades para la práctica del golf, televisión con canales internacionales (uno de ellos donde se informe y se promuevan los atractivos de Cancón en general y del hotel en particular), agencia de viajes y excursiones, boutique, farmacia, tienda de tabaco, renta de autos, club de pesca, club de yates, club de buceo y club de actividades recreativas y deportivas.

Asimismo, el diseño y construcción del hotel contará con un área destinada exprofeso para la apertura de un casino que pueda ser implementado inmediatamente en caso de que el Gobierno Federal llegara a autorizar el establecimiento de dichos centros de juego.

ESTUDIO DE
MERCADO

5. ESTUDIO DE MERCADO.

El objetivo del estudio es la estimación de la demanda que cubrirá la oferta que origine el Proyecto, a través del análisis de las condiciones y características del mercado. Es decir, estimar la cuantía de los servicios que generará la nueva empresa turística que a su vez cubrirá una demanda efectiva (los servicios que el turista pagará a determinado precios). Se procedió a recopilar antecedentes y adoptar apoyos prácticos para su observación, dichos antecedentes son estadísticas sobre oferta y demanda que han prevalecido en años anteriores obtenidos en su totalidad del Barómetro Turístico editado por el Fondo Nacional de Turismo en forma mensual desde 1980. El conocimiento de las condiciones de la oferta actual y de precios y tarifas se realizó por investigación directa en el sitio.

5.1 ANALISIS DE LA OFERTA.

5.1.1 Centros Turísticos Sustitutos.

De acuerdo a la ubicación geográfica de Cancún, y a la tipología de los usuarios de hoteles GT, deben considerarse no sólo los establecimientos competitivos locales, sino además, los de centros turísticos sustitutos como lo son: Puerto Rico, Bahamas, Islas Virgenes, Jamaica, Montego Bay, Nassau; en el cuadro 5.1 se indica la evolución de la oferta en algunos de estos centros.

Cancún compite en igualdad de circunstancias con Puerto Rico, Bahamas, Isla Virgenes y otros centros del Caribe en lo que se refiere a la belleza de sus playas, infraestructura turística, y nivel general de precios y tarifas.

Favorablemente, ninguna Isla del Caribe puede alcanzar la diversidad y variedad de atractivos turísticos que se localizan en las cercanías de Cancún, Quintana Roo. Las zonas arqueológicas de Tulum, Chichen-Itzá y Uxmal; la belleza submarina y terrestre de Cozumel e Isla Mujeres; las playas de Akumal y los acuarios naturales de Xel-Ha, son algunas de las muchas ventajas internacionales con las que cuenta Cancún.

Por el contrario existen dos factores de orden legal ante los cuales se restringe a Cancún competir favorablemente con las Islas del Caribe:

a) la facilidad de trámites aduanales con que cuenta el turista norteamericano para viajar al Caribe. Cualquier ciudadano estadounidense o canadiense puede visitar la mayor parte de la región sin necesidad de visa, lo que contrasta con la deficiencia de los servicios aduanales de nuestro país.

b) todos los centros turísticos del Caribe cuentan con casinos de juego que atraen a un considerable segmento de turistas potencialmente favorables para visitar Cancún. Si bien en nuestro país el establecimiento de casinos de juego debe ser cuidadosamente analizado, ninguna localidad nacional presenta tantas ventajas para su instalación como las ofrecidas por Cancún.

Sin embargo, tal como se observa en el cuadro No 5.2 el porcentaje de ocupación en Cancún es más alto en 18 puntos porcentuales que en algunos de los centros sustitutos anotados.

Junto con las facilidades que el Gobierno Federal debe otorgar a la operación de vuelos charters, a través de los cuales una gran cantidad de turistas de altos ingresos visitan nuestro país, las autoridades correspondientes deben dar una adecuada respuesta a las múltiples solicitudes para establecer casinos de juego y competir así en igualdad de circunstancias con otros centros de atracción turística.

De ser posible alguna adecuación favorable por parte del gobierno referente a estos puntos, la posición de Cancún con respecto al mercado de competencia se vería aún más favorecida. Ello no implica que la actual situación sea inconveniente, Cancún ha venido captando, en los últimos años un mayor mercado, que anteriormente se desplazaba a otros centros turísticos del Caribe.

CUADRO No. 5.1
EVOLUCION DE LA OFERTA DE ALOJAMIENTO
EN CENTROS TURISTICOS SUSTITUTOS
(NUMERO DE CUARTOS)

	1974/75	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88
CANCUN									
# de habitaciones		3,220	4,065	4,996	4,401	5,282	6,601	6,050	8,910
variaciones (%)			26.2	22.9	-0.11	20	26.5	2.5	30.1
MONTEGO BAY									
# de habitaciones	3,377	2,290	2,205	2,893	3,513	3,611	3,504	3,944	3,735
variaciones (%)		-32.2	-3.7	31.2	21.4	2.8	-0.1	10	-0.05
MASQUA									
# de habitaciones	4,610	4,596	4,627	6,469	7,595	7,460	6,138	8,080	7,342
variaciones (%)		-0.01	0.6	39.0	17.4	-0.1	-17.7	31.6	-9.1
PUERTO RICO									
# de habitaciones	7,743	7,352	6,160	5,775	5,205	5,253	5,305	5,410	5,410
variaciones (%)		-5.1	-16.1	-6.3	-9.8	0.7	2.5	0.6	-0.1

FTE: Hotel and Travel Index, Invierno: 74-75, 80-81, 81-82, 82-83, 83-84, 84-85, 85-86, 87-88.

CUADRO No. 5.2
NIVEL DE OCUPACION HOTELERA (%)
CENTROS TURISTICOS SUSTITUTOS

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
C A N C U N	77.5	65.7	64.4	63.8	80.8	72.3	72.1	81.1	83.5
BAHAMAS	72.2	69.1	59.8	58.2	63.3	61.6	65.9	63.8	N.D.
JAMAICA	73.2	66.9	62.4	74.3	74.3	76	67.6	76.2	61.7
NASSUA	N.D.	N.D.	56.3	65.3	58.4	60.8	66.5	63.3	65.3
PUERTO RICO	66.9	64.7	63.9	60.5	62.9	66.3	67.4	63.8	N.D.

FTE: Dirección General de Política Turística, SECTUR

NOTA: Los datos incluyen la ocupación en todas las categorías de hospedaje.

5.1.2 Inventario de Hoteles Locales y su Operación.

A diciembre de 1987 operaban en Cancón 60 hoteles de los cuales 6 son de categoría GT; 11 de cinco estrellas; 15 de cuatro estrellas; 6 de tres estrellas; 20 de dos estrellas y dos de una estrella.

Todos los establecimientos GT y 5* se ubican en la zona 1 o zona hotelera, ocupando los mejores terrenos a pie de playa. En esta misma zona operan además trece hoteles de 4* y dos de 3*, cuya localización presenta menores ventajas a los establecimientos de mayor lujo. El resto de los hoteles se ubican en la zona 2 o zona urbana de Cancón.

En relación al número de cuartos y su calidad, la oferta ascendió en 1987 a 8,845 habitaciones, de las cuales el 21% correspondía a categoría GT; 25% a 5*; 34% a 4*; 12% a 3*; y 29% a 2* y 1*.

El detalle de la información presentada en el cuadro No 5.3 "Reporte Hotelero", muestra que la mejor relación cuartos-ocupados/cuartos-disponibles se da en los hoteles de GT y cinco estrellas. Asimismo, se observa que la estadía promedio de sus visitantes es superior a la de los hoteles sustitutos de calidad menor.

CUADRO No 5.3
 REPORTE HOTELERO
 MARZO DE 1980.

H O T E L	No. CTOS.	CTOS/H DISP.	CTOS/H OCUPADOS	OCUPACION %	TURISTAS HOJHE	ESTADIA PROMEDIO
GRAN TURISMO						
Casino Real	295	8730	8294	95	16392	4.9
Fiesta Americana	281	8430	7379	88	14746	6.0
Krystal	328	9840	9260	94	16232	3.7
Miramar Mission	189	5670	5125	90	10189	3.9
Sheraton	160	13800	12489	91	24785	4.5
E. Hyatt Regency	301	9030	7437	82	14889	3.6
s u m a	1854	55500	49984	93	97153	4.3
CINCO ESTRELLAS						
Calinda Cancún	280	8400	7785	93	16508	7.2
Club Mediterraneo	375	11250	7152	81	18305	7.4
Casa Maya	249	7470	6480	87	9480	4.2
E. Hyatt Cancún	200	6060	5757	95	11169	5.2
Presidente	335	10050	6668	66	12967	4.1
Villas Tacul	52	1860	865	47	2857	5.7
Club Loggón	91	2730	1447	53	2546	4.6
Vacation Club Int.	200	6000	4245	71	16980	7.3
Viva Cancún	210	6300	5077	81	10541	4.8
Royal Mayan	58	1740	1395	80	5934	5.4
Beach Club Cancún	160	4800	4445	93	9759	5.7
s u m a	2220	66660	53316	80	117046	5.7
SUBTOTAL:	4074	122160	103300	85	214192	5.0

H O T E L	No. CTOS.	CTOS/H DISP.	CTOS/H OCUPADOS	OCUPACION %	TURISTAS NOCHE	ESTADIA PROMEDIO
CUATRO ESTRELLAS						
Villas Plaza Cancún	181	5430	3257	60	6466	5.1
Aristos	222	6660	3850	58	8130	5.6
Carrousel Cancún	111	3330	2560	77	4561	4.2
Club Verano Beat	77	2310	1643	71	4172	4.9
Playa Blanca	161	4830	4162	86	5961	3.3
Corisa y Palma	100	3000	1390	46	2957	5.4
Girasol Norte	65	1950	1712	88	3425	4.9
Brisas Cancún	99	2970	2376	80	5037	5.6
Club Caribe Cancún	111	3330	3090	93	4418	5.5
Maya Caribe	40	1200	1038	87	2053	3.6
Cancún Clipper	42	1260	1011	80	1683	6.3
Flamingo	90	2700	2510	93	5020	3.5
Agua Marina	74	2220	1081	49	2162	5.9
América	179	5370	3740	70	7906	4.3
Caribe Internacional	80	2400	1720	72	3112	3.9
O t r o s	1349	4047	2698	70	2985	4.1
S u m a	2981	53007	37838	72	70048	4.8
TRES ESTRELLAS	1131	12750	7181	56	13362	3.1
DOS ESTRELLAS	659	19590	10179	52	18070	3.4
UNA ESTRELLA	45	1950	1577	81	3127	4.1
S U B T O T A L:	4836	87297	56775	65	104607	3.8
GRAN TOTAL:	8910	209457	160075	77	318806	4.6

FTE. FONATUR, Barómetro Turístico, marzo de 1988.

5.1.3 Características de los Hoteles Categoría GT Actualmente en Operación.

Los 6 hoteles categoría GT que operan en Cancún se ubican en los mejores terrenos a pie de playa de la zona hotelera. A excepción del Hotel Sheraton, todos se concentran en la zona de mayor movimiento, Punta Cancún. El Hotel Miramar Mission es el único que no presenta una regular operación en el curso del año (ver cuadro No 5.4 "Hoteles y sus Servicios).

HOTEL CAMINO REAL: Cuenta con 291 habitaciones en un edificio de diseño horizontal y modernista. El único servicio que no ofrece es la práctica de golf. En el período enero-julio de 1986 mostró el coeficiente más alto de ocupación de todos los hoteles de Cancún. Sus visitantes son 10% de origen nacional y 90% de origen extranjero.

HOTEL FIESTA AMERICANA: Cuenta con 281 habitaciones en módulos medianos de cinco pisos. No presenta ninguna limitante en la prestación de servicios. Su porcentaje de ocupación fué de 88% en el período de referencia. Sus visitantes noche fueron 97% extranjeros y 3% nacionales. Una ventaja del establecimiento es su ubicación en una de las mejores playas de la zona.

HOTEL KRYSTAL: Cuenta con 328 habitaciones en un edificio vertical de moderno estilo. Su coeficiente de ocupación es el segundo de mayor magnitud de los establecimiento de su clase, llegando a registrar un coeficiente de ocupación del 100% en meses de alta y mediana afluencia de visitantes. Su falta de servicios para la práctica de golf se compensa más que proporcionalmente por la operación de la discoteca de mayor concurrencia en Cancún. Es el hotel GT que registra mayor número porcentual de visitantes nacionales.

HOTEL MIRAMAR MISSION: Es el de menor número de habitaciones de los hoteles de su clase (255), el de menor visitantes noche y el de mayor carencia de servicios en relación con sus competidores. Su inadecuada promoción se refleja al ser el hotel GT de menor prestigio.

HOTEL SHERATON: Es el hotel de mayor terreno, mayor superficie construida, mayor número de cuartos disponibles (480), y mayor número de visitantes noche nacionales y extranjeros. Su diseño piramidal imita con éxito los templos mexicanos de la época prehispánica. Aún cuando cuenta con todos los servicios de un hotel GT, sus inconvenientes se refieren principalmente a su localización alejada relativamente del centro de mayor movimiento (Punta Canón), así como a las características de su playa que no presenta las bondades de sus competidores en cuanto a su seguridad y tranquilidad. Adicionalmente, si bien es el hotel de mayor número de visitantes noche, el tamaño de sus instalaciones representa también el de mayor costo de operación y mantenimiento.

HOTEL CLUB MEDITERRANEE: Aún cuando la mayor proporción de agencias y publicaciones turísticas lo califican como un hotel GT, el FONATUR contabiliza su oferta y operación hotelera en los establecimientos de cinco estrellas. Localizado en Punta Nizuc, es el hotel más aislado, alejado y exclusivo de Cancón. El acceso a sus instalaciones es permitido únicamente a sus huéspedes. Su diseño y operación se rige por las normas establecidas por su casa matriz en Francia. Es el establecimiento de mayor estadia promedio en todo Cancón y el segundo de mayor número de visitantes noche después del hotel Sheraton. Para ser huésped del establecimiento el visitante tiene que registrar una estadia mínima de siete días. De enero a junio de 1986 sólo 63 turistas nacionales se hospedaron en este establecimiento.

EXELARIS HYATT REGENCY: Fue el establecimiento de menor coeficiente de ocupación y el de menor estadia promedio de sus visitantes en los primeros 6 meses de 1986. Su diseño vertical representa la torre de mayor altitud en Cancón con 300 habitaciones. Como su nombre lo indica, es el hotel de mayor lujo en sus instalaciones y el de mayor excelencia en la presentación de sus servicios.

CUADRO No. 5.4
HOTEL Y SUS SERVICIOS

H O T E L	CATEG.	PLAYA	ALBERCA	REST.	BAR	PARKING	TENNIS	GOLF	T.V.	LA.VIAJ.	BELLEZA	BOUTO	FARMAC	RENTA AUT	CONVENC.
CAMINO REAL	GT	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
Fiesta AMERICANA	GT	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
KRISTAL	GT	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
MIRAMAR MISSION	GT	X	X	X	X	X			X	X	X	X	X	X	X
SHERATON	GT	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
HYATT REGENCY	GT	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
CALINDA	SR	X	X	X	X	X	X		X	X		X	X	X	X
CLUB MED	SR	X	X	X	X	X	X		X	X	X		X	X	
CASA MAYA	SR	X	X	X	X	X	X		X	X		X	X	X	X
HYATT CANCUN	SR	X	X	X	X	X	X		X	X		X	X	X	X
PRESIDENTE	SR	X	X	X	X	X	X		X	X		X	X	X	X
VILLAS TACUL	SR	X	X	X	X										
CLUB LAGOON	SR	X	X	X	X	X			X	X		X	X		
VACATION CLUB	SR	X	X			X	X		X	X			X	X	
CANCUN VIVA	SR	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	
BEACH CLUB	SR	X	X	X	X	X			X	X	X	X	X	X	

FTE: Investigación directa con cada una de las Operadoras Hoteleras.

5.1.4 Estimación de La Oferta Futura.

La oferta de cuartos de hotel categoría GT asciende actualmente a 1,854 habitaciones en total. Su coeficiente de ocupación es el más elevado no sólo de Cancún sino de todos los centros turísticos de la República Mexicana. No es de extrañar que todos los inversionistas del ramo escogan a Cancún como el centro turístico de mayor atractivo para la instalación y operación de nuevos hoteles en México.

Aunque no se conoce con exactitud el incremento de oferta hotelera en trámite crediticio, fiscal y legal, así como la oferta en estudio de preinversión, se confirmó la actual construcción en Cancún de un hotel GT de 300 habitaciones de la cadena Paraiso Radisson, así como la intención de dos hoteles de similar tamaño por parte de la cadena japonesa Nikko y por la cadena hispana Sol.

En base a estos señalamientos se ha estimado la evolución de la oferta de cuartos de hotel categoría GT como se presenta en el cuadro No.5.5. "Estimación de La Oferta Futura".

CUADRO No. 5.5
ESTIMACION DE LA OFERTA FUTURA DE HABITACIONES CATEGORIA
GRAN TURISMO EN CANCUN, QUINTANA ROO, 1987-1992

ANO	OFERTA EN FUNCION	OFERTA EN CONSTRUCCION	OFERTA EN TRAMITE	OFERTA POR DESAPARECER
1988	1,854	300	910 *	---
1989	2,154	---	---	---
1990	2,154	---	---	---
1991	2,764	---	---	---
1992	2,764	---	---	---

FTE: Dirección General de Política Turística, SECTUR
 Departamento de Autorizaciones de Créditos, FONATUR

NOTA: Las habitaciones en estudio de la cadena hotelera Japonesa y Española no se consideran en etapa de construcción sino hasta que se dispongan de datos definitivos que permitan hacerlo.
 Las habitaciones de la Cadena Hotelera Sol de España se consideraron ya que los trabajos de construcción se están llevando a cabo actualmente.

* Incluye las 310 habitaciones que el Hotel aquí propuesto adicionaría a la oferta actual.

5.2. ANALISIS DE LA DEMANDA

5.2.1 Perfil general de los usuarios y estacionalidad de la demanda.

El mercado del Caribe es uno de los mercados turísticos con mayor afluencia en el mundo (Bahamas, Puerto Rico, Cancún y Cozumel) y sus principales visitantes provienen de los Estados Unidos: Nueva York, Nueva Jersey, Pennsylvania, Illinois, Massachussets, New Orleans, Tampa, Atlanta, Chicago, Huston, Dallas, Detroit, Cleveland, Filadelfia. Se aprecia que la principal corriente turística es la de visitantes de los Estados Unidos y en menor medida la de Europa y Canadá.

PRINCIPALES CORRIENTES Y SU DISTRIBUCION

	%
E.E.U.U.	87.2
EUROPA	3.9
CANADA	3.8
AMERICLATINA	4.8
OTROS	0.3

FTE: Dirección General de Política Turística. SECTUR

Los visitantes noche que se hospedan en hoteles GT de Cancún son en promedio de origen nacional en 12% y de 88% de origen extranjero. De estos últimos el 87% son de nacionalidad norteamericana, el 4% de nacionalidad canadiense, el 4% de origen europeo, y el 5% restante de diversas nacionalidades.

El visitante extranjero pertenece por lo general a familias de ingresos superiores a los 25 mil dólares anuales, cuyos gastos en recreación y esparcimiento se orientan más por la calidad y prestigio del servicio que por diferenciales en el precio.

Los visitantes de origen nacional pertenecen también al estrato socioeconómico de mayores ingresos (más de 36 millones de pesos anuales), aunque sus ingresos son de sensibilidad ligeramente mayor a las fluctuaciones de precios, tarifas y sistemas promocionales.

Nacionales y Extranjeros son personas de alto nivel socioeconómico, con elevada instrucción escolar y puestos de trabajo a nivel profesional y ejecutivo.

Aún cuando existen huéspedes por negocios, congresos y convenciones, la motivación principal de los visitantes de hoteles GT en Cancún, Q.R. es el uso del tiempo libre en los periodos vacacionales. Lo anterior explica el carácter altamente estacional del número de visitantes y su estadía promedio.

La demanda de habitaciones varía de acuerdo a la calidad y prestigio de los establecimientos, y a las temporadas de alta o baja actividad. La primera comprende los meses invernales de diciembre a abril y los de verano de julio y agosto. El resto son meses de baja actividad donde se tienen que implementar paquetes y tarifas promocionales de menor precio.

Para el total de hoteles en operación Cancún y de acuerdo a datos correspondientes de enero de 1984 a agosto de 1987, los meses de mayor a menor coeficiente de ocupación son los siguientes: marzo-90%, febrero-89%, agosto-88%, julio-87%, abril-81%, enero-79%, mayo-78%, junio-77%, diciembre-74%, octubre-73%, noviembre-67% y septiembre-66%.

Dichos coeficientes son más favorables a medida que el hotel es de mayor calidad y prestigio. Información anotada en el cuadro No 5.3 muestra que el promedio de coeficiente de ocupación en los seis hoteles GT fué superior en 16 unidades porcentuales al 77% observado en la oferta total de cuartos; existiendo establecimientos como el hotel Kristal cuya adecuada promoción y prestigio le permiten operar a un 100% de su capacidad en temporada alta.

5.2.2 Afluencia de visitantes.

De ser una aldea desconocida de pescadores con no más de 100 habitantes en 1970, Cancón es actualmente uno de los centros turísticos de mayor reconocimiento a nivel internacional.

Durante el periodo 1975-1987 la afluencia total de visitantes a Cancón creció a una tasa promedio anual de 38.6 por ciento. Lo anterior permitió situar a Cancón como el tercer destino internacional del Caribe después de Puerto Rico e Isla Vírgenes.

El espectacular crecimiento del periodo de referencia se explica por el inicio operativo de la mayor parte de las instalaciones de infraestructura, hoteles y centros diversos de recreo que junto al dinámico crecimiento económico de México permitieron una elevada tasa de incremento en el número de visitantes nacionales y extranjeros.

Analizando los datos históricos sobre los turistas hospedados en Cancón desde 1975 (cuadro 5.6 "Visitantes por origen que se hospedan en Cancón"), se observó: a partir de 1983 se da una drástica reducción en la afluencia de visitantes mexicanos a Cancón, al tiempo que se incrementó el ritmo de crecimiento de visitantes extranjeros. De esta forma en el periodo 1981-1987 la afluencia de visitantes totales crece a una tasa promedio de 8.5%; la afluencia de visitantes nacionales decrece a una tasa de 8.4%; en tanto que los visitantes extranjeros crecen a un ritmo de 19.3% promedio anual.

CUADRO No. 5.6

AÑO	VISITANTES POR		ORIGEN QUE SE		HOSPEDARON EN CANCUN	
	TOTAL	INCR. %	NACIONALES	INCR. %	EXTRANJEROS	INCR. %
75	99.5	---	72.2	---	27.3	----
76	180.5	81.4	113.5	57.2	67.0	145.4
77	265.2	46.9	148.6	30.9	116.6	74.0
78	309.8	16.8	160.3	7.9	149.5	28.2
79	395.8	27.8	196.1	22.3	199.7	33.6
80	460.0	16.2	218.4	11.4	241.6	20.9
81	540.8	17.5	264.0	20.9	276.8	14.6
82	643.0	18.9	307.4	16.4	336.4	21.5
83	754.7	17.4	244.5	(20.5)	510.2	51.7
84	713.9	(5.4)	214.3	(12.4)	499.6	(2.0)
85	729.9	2.2	226.9	5.9	503.0	1.0
86	812.9	11.4	170.6	(24.8)	642.4	27.7
87	960.6	18.2	210.1	23.2	750.5	16.8

FTE: Barómetros Turísticos Anuales. FONATUR

En términos generales, puede mencionarse que las metas turísticas con las que se proyectó originalmente Cancún han sido alcanzadas exitosamente, y reflejan la aceptación que en el mercado nacional e internacional ha tenido.

5.2.3 Factores condicionantes de la afluencia y permanencia de visitantes.

Con la observación de las series estadísticas sobre el P.I.B., el Salario Mínimo General, el Tipo de Cambio Peso-Dólar, se encontró que las variables de mayor ajuste a los datos relativos a la afluencia de visitantes son: para los nacionales, el incremento en el P.I.B. Per cápita y para los extranjeros, la subvaluación del peso mexicano con respecto al dólar.

Aún con la bondad de las técnicas econométricas para proyectar la afluencia de visitantes nacionales y extranjeros, debe considerarse cuidadosamente la importancia de variables y fenómenos aleatorios de carácter ajeno al sistema económico y financiero, cuya presencia o ausencia incide en el mayor o menor número de visitantes, y cuyo comportamiento es muy difícil de prever y controlar.

Ejemplo de la anterior es el terrorismo europeo que ha favorecido la afluencia de visitantes a los países de América. Las campañas de boicot y desprestigio hacia determinados centros de actividad turística por parte de las naciones de origen de los demandantes de servicios turísticos y los fenómenos naturales que como en septiembre de 1985 redujeron la afluencia de visitantes extranjeros a México.

Adicionalmente, en el caso de los hoteles de Gran Turismo, la tipología general de los usuarios establece una marcada independencia de la afluencia de visitantes en relación al comportamiento del nivel general de producción, empleo y precios.

Por elevado que sea el crecimiento económico de México, Estados Unidos o Canadá, nunca será suficiente para permitir a los estratos de ingresos bajos y medios el acceso a viajes de recreo donde el promedio de gastos asciende a cerca de 130 dólares diarios por persona. Similarmente, no se preve una crisis mundial económica o política que impida a las personas de altos ingresos a destinar parte de sus gastos anuales a la adquisición de lujosos servicios de hospedaje en los diferentes centros turísticos del mundo.

A partir de las consideraciones anteriores puede establecerse el significado y la importancia de la promoción y comercialización de los servicios turísticos, como factores condicionantes de primer orden en el éxito o fracaso de cualquier centro o establecimiento turístico.

En el cuadro No. 5.7 se indican las series estadísticas observadas.

Tres son los principales factores que determinan la estadia de los huéspedes en los centros de desarrollo turístico con fines vacacionales y recreativos. En orden de importancia son los siguientes:

a) MOTIVACIONALES: entre más y mejores sean los atractivos turísticos de una localidad y/o establecimiento, mayor será el tiempo deseado y requerido para su uso.

b) GEOGRAFICOS: su incidencia es generalmente directa a la estadia promedio de los visitantes. Mientras mayor sea la distancia recorrida por los visitantes, mayor será la permanencia media de los mismos.

c) ECONOMICOS: los visitantes de altos ingresos son los que pueden permanecer mayor tiempo en los centros y establecimientos turísticos. De esta forma a mayor nivel de ingresos de los visitantes, mayor estadia promedio observarán en sus registros.

Cancón es una localidad de sol, playa, arena monumentos arqueológicos, atractivos turísticos cercanos y recreaciones diversas, que pueden motivar al visitante a prolongar su estadia de 4 a 7 días.

Con el desarrollo turístico entre otros de Cozumel, Isla Mujeres, Tulum, Xel-Ha, Akumal, Chichen-Itzá y Uxmal; así como la creciente cantidad y calidad de servicios y atractivos diversos, Cancón ha podido incrementar el promedio de estadia de sus visitantes de 3.9 días en 1980 a 5.8 en 1987.

CUADRO No 5.7
VARIABLES DE MAYOR AJUSTE PARA
LA AFLUENCIA DE VISITANTES

TIPO DE CAMBIO PESO/DOLAR			P.I.B. PERCAPITA ANUAL PESOS CONSTATES 1970			SALARIO MINIMO GRAL. PROMEDIO (1)		
fecha considerada	crecimiento anual %		año	pesos por habitante	crecimiento anual %	año	pesos/mes	crecimiento anual %
			1974	9,903.4	---	1974	55.24 a)	---
			1975	10,140.0	2.4	1975	55.24 a)	0.0
31 dic. '76	19.95	---	1976	10,258.8	1.2	1976	82.74 b)	49.8
31 dic. '77	22.73	13.9	1977	10,307.0	0.5	1977	91.20	10.2
31 dic. '78	22.73	0.0	1978	10,843.8	5.2	1978	103.49	13.5
31 dic. '79	22.80	0.3	1979	11,510.5	6.1	1979	119.78	15.7
31 dic. '80	23.37	2.5	1980	12,086.1	5.0	1980	140.69	17.5
31 dic. '81	26.23	12.2	1981	12,744.8	5.5	1981	183.05	30.1
31 dic. '82 *	150.00	471.9	1982	12,386.8	(2.8)	1982	318.28	73.9
31 dic. '83	162.10	8.1	1983	11,471.8	(7.4)	1983	459.01	44.2
31 dic. '84	210.72	30.0	1984	11,634.7	1.4	1984	719.00	56.6
31 dic. '85	450.00	113.6	1985	11,705.9	0.6	1985	1,107.64	54.1
31 dic. '86	921.00	104.7	1986	10,863.5	(7.2)	1986	2,243.77 d)	102.6
31 dic. '87	2,260.00	145.4	1987	10,472.6	(1.8)	1987	5,867.24 d)	161.5

FTE: Banco de México Datos, 1988. Hugo Ortíz y Sidney Wise.

* A partir de esta fecha se consideró el tipo de cambio libre.

(1) Ponderado con la población asalariada total de cada zona, estimado en base a datos censales.

(a) Del 8 de octubre 1974 al 31 diciembre de 1975

(b) A partir de este año se consideró el segundo semestre

(c) Último aumento en el año

5.2.4 Estimación del número de visitantes a hospedarse en hoteles categoría Gran Turismo.

La afluencia futura potencial de visitantes ha registrarse en hoteles categoría GT en Cancún, Q. R. es todavía altamente significativa. Un elevado crecimiento de la demanda de cuartos de hotel podría registrarse con la autorización del Gobierno Federal para la instalación de casinos de juego, la mayor operación de vuelos tipo "charter" a México, la mayor participación de inversionistas extranjeros en empresas turísticas, el otorgamiento de facilidades para la tramitación expedita de servicios aduanales, y con el manejo de más y mejores campañas de promoción.

No obstante que todos estos factores pueden aplicarse en el corto plazo para favorecer la afluencia de visitantes a Cancún se ha preferido seguir lo señalado con anterioridad y observar un criterio rígido en la utilización de las proyecciones realizadas.

De esta forma, utilizando la incidencia de los factores que determinan la afluencia de visitantes nacionales y extranjeros, así como el comportamiento demostrado desde 1980, se ha estimado que en el periodo 1988-1997 los visitantes totales crecerán a una tasa promedio anual de 9.2 por ciento. La participación de los visitantes nacionales decrecerá de 18% en 1987 a 17% en 1997, mientras que los extranjeros aumentarán su participación de 82 a 83 por ciento en el periodo de referencia, (cuadro No 5.8 "Estimación del Número de Visitantes en Hoteles Categoría GT").

**CUADRO No 5.8
ESTIMACION DEL NUMERO DE VISITANTES
EN HOTELES CATEGORIA G.T. EN CANCUN, Q.R.**

ANO	TOTAL DE VISITANTES	VISITANTES NACIONALES	PARTICIPACION %	VISITANTES EXTRANJEROS	PARTICIPACION %
1988	278,512	50,132	18	228,380	82
1989	303,576	51,608	17	251,968	83
1990	331,042	49,656	15	281,386	85
1991	360,464	54,070	15	306,394	85
1992	400,979	56,137	14	344,842	86
1993	436,666	69,867	16	366,799	84
1994	484,699	82,399	17	402,300	83
1995	530,746	79,612	15	451,134	85
1996	573,205	108,909	19	464,294	81
1997	616,196	104,75	17	511,443	83
T.H.A.C.	9.2	8.5		9.4	

FTE: Estimación realizada con base en los datos proporcionados por el Departamento de Estudios Económicos de FONATUR.

5.3 BALANCE OFERTA DEMANDA.

De acuerdo a las estimaciones de la oferta y a la afluencia esperada de visitantes nacionales y extranjeros, se ha estimado el siguiente déficit de cuartos de hotel GT en Cancón, Q. R. de acuerdo a tres consideraciones adicionales.

1. Aunque la estadia promedio de visitantes extranjeros fué ya de 5.3 días en 1986 (Cuadro No. 5.9 "Afluencia Histórica de Visitantes"), la relación oferta demanda consideró una permanencia media creciente de 4.6 días en 1987, a 5.4 días en 1992.

2. Se consideró un exigente promedio de ocupación del 90% anual para la oferta actual y futura de cuartos de hotel GT.

3. Se asumió una relación de dos camas ocupadas por habitación y una operación de los establecimientos en los 365 días del año.

El balance oferta-demanda que presenta el cuadro No. 5.10.a se refiere a los criterios más rígidos del comportamiento previsto para la afluencia de visitantes a hoteles categoría GT en Cancón. El déficit de habitaciones estimadas podría ser en promedio 80% mayor si la afluencia de visitantes totales creciera al mismo ritmo que lo hizo en el periodo 1981-1986 (alternativa A) ó 100% superior si la estadia promedio de los visitantes fuera de 5.8 días en 1988 a 6.0 días en 1992 (alternativa B) cuadro No. 5.10.b.

CUADRO No. 5.9
AFLUENCIA HISTORICA DE VISITANTES
EN HOTELES CATEGORIA GRAN TURISMO

AÑO	VISITANTES REGISTRADOS			ESTADIA (NOCHES)		
	TOTAL	NACIONALES	EXTRANJEROS	TOTAL	NACIONALES	EXTRANJEROS
1981	177,382	86,592	90,790	n.d	n.d	n.d
1982	212,454	101,978	110,476	n.d	n.d	n.d
1983	249,806	79,938	169,868	n.d	n.d	n.d
1984	234,159	70,248	163,911	n.d	n.d	n.d
1985	230,590	43,289	187,301	4.9	3.5	5.2
1986	248,042	43,920	204,122	4.9	3.2	5.3
1987	267,889	48,510	219,379	5.2	3.4	5.5
T.M.A.C.	6.9	(12.7)	17.6			

FIE: FONATUR Depto. de Estudios Económicos

n.d. no disponible

CUADRO No. 5.10.a
CUARTOS DE HOTEL CATEGORIA GRAN TURISMO
BALANCE OFERTA - DEMANDA

ANO	HABITACIONES OFRECIDAS	HABITACIONES DEMANDADAS	DEFICIT (-) SUPERAVIT (+)
1988	1,861	1,976	-115
1989	2,161	2,221	-60
1990	2,161	2,495	-334
1991	2,161	2,743	-582
1992	2,161	3,200	-1039

FTE: Estimación realizada con base en los datos proporcionados por el Departamento de Estudios Económicos de FONATUR.

CUADRO No 5.10.b
 CUARTOS DE HOTEL CATEGORIA GRAN TURISMO
 DEFICIT DE HABITACIONES
 PROYECCION A CINCO AÑOS

AÑO	ALTERNATIVA "A"	ALTERNATIVA "B"
1988	-324	-402
1989	-338	-422
1990	-638	-802
1991	-972	-1243
1992	-1411	-1676

FTE. Estimación realizada con base en los datos proporcionados por el Departamento de Estudios Económicos de FONATUR.

5.4. PRECIOS Y TARIFAS.

Los precios actuales del macroproducto y microproductos principales de hoteles categoría GT se listan en el cuadro No 5.11. Para obtener la tarifa neta del macroproducto, habrá que restarle a su precio el 15% que en promedio obtienen las agencias de viajes por concepto de comisión. Este mismo porcentaje se aplica al descuento que ofrecen los hoteles en sistemas y paquetes promocionales.

La Ley Federal de Turismo establece los instrumentos de la política de precios y comprende, entre otros, los siguientes lineamientos:

a) los precios deberán dar márgenes de redevuibilidad a los prestadores de servicios y ser adecuados para el turista.

b) el sistema de precios en los establecimientos de hospedaje deberá establecerse considerando las diferencias por estacionalidad.

A partir de 1986 se implementó una política tarifaria que permite la comercialización anticipada de los servicios ya que se definen las tarifas adecuadas a los casos particulares de cada establecimiento, considerando las diferencias de demanda por temporada, los destinos competitivos y la calidad de los servicios. Normalmente el nivel de precios en temporada alta es de 20 a 35% superior a la temporada baja, según la categoría del Hotel.

Durante el invierno 87-88, Cancún registró una tarifa promedio en habitación doble en Hoteles categoría GT de 119 dólares, tarifa inferior a otros centros turísticos del Caribe: Montego Bay 167, Nassau 135, San Juan 149, (fte: Hotel and Travel Index Invierno 87-88).

CUADRO No 5.11
HOTELES GT EN CANCUN, QUINTANA ROO
PRECIO DE LA HABITACION DOBLE POR NOCHE
 (moneda nacional - precios de enero'88)

HOTEL	MACROPRODUCTO		DESAYUNO	MICROPRODUCTOS	
	T. ALTA	T. BAJA		ALMUERZO	CENA
CASINO REAL	121,900	102,000	5,500	8,200	12,800
FIESTA AMERICANA	190,000	158,000	7,500	10,000	15,000
KRISTAL	161,000	132,000	6,400	8,600	13,800
MIRAMAR MISSION	140,000	112,000	6,000	7,800	12,000
SHERATON	149,500	125,000	6,800	8,000	13,500
E. HYATT REGENCY	185,000	154,000	7,000	9,000	14,000

5.5 COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO.

Partiendo de las prácticas de comercialización comúnmente aceptadas en la hotelería, se prevé que las agencias de viaje mayoristas y las operadoras de viaje sean los canales por los que se capte la mayor parte de ocupación y en menor escala, a través de las agencias de viajes detallistas y de compañías de aviación, sin descartar la posibilidad que el hotel elabore sus propios paquetes básicamente enfocados al turismo extranjero.

Para que el Hotel cuente con una adecuada organización y una eficiente penetración en el mercado, deberá ser confiada su operación a una cadena de probada experiencia y prestigio contratada bajo una comisión fija sobre los ingresos brutos totales del Hotel.

ESTUDIO
TECNICO

6. ESTUDIO TECNICO

Con la información proporcionada por el estudio de mercado y las variables preestablecidas en torno al proyecto se desarrolla en este capítulo, el planteamiento técnico cuyo objetivo central es definir las características del Hotel.

6.1 Localización

6.1.1 Ubicación del proyecto.

Los factores que determinan la localización de proyectos turísticos, son la calidad y diversidad de los atractivos, las condiciones físico climáticas y la existencia de economías externas aprovechables. La ubicación del proyecto en Cancún, Quintana Roo tiene que ver con los factores de mercado mencionados que hacen al lugar altamente competitivo.

6.1.2 Condiciones Generales de Localización.

La Isla de Cancún forma parte del Estado de Quintana Roo, que ocupa la parte oeste de la Península de Yucatán y colinda al norte con el Golfo de México, al sur con Belice y Guatemala, al este con el Mar Caribe y al oeste con Campeche y Yucatán. La economía del Estado se desenvuelve con signos alentadores en el sector servicios donde se encuentra la dinámica más importante. Su territorio, cuya extensión es de 50,137 km², está constituido por loza caliza, lo que hace a sus suelos inadecuados para las actividades primarias. Geográficamente se le considera como una gran llanura cubierta de selva, no se encuentran elevaciones en la superficie del Estado. Cuenta con tres tipos de clima; en la zona de la capital del Estado el clima es subecuatorial tipo sudanés, con temperatura media anual de 30 grados centígrados; en la isla de Cozumel el clima es tropical de tipo senegalés, con temperatura media anual de 25 grados centígrados; en la Isla Mujeres y en Cancún el clima es de tipo monzónico tropical con una temperatura media anual de 28 grados centígrados.

En general del Estado de Quintana Roo cuenta entre sus recursos naturales más valiosos el de la selva y sus maderas, así como sus litorales de gran belleza que representan un potencial turístico y pesquero de excepción.

6.1.3 Factores de influencia y criterios de localización.

Desde el punto de vista económico, los factores de influencia que determinan la localización óptima, son aquellos que contribuyen a fortalecer la posición general de competencia. En este caso se consideraron para ubicar al Proyecto las siguientes condiciones:

Oferta hotelera de categoría GT en la zona.
Distancia al aeropuerto.
Condiciones físicas del terreno.
Colindancia con centros de atracción.
Comunicaciones con otros centros turísticos del Estado.

Se eliminaron factores como; facilidad de embarque de materia prima y bienes terminados, costos de mano de obra, abastecimiento de agua y energéticos y disponibilidad de mano de obra calificada, ya que las condiciones fincadas en Cancún son homogéneas en todo el territorio.

Se presentaron dos opciones para la ubicación; la primera al norte de la Isla, en punta Cancún y la segunda al sur de la Isla entre el Hotel Sheraton y el Club Mediterraneo, ambas se evaluaron conforme a los factores de influencia, considerando los criterios de localización requeridos (cuadro No 6.1).

Los criterios de análisis en la elaboración del cuadro comparativo fueron los siguientes:

1. El conjunto general del lugar, configuración de la región.
2. Vecindad inmediata: naturaleza, comercios, edificios, imagen, estética general, diversiones.
3. El transporte al aeropuerto.
4. Fácil acceso y visibilidad.
5. La posición con los polos de diversión urbana (centros nocturnos, almacenes, restaurantes).

CUADRO No 6.1
FACTORES DE INFLUENCIA PARA LA LOCALIZACION

FACTORES	GRADO MAX.	CONDICIONES		PUNTOS	CONDICIONES		PUNTOS
		ZONA NORTE			ZONA SUR		
Oferta Hotelera GT	25	concentrada, se localizan cinco de ellos		12	menor concentración (uno)		13
Prestigio	20	se trata de la zona de más prestigio		15	zona aún poco poblada		5
Costo del Terreno	20	12% más alto		8	costo menor		12
Distancia puntos interés	10	las distancias son reducidas en ambos casos		5			5
Comunicaciones	15	sin problema		8			7
Características físicas del terreno y condiciones de explotación*	10	las condiciones de explotación son favorables		5			5
s u m a	100			53			47

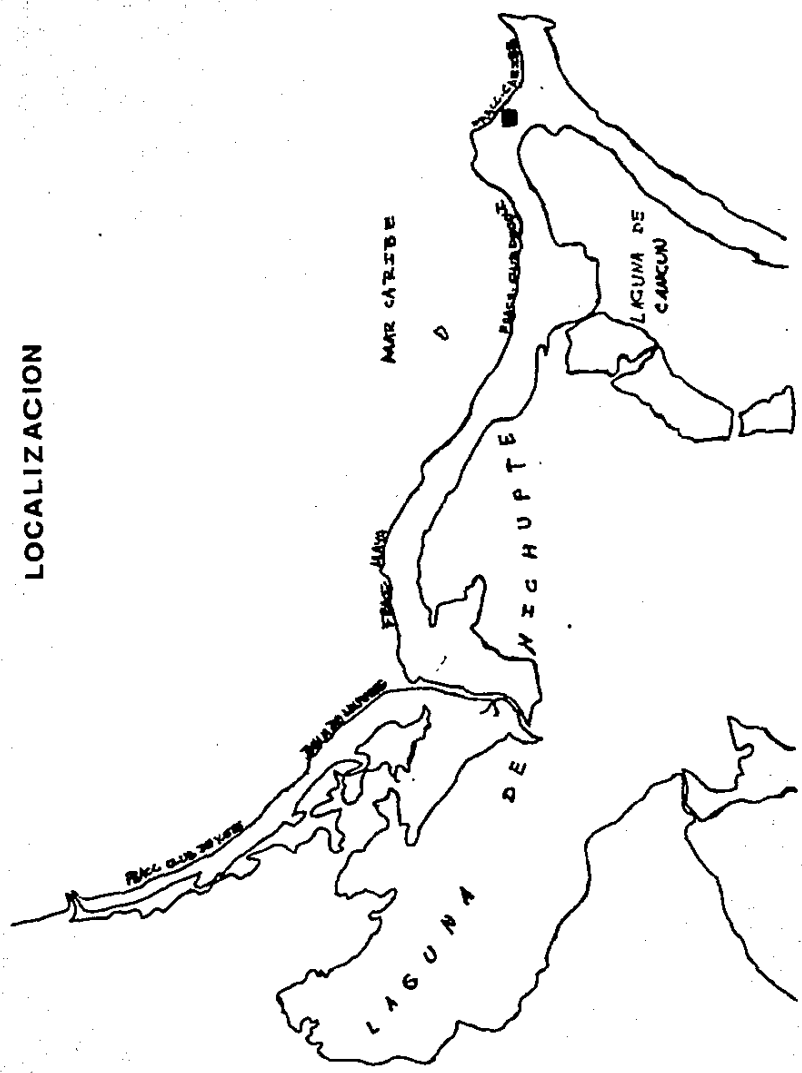
*desde el punto de vista arquitectónico

fte.: Consideraciones Propias.

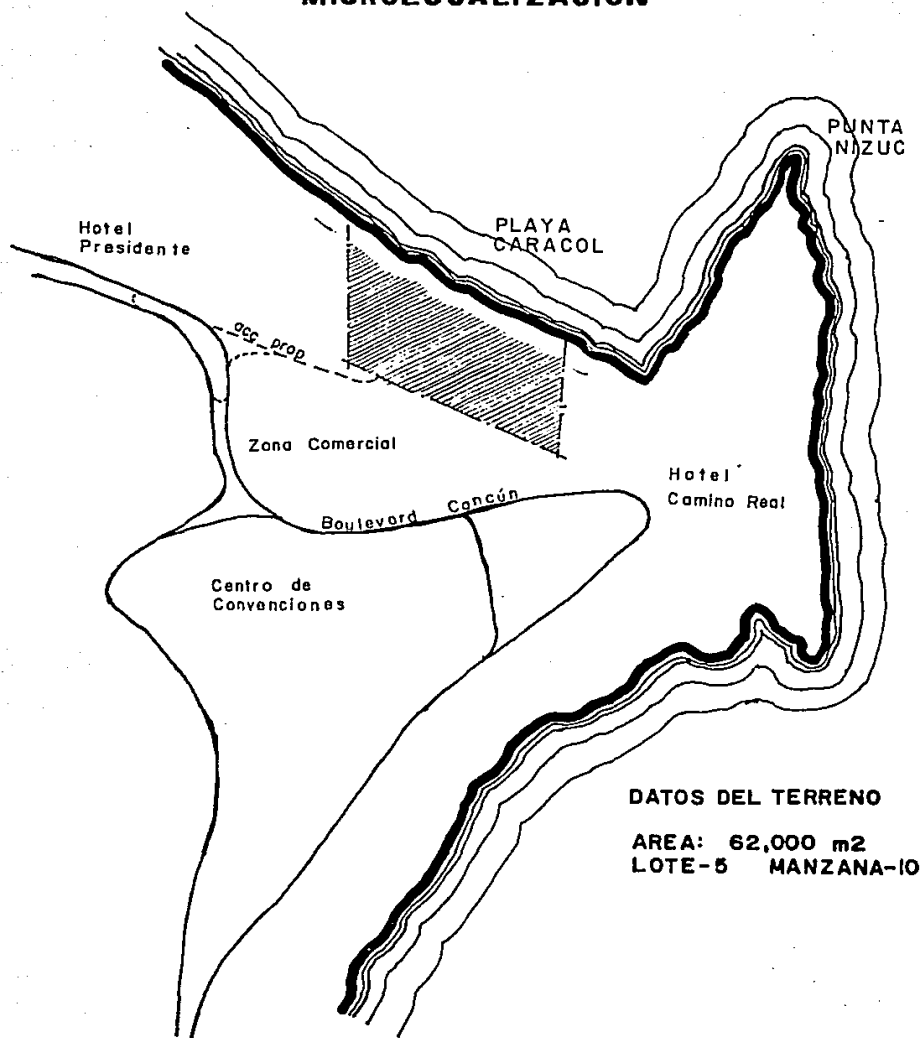
Bajo las condiciones analizadas se ubicará el Hotel en la zona norte (Punta Cancón), manzana 10 lote 5 cuya superficie es de 62,000 m², con colindancia al centro de convenciones y a la zona comercial de más importancia. La ubicación del terreno se interpone entre el hotel Fiesta Americana y el Presidente.

El terreno propuesto queda localizado en la zona de alta concentración hotelera. La disposición física ayudará para el lucimiento del proyecto arquitectónico. La porción de playa que le corresponde presenta características muy favorables para desarrollar atracciones al turista (veleo, buceo, deportes acuáticos), desventaja de los hoteles ubicados en la zona de mar abierto.

LOCALIZACION

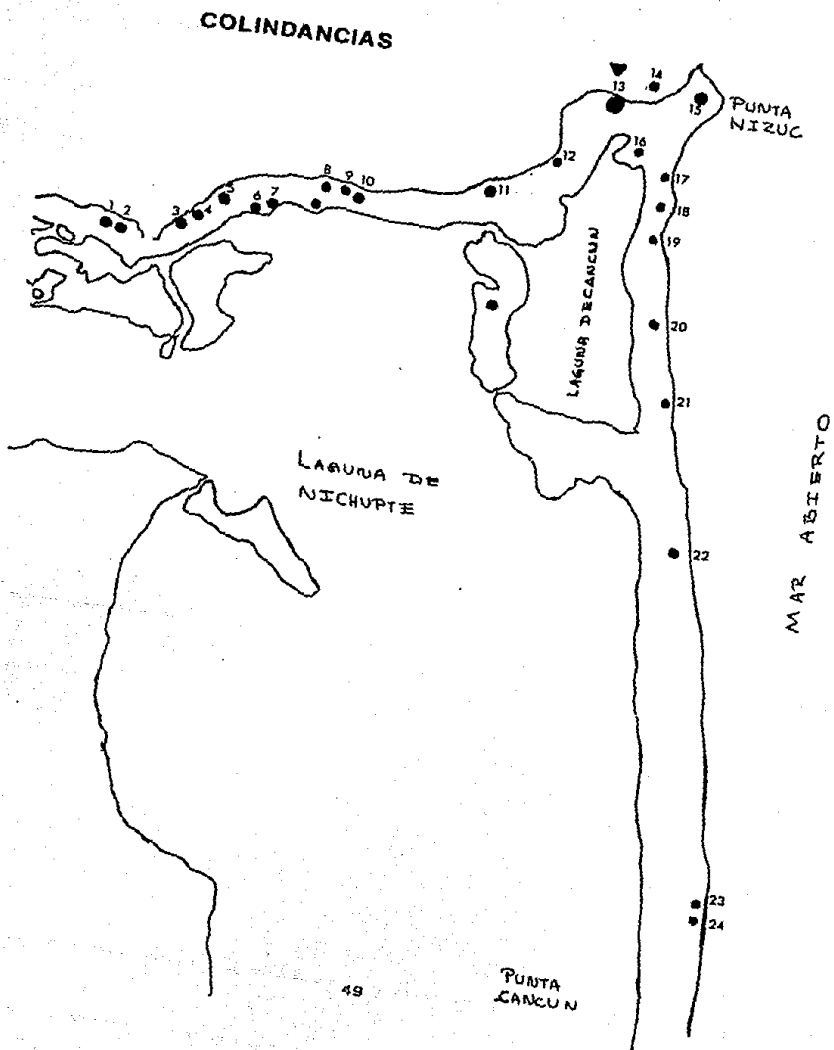


MICROLOCALIZACION



DATOS DEL TERRENO

AREA: 62,000 m²
LOTE-5 MANZANA-10



CLAVES DE COLINDANCIAS

- 1 HOTEL PLAYA BLANCA
- 2 HOTEL VERANO BEAT
- 3 HOTEL CALINDA
- 4 PLAZA COMERCIAL
- 5 ZONA ARQUEOLOGICA
- 6 OFICINAS GUBERNAMENTALES
- 7 PLACA COMERCIAL
- 8 VILLA TACUL
- 9 HOTEL MAYA CARIBE
- 10 ZONA HABITACIONAL
- 11 GASOLINERIAS
- 12 HOTEL PRESIDENTE
- 13 HOTEL GRAN TURISMO
- 14 PLAYA CARACOL
- 15 HOTEL CAMINO REAL
- 16 CENTRO DE CONVENCIONES
- 17 CONDOMINIOS
- 18 ZONA COMERCIAL
- 19 HOTEL ARISTOS
- 20 HOTEL CANCUN CARIBE
- 21 HOTEL VILLA VERANO
- 22 HOTEL CANCUN SHERATON
- 23 ZONA ARQUEOLOGICA
- 24 CLUB MEDITERRANEE

6.2 Tamaño del Proyecto.

De acuerdo a los resultados del estudio de mercado se establece para el presente proyecto un hotel de 310 habitaciones, lo que representa el 16% de la oferta actual de habitaciones categoría gran turismo, el 10% de los requerimientos de habitaciones adicionales para 1992 de acuerdo al escenario mínimo del balance oferta-demanda, el 21.9% de acuerdo a la alternativa "a" y el 18.5% de acuerdo a la alternativa "B".

El tamaño propuesto es similar a la capacidad media de los seis hoteles GT actualmente en operación. La categoría del Hotel es de Gran Turismo, para el consumo de personas de ingreso medio-alto y alto, (anexo "Requisitos para Establecimientos de Hospedaje de Gran Turismo").

6.2.1 Descripción del proyecto y Dimensionamiento.

El programa arquitectónico del Hotel es el siguiente:

AREAS PUBLICAS, CON UN AREA TOTAL DE 3,500 M2:

Lobby y recepción

Capitanía de botones

Conserjería y valet

Sanitarios públicos lobby

Seis concesiones para tabaquería, revistas y farmacia, boutique, artesanías, estética, agencia de viajes y arrendadora de autos

Teléfonos públicos

Cafetería principal con capacidad para 150 personas

Restaurante de especialidades con capacidad para 100 personas

Restaurante de Playa con capacidad para 76 personas

Lobby-bar con capacidad para 130 personas

Holdring bar en el resturante de especialidades con capacidad para 40 personas

Bar de alberca

Sanitarios en el Área de alberca y playa

Tres salones con capacidad para 100 personas cada una susceptibles de adaptarse al Casino en un futuro

Club Nocturno con capacidad para 120 personas

AREAS DE HABITACIONES, CON UN AREA TOTAL DE 19,560:

CTO. TIPO	NUMERO	No.LLAVES
Doble	230	230
Minusválidos	4	4
King	64	64
Junior Suite	8	16
Master Suite	2	6
Suite Presidencial	2	6
t o t a l	310	326

La disposición de los espacios internos necesarios para las habitaciones del hotel de la categoría propuesta son:

Vestibulo de entrada cómodo y directo.
Vestidor amplio (Closet y lavamanos).
Baño con regadera, tina de hidromasaje, ventilación a ductos.
Area de dormir y Área de estar, con amplio espacio para desayunar
Terraza con continuación del área de estar y vista al mar.

En conjunto las habitaciones deberán presentar una disposición agradable, teniendo un desnivel entre el área de estar y el área de dormir, distribuidos en 70 m2, lo que hace un área total para habitaciones de 22,820 m2.

AREAS DE SERVICIO, CON UN AREA TOTAL DE 6,500 M2:

Cocina Principal, Servicio a cuartos, Panadería, Carnicería, Pantry Salón de Usos múltiples, Cocina del Restaurante de especialidades, Comedor de empleados, Almacén General, Compras, Personal, Seguridad, Mantenimiento y su almacén, Talleres, Ama de Llaves, Ropería General, Almacén de mobiliario, Basura seca y húmeda, Almacén de jardinería y servicios médico, Áreas domésticas y Oficinas Administrativas.

Sala principal de máquinas, subestación eléctrica (3), Área de sistema de aire acondicionado, cisterna y bombeo, cisterna contra incendio.

AREAS EXTERIORES, EN UN AREA TOTAL DE 12,000 M2:

Canchas de Tenis, Albercas, Acceso Motor Lobby, Estacionamiento, Areas Jardinadas, Plazas y Andadores.

6.2.2 Disponibilidad de Materias Primas y Auxiliares.

En este caso, las materias primas y auxiliares serán los elementos necesarios para la construcción y la puesta en marcha del hotel. Se propone que la construcción sea hecha con elementos prefabricados y coordinada por una constructora de la Ciudad de México, ya que las localidades son de muy corto alcance y de escasos recursos. Asimismo el equipo será proporcionado por empresas nacionales, las cuales presentan incrementos en sus costos por el flete de los equipos, la elección tanto de la constructora como de todos los proveedores se efectuará bajo comparación de cotizaciones convocadas a concurso.

6.2.3 Requerimientos de Obra Civil y Equipos.

Obra Civil: preliminares, cimentación, estructura, albañilería y acabados.

Instalaciones: hidráulica y sanitaria, eléctrica, aire acondicionado, cocina, lavandería, planta de emergencia, obras exteriores.

Equipos: elevadores, conmutador telefónico, equipo contra incendio y equipos especiales.

Otros: equipo de operación.

6.3 Insumos y Servicios.

Dado las condiciones del proyecto, se consideran dos periodos en la adquisición de los insumos, uno será durante la construcción de la obra, las instalaciones y la puesta en marcha del hotel y el otro el que surge de los servicios de operación del mismo.

6.3.1 Mano de Obra y Supervisión.

Mano de Obra y Supervisión: ambas se requieren tanto en el periodo de construcción como en el de operación, en el primero serán la constructora, los proveedores de equipo, asistencia técnica, diseñadores y consultores; en la segunda etapa se necesita contar con una plantilla de personal distribuida de la siguiente manera:

Dirección y Administración	44
Gerentes	6
Reservaciones	2
Recepción	7
Pool Secretarial	6
Ama de Llaves	2
Jefa de Piso	6
Camaristas y Ropería	51
Botones	10
Personal de servicio	45
Chefs Ejecutivo y Steward	2
Maitre y Capitanes	15
Cocineros	27
Repostería	4
Cantineros y Meseros	135
Galopinas	15
Supervisión Teléfonos	1
Operadoras	8
Lavandería	2
Supervisor	1
Escrutadores, Tomboleros, Mangleros	9
Ayudantes, Mantemimiento y Seguridad	44

Creándose una planta de trabajo con una nómina de 442 empleos.

6.3.2 Etapa de Operación.

Insumos fijos y recursables para servicios.

Se clasifican como insumos fijos los que no varían según la ocupación del hotel y un insumo recursable es aquel que varía en función de la ocupación del mismo.

INSUMOS FIJOS.

Energía Eléctrica: se necesita de energía eléctrica en todo momento, para la iluminación de áreas y funcionamiento de equipos. La instalación eléctrica requerida es de una capacidad de 4,300 kva, distribuida en tres subestaciones receptoras. Para conocer la carga diaria demandada debe considerarse el número de lámparas en el hotel, número de contactos, salidas especiales, motores de equipos; lo cual se obtiene del diseño arquitectónico detallado.

Insumos de mantenimiento: son los materiales necesarios para el mantenimiento de funciones y físico del hotel.

Agua: el agua necesaria estará en función directa del nivel de ocupación del hotel, se considera que una persona consume en aseo personal diariamente de 20 a 30 litros. Las instalaciones hidráulicas de la zona permiten tener tanques de almacenamiento.

Aire Acondicionado: con las condiciones del clima de la zona, se estima necesario almacenar 520 toneladas de refrigeración que deberán mantenerse periódicamente.

INSUMOS RECURSABLES.

Alimentos: se requerirá un stock de alimentos para el servicio de comedores y banquetes.

Bebidas: se almacenará la bebida necesaria con alcance de un mes de circulación, para el consumo de bares, restaurantes y banquetes.

Conservación: se refieren a los insumos necesarios para dar el mantenimiento del edificio y sus instalaciones.

6.4 PRESUPUESTO DE INVERSION.

Se presenta un presupuesto de la inversión desglosado en elementos del proyecto. A nivel de Estudio de Preinversión, dicho Presupuesto no necesita ser muy detallado, lo esencial es obtener una estimación razonable de la inversión requerida.

6.4.1 Disgregación de Inversiones.

a) Terreno y preparación del suelo. Con una extensión de 62,000 m² con un costo de 95,000 pesos por m², lo que hace un total de 5,890 millones de pesos.

b) Estudios y Proyectos. Se contempla en este rubro los estudios necesarios para efectuar el proyecto: Estudio de Prefactibilidad, Ingeniería, Topografía, Anteproyectos Arquitectónicos, Estructurales y de Instalaciones y Diseños en general.

c) Licencias y Permisos. Las requeridas para este caso son: Alineamiento y Número Oficial, tomas y acometida provisionales, de Construcción (zonas municipales), licencia Sanitaria, C.F.E. acometida definitiva, Líneas telefónicas, así como trámites diversos inherentes a la construcción del Edificio.

d) Costo de construcción. La estimación del costo de construcción se puede establecer teniendo en cuenta la base del costo por habitación o bien el costo por metro cuadrado, el cual depende de las características del proyecto:

Su tamaño, estilo y selección del equipo.

Tipo de proceso de construcción. que en este caso se propone sea con elementos prefabricados y modulares.

La evaluación del costo de la construcción se puede hacer a partir de una distribución de Áreas.

e) Equipo Fijo. Se considera como equipo a todos los instrumentos mecánicos que serán imprescindibles para la producción de los bienes y servicios que llevará a cabo la empresa. Se excluye del rubro los equipos estructurales como elevadores, calderas, sistemas de bombeo y auxiliares de energía, lo cual se anexa al equipo de operación.

f) Mobiliario, equipo y materiales de producción. El costo de estos elementos está en relación directa a la categoría del hotel, razón por la cual se asignan equipos y mobiliario de lujo. Se incluye en este rubro el equipo de habitaciones, televisiones, aparatos electrónicos, mobiliario, cocina, cristalería, blancos, platería, vajilla y equipo de mantenimiento.

g) Equipo de Operación. El equipo de cocinas y lavanderías, aire acondicionado, subestación y planta de luz, equipo y utensilios para restaurantes y bares, elevadores.

h) Gastos de Preinauguración. Este rubro de la inversión considera los fondos necesarios para cubrir los gastos previos a la inauguración del hotel. La diversidad y monto de estos gastos estarán en función del tiempo que requiera llevar a cabo la inversión. Se trata particularmente de: publicidad y promoción, gastos y suministros diversos, honorarios jurídicos y contables, permisos y depósitos, ciertos impuestos, usualmente se estiman como un porcentaje de la inversión total.

i) Capital de Trabajo. Es una partida dedicada a cubrir los costos y gastos operacionales que puedan generarse durante los primeros meses de funcionamiento del Hotel (6 meses iniciales de operación). Se incluyen los pagos por stocks de alimentos y bebidas, artículos varios, refacciones, así como el costo directo de la nómina de los primeros meses de operación (fondo de operación).

j) Gastos Financieros de Preoperación. El plazo de la construcción del hotel será de 24 meses, periodo durante el cual se deberán cubrir gastos sin percepción de ingresos. Dichos gastos son: a nivel de trabajos de construcción los pagos periódicos y a nivel financiero en la adquisición de préstamos y el pago de intereses. Los montos específicos por concepto de cargos financieros se encuentran en relación directa a los créditos obtenidos, de las tasas de interés contratadas y de los términos en que se realice el contrato. Se incluye en el rubro, otro tipo de gastos financieros, como las comisiones y gastos de tramitación.

k) Imprevistos. Para cubrir en un grado aceptable de probabilidad la presencia de erogaciones no consideradas en sí mismas, se anexa un margen de protección conocido como imprevistos. El monto del rubro depende del monto global de inversiones, porcentualmente gira de 3 hasta el 8 %, en esta caso se considerará el 4%.

6.4.2 PRESUPUESTO DE INVERSION.

El Presupuesto de la inversiones necesarias se realizó en primera instancia con pesos base del mes de marzo de 1988, posteriormente se presenta la calendarización de las inversiones, en base al Programa de Realización.

GRUPO DE INVERSION		miles de pesos
1	TERRENO	5,890,000
2	ESTUDIOS Y PROYECTOS	
21	Estudio de Factibilidad	12,500
22	Estudio de Ingeniería	16,000
23	Proyectos	419,000
24	Otros Estudios y Proyectos	100,000
3	LICENCIAS Y PERMISOS	
31	De Construcción	30,000
32	C. F. E. Acometida	12,000
33	Líneas Telefónicas	17,000
34	Diversos	10,000
4	COSTO DE CONSTRUCCION	
41	Obra Civil	4,630,000
42	Acabados	6,000,000
43	Instalaciones	3,514,000
44	Obras Exteriores	1,333,000
5	EQUIPO FIJO E INST. ESPECIALES	
51	Cocinas y Lavandería	339,216
52	Aire Acondicionado	279,338
53	Hidráulica y Sanitaria	310,000
54	Subestación y Planta de Luz	300,000
55	Equipos Especiales Diversos	
551	Conmutador y Teléfonos	407,000
552	Elevadores	325,808
553	Televisión y Sonido	28,700
554	Computación	543,000

6	MOBILIARIO Y DECORACION	
61	Textiles	305,000
62	Muebles Habitaciones	1,550,000
63	Alimentos y Bebidas	391,400
64	Oficinas y Almacenes	38,700
65	Areas Exteriores	34,400
66	Articulos de Decoración	130,000
7	EQUIPO DE OPERACION	
71	Cocinas	403,600
72	Bares	55,200
73	Utensilios Ama de Llaves	130,500
74	Uniformes y Blancos	57,800
75	Herramienta de Mantenimiento	25,000
77	Utensilios Varios	75,000
78	Equipo de Transporte	114,000
8	GASTOS DE PREINAUGURACION	
81	Contratación Operadora	23,500
82	Promoción y Publicidad	350,000
83	Reservaciones y Ventas	6,700
84	Actividades Diversas	23,000
85	Pruebas y Entrega	90,000
9	CAPITAL DE TRABAJO	
91	Alimentos Imperecederos	64,000
92	Alimentos Perecederos	57,000
93	Bebidas	82,000
94	Refacciones y Partes	26,500
95	Articulos de Limpieza	12,000
96	Articulos de oficina	20,000
97	Varios	105,000
98	Fondo de Operación (sueldos y gastos)	490,000
10	IMPREVISTOS	1,167,074
	S U B T O T A L:	30'343,936

11	GASTOS FINANCIEROS DE PREOPERACION Y COMISIONES	8'229,195
	T O T A L	38'573,131

6.5 ESTIMACION DE LOS MONTOS ANUALES POR CONCEPTO DE DEPRECIACION Y AMORTIZACION.

CONCEPTO DE INVERSION	INVERSION INICIAL (MILES DE PESOS)	VIDA UTIL (ANOS)	TASA LEGAL	MONTO ANUAL (MILES DE PESOS)	VALOR DE RESCATE
Terreno	5,090,000	--	--	--	11,780,000
Construcciones	15,477,000	20	5 %	773,850	7,730,500
Equipo Fijo	2,533,062	10	10 %	253,306	
Equipo de Operación	861,100	5	10 %	86,110	
Gastos financieros Preoperativos	7,981,925		10 %	798,193	
Comisiones	247,543		10 %	24,754	
Capital de Trabajo	856,500	--	--	--	856,500
T o t a l	33,847,130			1,936,213	20,375,000

Las inversiones empezarán a deducirse, a partir de la utilización de los bienes. La Ley del Impuesto sobre la Renta considera inversiones a: activos fijos, gastos diferidos y las erogaciones realizadas en periodos preoperativos.

6.6 PROGRAMA DE REALIZACION Y CALENDARIZACION DE INVERSIONES

La posición en el tiempo de las inversiones es de fundamental importancia no sólo para el cálculo de rentabilidad, sino también para la negociación de créditos y estimación en el escalamiento inflacionario de los costos.

El Programa de Realización contempla 22 meses a partir de la adquisición del terreno y estudios previos lo cual tiene efecto de marzo/88 a diciembre/89. Con este calendario se estimaron las erogaciones mensuales para cada rubro de la inversión.

En base al Programa de Realización se calculó el Programa de Inversiones, en forma mensual, para deducir de este el Calendario de Ministraciones de Crédito.

PROGRAMA DE REALIZACION
 PROYECTO DE PREINVERSION
 HOTEL GRAN TURISMO
 CANCUN, QUINTANA ROO

ACTIVIDADES	1988												1989											
	MARCH	APR	MAY	JUNE	JULY	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	JAN	FEB	MARCH	APR	MAY	JUNE	JULY	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC		
TERRENO				///																				
ESTUDIOS Y PROYECTOS	///	///	///	///	///	///	///																	
LICENCIAS Y PERMISOS					///	///	///	///												///				
CONSTRUCCION								///	///	///	///	///	///	///	///	///	///	///	///					
EQUIPO FIJO E INST. ESPEC.												///	///	///	///	///	///	///						
MOBILIARIO Y DECORACION													///				///			///				
EQUIPO DE OPERACION													///				///							
GASTOS DE PREINAGURACION																				///	///	///		
CAPITAL DE TRABAJO																					///	///		
IMPREVISTOS									///				///							///				

PROYECTO DE PREINVERSION - HOTEL CATEGORIA GRAN TURISMO
CALENDARIO DE INVERSIONES

CONCEPTO	en Miles de Dólares	MARZO/88	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO/89	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1 TERRENO	5,890,000				5,890,000																		
2 ESTUDIOS Y PROYECTOS	547,500	54,750	54,750	191,625	136,875	54,750	54,750																
3 LICENCIAS Y PERMISOS	69,000					20,700	24,150	24,150															
4 CONSTRUCCION E INSTA.	15,477,000								2,321,550	928,620	928,620	928,620	928,620	1,547,700	1,857,240	1,857,240	1,547,700	1,392,930	1,238,160				
5 ERS. E INSTAL. ESPEC.	2,533,042												430,621	633,266	253,306	633,266				582,404			
6 MOBILIARIO Y DECOR.	2,449,500													489,900				979,800			979,800		
7 EQUIPO DE OPERACION	861,100															430,550			430,550				
8 GTS. PREINMIGRACION	493,200																				138,096	271,200	83,904
9 CAPITAL DE TRABAJO	856,500																					342,600	513,900
10 IMPREVISTOS	1,167,074									350,122				408,476						408,476			
S U M A	30,343,936	54,750	54,750	191,625	4,026,875	75,450	70,500	24,150	2,321,550	1,278,742	928,620	928,620	1,359,241	2,589,441	2,490,446	2,921,056	1,547,700	2,372,730	2,251,314	408,476	1,117,896	613,800	597,744

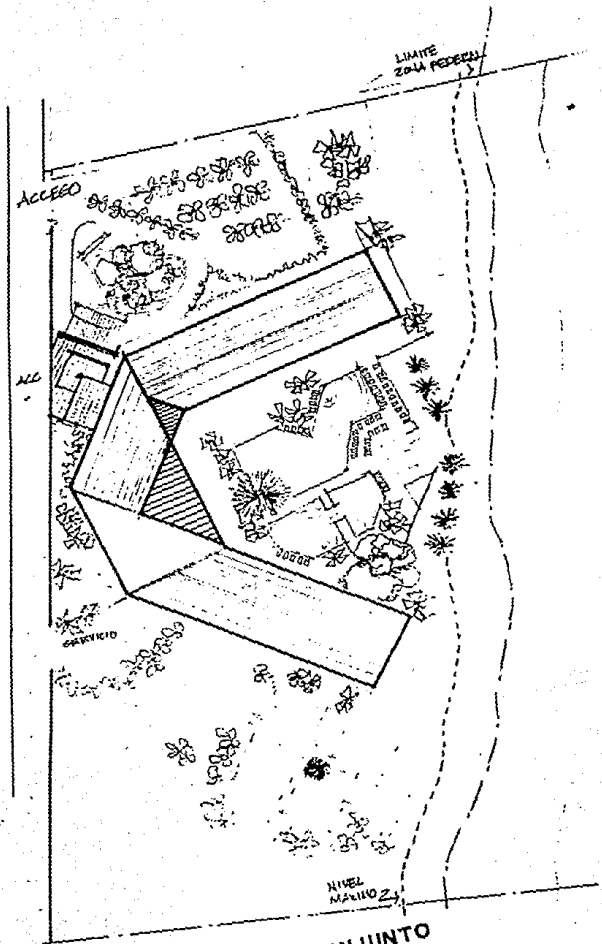
PROYECTO DE PREINVERSION - HOTEL CATEGORIA GRAN TURISMO
 PORCENTAJES DE INVERSION

CONCEPTO	miles \$/meses	MARZO/88	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO/89	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1 TIERRA	5,690,000				100																		
2 ESTUDIOS Y PROYECTOS	547,500	10	10	35	25	10	10																
3 LICENCIAS Y PERMISOS	89,000					30	35	35															
4 CONSTRUCCION E INST.	15,477,000								15	6	6	6	6	10	12	12	1	9	8				
5 EDS. E INSTAL. ESPEC.	2,533,062												17	25	10	25			23				
6 MOBILIARIO Y DECOR.	2,449,500														20			40			40		
7 EQUIPO DE OPERACION	861,100															50			50				
8 GIGOS. FREEMAG.	493,200																				28	55	17
9 CAPITAL DE TRABAJO	856,500																					40	60
10 IMPREVISTOS	1,167,074										30			35						35			
S U M A	30,343,936																						

CUADRO 6.6.2
MINISTRACIONES DE CREDITOS Y
CALCULO DE GASTOS FINANCIEROS

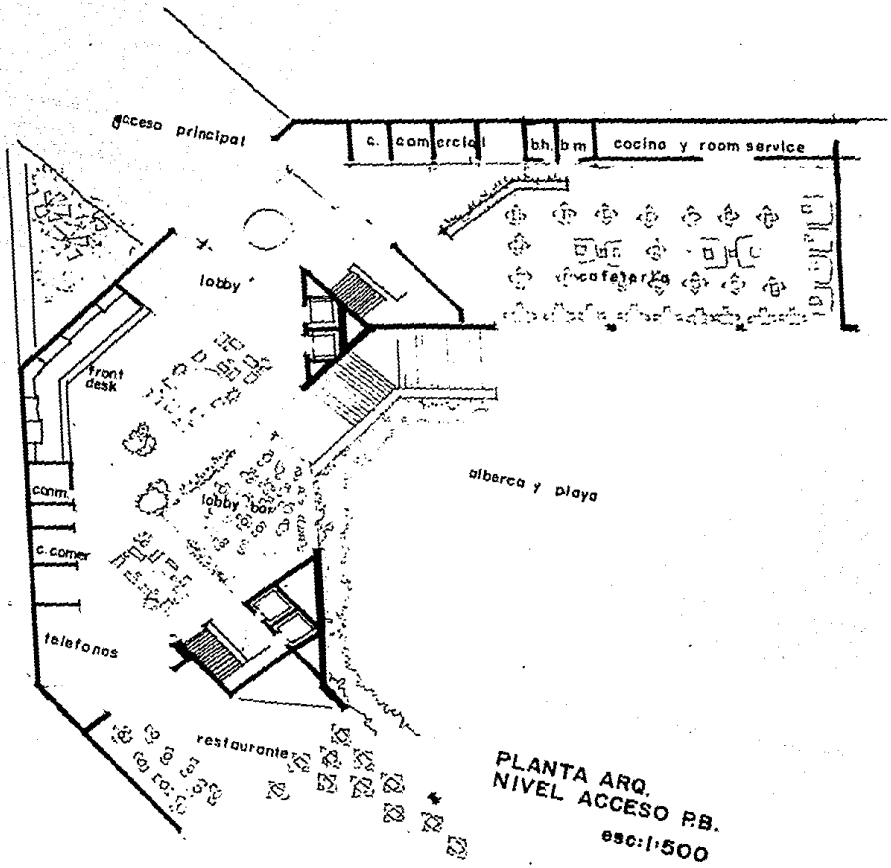
MESES	NECESIDADES DE CAPITAL		CREDITO		CAPITAL PROPIO	SALDO INSOLUTO		G.TOS. FINANCIEROS PREOPERATIVOS	
	DE CAPITAL	FONATUR	BANCA	BANCA		FONATUR	BANCA	FONATUR	BANCA
1	54,750				54,750	0	0	0	0
2	54,750				54,750	0	0	0	0
3	191,625				191,625	0	0	0	0
4	6,026,875	2,892,900	783,494	2,350,481	2,350,481	2,892,900	783,494	138,618	39,828
5	75,450	36,216	9,809	29,426	29,426	2,929,116	793,302	140,353	40,326
6	78,900	37,872	10,257	30,771	30,771	2,966,988	803,559	142,168	40,848
7	24,150	11,592	3,140	9,419	9,419	2,978,580	806,699	142,724	41,007
8	2,321,550	1,114,344	301,802	905,405	905,405	4,092,924	1,108,500	196,119	56,349
9	1,278,742	613,796	166,236	498,709	498,709	4,706,720	1,274,737	225,530	64,799
10	928,620	445,738	120,721	362,162	362,162	5,152,458	1,395,457	246,889	70,936
11	928,620	445,738	120,721	362,162	362,162	5,598,195	1,516,178	214,597	61,658
12	1,359,241	652,436	176,701	530,104	530,104	6,250,631	1,692,879	239,608	68,844
13	2,589,441	1,242,932	336,627	1,009,882	1,009,882	7,493,563	2,029,507	287,253	82,533
14	2,600,446	1,248,214	338,058	1,014,174	1,014,174	8,741,777	2,367,565	335,101	96,281
15	2,921,056	1,402,107	379,737	1,139,212	1,139,212	10,143,884	2,747,302	388,849	111,724
16	1,547,700	742,896	201,201	603,603	603,603	10,886,780	2,948,503	417,327	119,906
17	2,372,730	1,138,910	308,455	925,365	925,365	12,025,690	3,256,958	460,985	132,450
18	2,251,314	1,080,631	292,671	878,012	878,012	13,106,321	3,549,629	502,409	144,352
19	408,476	196,068	53,102	159,306	159,306	13,302,389	3,602,730	509,925	146,511
20	1,117,896	536,590	38,542	542,764	542,764	13,838,979	3,641,272	530,494	148,078
21	613,860	294,653		319,207	319,207	14,133,632	3,641,272	541,789	148,078
22	597,744	431,458		166,286	166,286	14,565,090	3,641,272	558,328	148,078
	30,343,936	14,565,090	3,641,272	12,137,574				6,219,067	1,762,585





PLANTA DE CONJUNTO

esc: 1:1250
68



PLANTA ARQ.
NIVEL ACCESO RB.
 esc: 1/500

I N V E R S I O N E S
Y
R E I N V E R S I O N E S

7. INVERSIONES Y REINVERSIONES.

Este capítulo servirá de base para definir los requerimientos totales de financiamiento del Proyecto, tanto en la etapa preoperativa (instalación) como en la etapa operativa del mismo. A su vez las bases para la formulación de este capítulo están contenidas en el Estudio Técnico, en donde se definieron los montos requeridos de inversión y el programa de realización de las erogaciones.

7.1 INVERSIONES FIJAS.

La cuantía y naturaleza de las inversiones esta en relación directa al tipo de Proyecto, en este caso, las inversiones fijas son aquellas que se requieren para la construcción del Hotel.

7.1.1 TERRENO. Ya mencionado en el inciso 6.4.1 el terreno cuenta con una extensión de 62,000 m² con un costo total de 5,890 millones de pesos.

7.1.2 EDIFICIOS. Se refiere al costo de construcción que asciende a 15'477 millones de pesos (véase desglose de costos en el inciso 6.4.2).

7.1.3 EQUIPO FIJO E INSTALACIONES ESPECIALES. Se incluye en este rubro de inversión los diversos equipos que se requieren para el funcionamiento del Hotel, el monto requerido de inversión para este rubro es de 2'533 millones de pesos.

7.1.4 EQUIPO DE OPERACION Y MOBILIARIO. Incluye los equipos para realizar la operación de cada departamento: habitaciones, alimentos y bebidas y otros servicios. El monto de inversión requerido es de 3'310.6 millones de pesos.

7.2 INVERSIONES DIFERIDAS.

Este concepto se refiere a los gastos necesarios de realizar previa la operación del Hotel, estudios de factibilidad, promoción y publicidad, puesta en marcha, reservaciones y ventas (preinauguración) e imprevistos; para este concepto el monto de inversión es de 2'276.7 millones de pesos. Se incluyen en este tipo de inversiones los gastos financieros preoperativos.

7.3 CAPITAL DE TRABAJO.

Este gasto se requiere para garantizar la continuidad en la operación del Hotel. Lo cual se logra con la provisión en efectivo y por inventario tanto para pagos de acreedores y empleados, como para el abastecimiento oportuno de materias primas y materiales. Como se detalla en el inciso 6.4.1 se consideró un capital de trabajo para los primeros seis meses de operación del Hotel procurando minimizar los gastos derivados de su financiamiento, el monto requerido es de 856.5 millones de pesos.

7.4 REINVERSIONES.

El Hotel tendrá que reinvertir en el sexto año de operación en reposiciones del equipo operativo por departamentos, mermado durante los primeros años de servicio: adquisición de cristalería, cubiertos, blancos y mantenimiento del mobiliario; el monto requerido para estos gastos se calculó en 50% del costos actual, lo cual resulta en \$ 1'655.3 miles de pesos.

7.5 CALENDARIO DE INVERSIONES Y REINVERSIONES.

En el cuadro 7.5 se presenta el Calendario de Inversiones y Reinversiones, correspondiente.

CUADRO 7.5

CALENDARIO DE INVERSIONES Y REINVERSIONES

CONCEPTO DE LA INVERSION

CONCEPTO DE LA INVERSION	Años	-1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	LIQUIDACION		
														11	12	
INVERSION FIJA																
TERRENO		(5,890,000)													11,780,000	
EDIFICIOS		(4,178,790)	(11,298,210)												7,738,500	
EQUIPO FIJO			(2,533,062)													
EQUIPO DE OPERACION			(3,310,600)						(3,310,600)							
INVERSION DIFERIDA																
GASTOS DE INSTALACION		(350,122)	(1,926,652)													
GTOS.FINANCIEROS PREOP.		(1,586,494)	(6,395,158)													
COMISIONES		(65,479)	(182,064)													
CAPITAL DE TRABAJO			(856,500)												856,500	
FLUJO DE INVERSION		(12,070,805)	(26,502,246)						(3,310,600)						20,375,000	

fte.: Cálculos Propios

FINANCIAMIENTO

8. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.

Se determinaran, en este capítulo, los gastos financieros derivados del costo del capital en préstamo y la estructura que tendrá el capital total necesario para la inversión, es decir, la forma como se distribuirá la inversión entre los orígenes financieros.

8.1 ANALISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Para el financiamiento de proyectos de carácter turístico existe como principal fuente de financiamiento el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR) quien opera como Fideicomiso (fuente externa), otra forma es la inversión directa (fuente interna), es decir, la creación de una asociación o empresa para financiar y operar el proyecto. A continuación se detallan las fuentes de financiamiento.

8.1.2 FUENTES INTERNAS.

Una fuente interna, es el capital que los inversionistas privados están dispuestos a invertir en el Proyecto, lo cual se regula por medio de la emisión de acciones, las que pueden ser "ordinarias" o "preferentes".

8.1.2.1 ACCIONES ORDINARIAS. Confieren a los tenedores, los mismos derechos y deberes, establecidos de antemano en las normas fijadas en los estatutos.

8.1.2.2 ACCIONES PREFERENTES. En este caso, los derechos de voto se limitan a los tenedores de las mismas, mientras que las acciones de voto solo tendrán derecho a votar en las asambleas extraordinarias.

8.1.2 FUENTES EXTERNAS.

Para el financiamiento de Proyectos con carácter turístico existe un medio de financiamiento regulado especialmente para prestar el servicio, el Fondo Nacional de Turismo (FONATUR). Este Fideicomiso se constituyó con la integración de dos Fideicomisos ya existentes: el Fondo de Promoción de Infraestructura Turística (INFRATUR) y el Fondo de Garantía y Fomento al Turismo (FOGATUR).

8.1.2.1 FINANCIAMIENTO FONATUR. Por medio de Instituciones de Crédito (Banca) como intermediarias, FONATUR otorga préstamos para el desarrollo turístico (nuevos hoteles, ampliaciones y remodelaciones; suites; trailer parks y otros), los tipos de crédito que conceden son: Créditos de Habilitación o Avío, destinados a la adquisición de cristalería, vajillas, cubiertos y pagos de salarios; con un plazo máximo de amortización de tres años; Créditos refaccionarios, destinados a la compra de terreno y a la construcción, ampliación o remodelación de hoteles, así como, el equipamiento de mobiliario e instalaciones, con una vigencia máxima de 15 años y un período de gracia hasta de tres años en la totalidad de intereses y capital.

8.1.2.2 FINANCIAMIENTO BANCA.

El financiamiento que otorga la Banca y que cubre el 20% del capital de crédito se sujeta a las condiciones que el Banco Intermediario mantenga para los créditos refaccionarios y que en general son las siguientes:

- se regulan por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito,
- se requiere de una garantía, bien inmueble, sobre la cual se podrá prestar hasta el 75% del valor de la misma,
- por lo general el plazo máximo es de cinco años, salvo en determinados casos en que se otorga el mismo plazo que FONATUR y comunmente se trata de proyectos con alto rango de inversión (este proyecto podría obtener un plazo mayor a cinco años),
- los intereses se calculan sobre saldos insolutos y se pacta en pagos mensuales a partir de la fecha del otorgamiento de crédito. La tasa de interés fluctúa según el Banco pero siempre sobre la base del C.P.P., en este caso se consideró el 1.22 % sobre el C.P.P.,
- la comisión de apertura se calcula sobre el saldo insoluto de cada año al 1%.

8.2 CONDICIONES CREDITICIAS PARA EL PROYECTO.

Las condiciones sobre los créditos, su recuperación y las tasas de interés que operan para el cálculo de los gastos financieros son las siguientes:

8.2.1 PLAZO DE RECUPERACION. Para los créditos refaccionarios el plazo máximo de pago es de 15 años, en este caso se calculará un plazo de 10 años a partir del primero de operación.

8.2.2 LINEA DE CREDITO. El monto total del crédito solicitado será de \$ 18'206,363,000 (que representa el 60% de la Inversión Total -sin incluir gastos financieros preoperativos-) de donde FONATUR proveerá un 80% y la Banca Comercial el restante 20%. Así, el Capital Social será el 40% restante de la Inversión más los gastos financieros preoperativos y las comisiones correspondientes.

8.2.3 TASAS DE INTERES. El esquema de tasas aplicables se basa en la asignación de una tasa diferencial según la categoría del hotel y su ubicación. Las tasas de interés a las que se sujetará el crédito se calcularán de acuerdo a las variaciones del C.P.P. (Costo Porcentual Promedio que publica el Banco de México). Para el caso del presente estudio se consideró el C.P.P. proyectado por FONATUR (anexo) y un coeficiente de 1.15 %, es decir, que la tasa de interés para el monto prestado por FONATUR será el C.P.P. x 1.15. La tasa de interés para el monto prestado por la BANCA se sujetará a la tasa vigente en el Banco asignado para la mediación de los créditos, para efectos del estudio se consideró un coeficiente de 1.22 %, es decir, que la tasa será el C.P.P. x 1.22

8.2.4 PERIODO DE GRACIA. El periodo de gracia otorgado para este tipo de crédito por la totalidad de intereses y capital durante la etapa de la construcción del hotel.

8.2.5 FORMA DE PAGO. La forma de pago está dada por el sistema de amortización elegido, para este caso los pagos se harán mensuales tanto del capital como de los intereses (Sistema "c" de forma de pagos FONATUR Anexo).

B.3 ESTRUCTURA DEL CAPITAL.

(miles de pesos)

INVERSION TOTAL (1)	38'573,131
Capital Privado (1)	20'692,357
Participación de Crédito	18'206,362

ENTIDADES COMPROMETIDAS:

F O N A T U R	14'565,090
B A N C A	3'641,272

TASA DE INTERES:

F O N A T U R	C.P.P. x 1.15
B A N C A	C.P.P. x 1.22

PERIODO DE AMORTIZACION 10 años

PERIODO DE GRACIA 2 años

(1) Incluye los Gastos Financieros Preoperativos y Comisiones.

8.4 CALCULO DE INTERESES.

El cálculo de los intereses generados por el costo del capital de los créditos se determinaron en el cuadro 8.4

8.4.1 INTERESES PREOPERATIVOS. Estos intereses se predeterminaron con el cuadro de ministraciones de crédito (cuadro 6.6.2), de donde se obtuvo un total de 7'981,652 miles de pesos, por concepto de intereses generados por las ministraciones de crédito durante la etapa de construcción. Dicho monto se distribuyen en la siguiente forma:

FONATUR: 6'219,067 BANCA: 1'762,585 (miles de pesos)

8.4.2 INTERESES OPERATIVOS. Estos intereses son los que se calcularon anualmente en el cuadro 8.4

**CUADRO 8.4
CALCULO DE LOS INTERESES OPERATIVOS
GASTOS FINANCIEROS**

MONTO TOTAL DEL PRESTAMO: 18'206,362 miles de pesos
F O N A T U R : 14'656,090
B A N C A : 3'641,272

VAMOS	-1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
DISPOSICION PRESTAMO FONATUR	5,152,458	9,412,632										
DISPOSICION PRESTAMO BANCA	1,395,459	2,245,813										
COMISION DE APERTURA	65,479	182,064										
ADEUDO DEL AÑO ANTERIOR	0	0	18,206,362	16,021,599	13,836,836	11,652,073	9,467,310	7,282,545	5,826,036	4,369,527	2,913,018	1,456,509
C.P.P. (promedio anual) %	50.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
TASA ANUAL DE INTERES FONATUR	57.50	46.00	46.00	46.00	46.00	46.00	46.00	46.00	46.00	46.00	46.00	46.00
TASA ANUAL DE INTERES BANCA	61.00	48.80	48.80	48.80	48.80	48.80	48.80	48.80				
INTERESES ANUALES FONATUR			6,699,941	6,029,947	5,359,953	4,689,959	4,019,965	3,349,971	2,679,977	2,009,982	1,339,988	669,994
INTERESES ANUALES BANCA			1,776,941	1,421,553	1,066,165	710,777	355,389					
ADEUDO AL FINALIZAR EL AÑO			26,683,244	23,473,099	20,262,954	17,052,809	13,842,664	10,632,516	7,506,013	4,379,509	2,253,006	1,126,503
REEMBOLSOS DE CAPITAL												
F O N A T U R			1,456,509	1,456,509	1,456,509	1,456,509	1,456,509	1,456,509	1,456,509	1,456,509	1,456,509	1,456,509
B A N C A			728,254	728,254	728,254	728,254	728,254	728,256				
GASTOS FINANCIEROS (PAGOS DE INTERESES)			8,476,882	7,451,500	6,426,118	5,400,736	4,375,354	3,349,971	2,679,977	2,009,982	1,339,988	669,994
PAGO TOTAL ANUAL			10,661,645	9,636,263	8,610,881	7,585,499	6,560,119	4,806,480	4,136,486	3,466,491	2,796,497	2,126,503
SALDO FONATUR		14,565,090	13,108,581	11,652,072	10,195,563	8,739,054	7,282,545	5,826,036	4,369,527	2,913,018	1,456,509	0
SALDO BANCA		3,641,272	2,913,018	2,184,764	1,456,510	728,256	0	0	0	0	0	0
SALDO TOTAL		18,206,362	16,021,599	13,836,836	11,652,073	9,467,310	7,282,545	5,826,036	4,369,527	2,913,018	1,456,509	0

fte.: Cálculos Propios

I N G R E S O S

C O S T O S Y

G A S T O S

9. PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS.

El objetivo de este capítulo es realizar una primera evaluación financiera del proyecto, mediante la elaboración del Estado de Resultados Proforma, el Punto de Equilibrio y el Cuadro de Fuentes y Usos del Efectivo. Para lograr la formulación de los cuadros mencionados es necesario obtener el Presupuesto de Ingresos por un lado y por otro el Presupuesto de Costos y Gastos Operacionales.

9.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS.

El periodo contemplado para los pronósticos del Proyecto es de diez años, justificándose dicho periodo por las siguientes razones: es un periodo de tiempo intermedio entre los distintos periodos de amortización legal asignados a los principales activos fijos de la empresa turística, estas inversiones requieren de un tiempo de maduración financiera relativamente largo y la rentabilidad de una empresa turística no puede ser evaluada con justicia tomando un flujo de beneficios menor al señalado con el riesgo de encontrar coeficientes inferiores a los reales.

El sistema utilizado diferencia los departamentos de una organización hotelera, en operacionales y funcionales, incluyendo entre los primeros a los que generan ingreso a la empresa y se pueden ordenar en cuatro tipos: por habitaciones, por alimentos, por bebidas y finalmente por otros servicios. Los departamentos funcionales son aquellos que no producen ingreso, como: administración y gestión, publicidad, promoción y mantenimiento.

El pronóstico de ingresos se calculó por el método indirecto que recurre a los datos aportados por casos similares y con base a relaciones comparativas asume volúmenes aproximados de ingreso sobre porcentaje del ingreso total por hospedaje, rubro que requirió indefectiblemente del proceso directo de estimación. Para el cálculo del ingreso por hospedaje se consideró: No. de habitaciones ofrecidas (310 módulos), el porcentaje de ocupación promedio anual que en los cinco primeros años se considera del 90% y en los cinco restantes del 95% y la tarifa promedio considerando temporalidades, mismas que se definieron en la parte correspondiente al estudio de mercado y que para el primer año de operación (1990) pronostica una tarifa promedio anual de \$ 583,050.

El pronóstico a diez años se hizo en precios constantes, por lo cual las modificaciones en los ingresos resultan de incrementos reales en las ventas y no por cambios monetarios de las tarifas a cobrar.

Los ingresos por alimentos, bebidas y otros servicios que incluye: teléfonos, correos, renta de locales, se obtuvieron por el método indirecto para lo cual se consideró los porcentajes que FONATUR maneja en la plaza específica. Este procedimiento supone que los ingresos de alimentos, bebidas y otros guardan una estrecha relación con el ingreso por hospedaje: 47% para alimentos, 35% para bebidas y 20% para otros ingresos.

En el cuadro 9.1 se muestra el cálculo de los ingresos en cada departamento, que pasan de 119'609 millones de pesos (ingreso total en los primeros cinco años de operación), a 126'254 millones de pesos (ingreso total en los últimos cinco años de operación); y que indican una venta total promedio anual de 122'932 millones de pesos.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

CUADRO 9.1
PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTA
MILES DE PESOS

ANO	DIAS/ANO	OCUPACION PROM,ANUAL %	TARIFA REAL PROM./NOCHE POR HABIT.	INGRESOS HOSPEDAJE (310 habit.)	INGRESOS ALIMENTOS 47%	INGRESOS BEBIDAS 35%	OTROS INGRESOS 20%	SUMA ANUAL DE INGRESOS
1	364	0.90	583.050	59,212,226	27,829,746	20,724,279	11,842,445	119,608,696
2	364	0.90	583.050	59,212,226	27,829,746	20,724,279	11,842,445	119,608,696
3	364	0.90	583.050	59,212,226	27,829,746	20,724,279	11,842,445	119,608,696
4	364	0.90	583.050	59,212,226	27,829,746	20,724,279	11,842,445	119,608,696
5	364	0.90	583.050	59,212,226	27,829,746	20,724,279	11,842,445	119,608,696
6	364	0.95	583.050	62,501,794	29,375,843	21,875,628	12,500,359	126,253,624
7	364	0.95	583.050	62,501,794	29,375,843	21,875,628	12,500,359	126,253,624
8	364	0.95	583.050	62,501,794	29,375,843	21,875,628	12,500,359	126,253,624
9	364	0.95	583.050	62,501,794	29,375,843	21,875,628	12,500,359	126,253,624
10	364	0.95	583.050	62,501,794	29,375,843	21,875,628	12,500,359	126,253,624

fte.: Cálculos Propios.

9.2 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES.

Los costos y gastos operacionales estan constituidos por todas las erogaciones periodicas a que la empresa se vera comprometida con el fin de mantener su funcionamiento.

Para la determinación de este pronóstico es necesario diferenciar los costos variables y los costos fijos, los primeros son los egresos que una empresa realiza para adquirir insumos físicos indispensables al interior de sus procesos de producción generados en los departamentos operacionales, los gastos fijos se refieren al resto de egresos por cubrir, incluida la mano de obra, los indirectos, financieros e impuestos, así como aquellos costos que tienen que realizarse para apoyar el proceso de operación en el Hotel independientemente que varíe o no el nivel de ocupación.

Para la elaboración de este presupuesto se consideraron los siguientes:

Gastos de Administración: sueldos y salarios, seguros, teléfonos, correos y diversos. En el cuadro 9.2.1 se indica el porcentaje que sobre los ingresos totales, se consideraron para cada tipo de gasto.

Gastos de Publicidad y Promoción: honorarios de las agencias, imprevistos publicitarios, gastos de representación, publicaciones, materiales de oficina y diversos.

Gastos de Función: agua, electricidad, gas y combustibles.

Gastos de Mantenimiento: adquisición de herramientas, partes e instrumentos para reparaciones habituales y el pago de servicios exteriores para el mantenimiento de activos fijos.

Otros Gastos: este tipo de gastos difiere en cada departamento, en el caso de la división de habitaciones comprende compras de productos de uso personal del huésped (jabones, cremas, fósforos, papelería), lavandería, impresiones; en el departamento de alimentos y bebidas se incluye las reposiciones de vasos, vajillas, copas, cubiertos, uniformes, hielo, música y comunicaciones.

Los otros gastos dentro de los gastos funcionales, se refieren a la provisión para cubrir las tarjetas de crédito, descuentos, diferencias de caja, estímulos especiales, telex y teléfonos no asignados, daños sufridos por el cliente y materiales de oficina.

En el cuadro 9.2.1 se realizan los cálculos de los Costos distinguiéndolos por Área e indicando en cada caso si se trata de un costo fijo (f) o de un costo variable (v). El cuadro 9.2.2 muestra los coeficientes de Costos y Gastos utilizados para el pronóstico de costos, estos coeficientes están apoyados en el resultado de investigaciones realizadas por FONATUR al respecto.

CUADRO 9.2.1
COSTOS Y GASTOS DEPARTAMENTALES
EN BASE A LOS INGRESOS PREVISTOS.

		(miles de pesos)									
		años									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS											
	HOSPEDAJE	59,212,226	59,212,226	59,212,226	59,212,226	59,212,226	62,501,794	62,501,794	62,501,794	62,501,794	62,501,794
	ALIMENTOS	27,829,746	27,829,746	27,829,746	27,829,746	27,829,746	29,375,843	29,375,843	29,375,843	29,375,843	29,375,843
	BEBIDAS	20,724,279	20,724,279	20,724,279	20,724,279	20,724,279	21,875,628	21,875,628	21,875,628	21,875,628	21,875,628
	OTROS SERVICIOS	11,842,445	11,842,445	11,842,445	11,842,445	11,842,445	12,500,359	12,500,359	12,500,359	12,500,359	12,500,359
	suma ingresos	119,608,696	119,608,696	119,608,696	119,608,696	119,608,696	126,253,624	126,253,624	126,253,624	126,253,624	126,253,624
COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES											
HABITACIONES											
	sueldos y salarios (11Z)	(f) 6,513,345	6,513,345	6,513,345	6,513,345	6,513,345	6,875,197	6,875,197	6,875,197	6,875,197	6,875,197
	otros gastos (3X)	(v) 1,776,367	1,776,367	1,776,367	1,776,367	1,776,367	1,875,054	1,875,054	1,875,054	1,875,054	1,875,054
	suma	8,289,712	8,289,712	8,289,712	8,289,712	8,289,712	8,750,251	8,750,251	8,750,251	8,750,251	8,750,251
BEBIDAS Y ALIMENTOS											
	costos (16Z)	(v) 7,768,644	7,768,644	7,768,644	7,768,644	7,768,644	8,290,235	8,290,235	8,290,235	8,290,235	8,290,235
	sueldos y salarios (11Z)	(f) 5,340,943	5,340,943	5,340,943	5,340,943	5,340,943	5,637,662	5,637,662	5,637,662	5,637,662	5,637,662
	otros gastos (3X)	(v) 1,456,621	1,456,621	1,456,621	1,456,621	1,456,621	1,537,544	1,537,544	1,537,544	1,537,544	1,537,544
	suma	14,566,208	14,566,208	14,566,208	14,566,208	14,566,208	15,375,441	15,375,441	15,375,441	15,375,441	15,375,441
DEPTO. OTROS SERVICIOS											
	costos (14Z)	(v) 1,657,942	1,657,942	1,657,942	1,657,942	1,657,942	1,750,050	1,750,050	1,750,050	1,750,050	1,750,050
	sueldos y salarios (11Z)	(f) 1,302,669	1,302,669	1,302,669	1,302,669	1,302,669	1,375,039	1,375,039	1,375,039	1,375,039	1,375,039
	otros gastos (3X)	(v) 355,273	355,273	355,273	355,273	355,273	375,011	375,011	375,011	375,011	375,011
	suma	3,315,885	3,315,885	3,315,885	3,315,885	3,315,885	3,500,100	3,500,100	3,500,100	3,500,100	3,500,100
SUMA DE COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES		26,171,804	26,171,804	26,171,804	26,171,804	26,171,804	27,625,793	27,625,793	27,625,793	27,625,793	27,625,793
GASTOS FUNCIONALES											
	Administración y Gestión (1Z)	(f) 14,353,044	14,353,044	14,353,044	14,353,044	14,353,044	15,150,435	15,150,435	15,150,435	15,150,435	15,150,435
	Promoción y Publicidad (4Z)	(f) 4,784,348	4,784,348	4,784,348	4,784,348	4,784,348	5,050,145	5,050,145	5,050,145	5,050,145	5,050,145
	Energía, Agua y Combustible (3Z)	(f) 3,588,261	3,588,261	3,588,261	3,588,261	3,588,261	3,787,609	3,787,609	3,787,609	3,787,609	3,787,609
	Mantenimiento (7Z)	(f) 8,372,609	8,372,609	8,372,609	8,372,609	8,372,609	8,837,754	8,837,754	8,837,754	8,837,754	8,837,754
	Otros Gastos (3Z)	(f) 3,588,261	3,588,261	3,588,261	3,588,261	3,588,261	3,787,609	3,787,609	3,787,609	3,787,609	3,787,609
	SUMA GASTOS FUNCIONALES	34,686,522	34,686,522	34,686,522	34,686,522	34,686,522	36,613,551	36,613,551	36,613,551	36,613,551	36,613,551
GASTOS FINANCIEROS											
	DEPRECIACION	(f) 8,476,882	7,451,500	6,426,118	5,400,736	4,375,354	3,349,971	2,679,977	2,009,982	1,339,988	669,994
		(f) 1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213
	GASTOS FIJOS TOTALES	58,256,573	57,231,191	56,205,809	55,180,427	54,155,045	55,787,633	55,117,639	54,447,644	53,777,650	53,107,656
	GASTOS VARIABLES TOTALES	13,014,847	13,014,847	13,014,847	13,014,847	13,014,847	13,737,894	13,737,894	13,737,894	13,737,894	13,737,894
	TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	71,271,421	70,246,039	69,220,657	68,195,275	67,169,893	69,525,528	68,855,534	68,185,539	67,515,545	66,845,551

fte.: Cálculos Propios.

CUADRO 9.2.2
COEFICIENTES DE COSTOS Y GASTOS

COEFICIENTES SELECCIONADOS A ESCALA INTERNACIONAL Y NACIONAL QUE CONFORMAN DISTINTAS ESTRUCTURAS DE COSTOS Y GASTOS DEPARTAMENTALES

Costos y Gastos Departamentales	Coefficiente Nacional %	Coefficiente Internacional %	Coefficiente Utilizado %
HABITACIONES			
Sueldos y Salarios	10 a 13	11.1	11.0
Otros Gastos	3	8.4	3.0
ALIMENTOS Y BEBIDAS			
Costo	15.7	18.3	16.0
Sueldos y Salarios	12.0	11.1	11.0
Otros Gastos	3.0	7.2	3.0
OTROS SERVICIOS			
Costo	15.3	55.7	14.0
Sueldos y Salarios	10 a 12	18.0	11.0
Otros Gastos	2.0	3.0	3.0
Administración y Gestión	9.5	12.2	12.0
Promoción y Publicidad	3.4	4.3	4.0
Energía, Agua y Combustible	5.2	3.1	3.0
Mantenimiento	4.5	7.1	7.0
Otros Gastos	2.6	3.3	3.0

Fte. Pannell Herr Foster, citado por 'Estudio Metodológico y de Factibilidad Hotelera', Maldonado y Asociados, La Industria Hotelera en Cifras-1985.

FONATUR. 'Estudio de Mercados, Ingresos y Egresos', departamento de Estudios Económicos.

(1) Obsérvese que, según las estadísticas internacionales, el departamento 'otros servicios' tiende a dar pérdidas, mientras que en México no se manifiesta ese problema.

9.2.1 RESUMEN DE LOS COSTOS FIJOS.

En este punto, se suman las cantidades indicadas en el cuadro 9.2.1 como costos fijos y que son las siguientes:

9.2.1.1 RESUMEN DE COSTOS FIJOS TOTALES.

ANO	GASTOS OPERACION	GASTOS FINANCIEROS	GTOS. FIJOS TOTALES
1990	49'779,691	8'476,882	58'256,573
1991	49'779,691	7'451,500	57'231,191
1992	49'779,691	6'426,118	56'205,809
1993	49'779,691	5'400,736	55'180,427
1994	49'779,691	4'375,354	54'155,045
1995	52'437,662	3'349,971	55'787,633
1996	52'437,662	2'679'977	55'117'639
1997	52'437,662	2'009,982	54,447,644
1998	52'437,662	1'339,988	53'777,650
1999	54'437,662	669,994	53'107,656

FTE. CALCULOS PROPIOS

9.2.2 RESUMEN DE LOS COSTOS VARIABLES.

En este punto se sumaron las cantidades indicadas en el cuadro 9.2.1 como costos variables y que son las siguientes:

9.2.2.2 RESUMEN DE COSTOS VARIABLES.

AÑO	ADQUISICIONES		OTROS GASTOS	T O T A L
	DEPTO. ALIM. Y BEBIDAS.	DEPTO. OTROS SERVICIOS		
1990	7'768,644	1'657,942	3'588,261	13'014,847
1991	7'768,644	1'657,942	3'588,261	13'014,847
1992	7'768,644	1'657,942	3'588,261	13'014,847
1993	7'768,644	1'657,942	3'588,261	13'014,847
1994	7'768,644	1'657,942	3'588,261	13'014,847
1995	8'200,235	1'750,050	3'787,609	13'737,894
1996	8'200,235	1'750,050	3'787,609	13'737,894
1997	8'200,235	1'750,050	3'787,609	13'737,894
1998	8'200,235	1'750,050	3'787,609	13'737,894
1999	8'200,235	1'750,050	3'787,609	13'737,894

FTE: Cálculos Propios.

9.3 PUNTO DE EQUILIBRIO.

Para obtener el punto de equilibrio es necesario identificar los ingresos, los costos fijos y los costos variables.

- a) COSTOS FIJOS. Son aquellos que no varían de acuerdo a las ventas.
- b) COSTOS VARIABLES. Son egresos que cambian con relación directa al nivel de ventas.

El punto de equilibrio se obtiene mediante la siguiente expresión general:

$$QV = \frac{GF}{1 - cv} \quad \text{de donde,}$$

QV, es el volumen de ventas requerido para lograr el equilibrio,

GF, son los gastos fijos, que pueden ser operativos o totales,

cv, la relación de los costos variables con las ventas, (contribución marginal %).

En este caso se obtuvo el punto de equilibrio total, es decir, considerando los gastos fijos totales, cuadro 9.3.1.

CUADRO 9.3.1
OBTENCION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO TOTAL

ANO	GASTOS FIJOS TOTALES	I - CV	PUNTO EQUILIBRIO	% CAPACIDAD
1	58'256,573	0.891	65'383,359	54.7
2	57'231,191	0.891	64'232,538	53.7
3	56'205,809	0.891	63'081,716	52.7
4	55'180,427	0.891	61'930,895	51.8
5	54'155,045	0.891	60'780,073	50.8
6	55'787,633	0.891	62'612,383	52.3
7	55'117,639	0.891	61'860,425	51.7
8	54'447,644	0.891	61'108,467	51.1
9	53'777,650	0.891	60'356,510	50.5
10	53'107,656	0.891	59'604,552	49.8

fte.: Cálculos Propios.

Como se observa, el ingreso necesario y suficiente para que la empresa logre el equilibrio, varía anualmente y representa en promedio 52% de las ventas anuales, lo anterior indica que el proyecto tiene bondades financieras que lo hacen aceptable.

9.4. ESTADO DE RESULTADOS.

Con este documento financiero se apoyaran las conclusiones relativas a la bondad del Proyecto. Como se aprecia en el cuadro 9.4.1 el Proyecto genera anualmente en promedio utilidades netas del orden de 20'650 millones de pesos durante el horizonte del proyecto.

9.5. CUADRO DE FUENTES Y USOS DEL EFECTIVO.

Este documento financiero permitira conocer la solvencia y capacidad de pago de la empresa durante el periodo analizado para enfrentar los compromisos economicos adquiridos.

El cuadro 9.5.1 donde se presenta dicho documento, indica como resultado que el proyecto representa una alternativa de inversion rentable cuyo rendimiento se presume alto, en relacion al costo de capital empleado, ya que el saldo anual promedio de efectivo disponible es de 21'771 millones de pesos, lo cual se puede destinar al financiamiento del capital de trabajo o bien para pagar dividendos a los inversionistas.

9.4.1 ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
(m i l e s d e p e s o s)

años	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+ INGRESOS TOTALES	119,608,696	119,608,696	119,608,696	119,608,696	119,608,696	126,253,624	126,253,624	126,253,624	126,253,624	126,253,624
- COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES	26,171,804	26,171,804	26,171,804	26,171,804	26,171,804	27,625,793	27,625,793	27,625,793	27,625,793	27,625,793
- GASTOS FUNCIONALES	34,686,522	34,686,522	34,686,522	34,686,522	34,588,522	36,613,551	36,613,551	36,613,551	36,613,551	36,613,551
- DEPRECIACION	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213
- SEGUROS (1.5% sobre ingreso 1er. año)	1,794,130	1,794,130	1,794,130	1,794,130	1,794,130	1,794,130	1,794,130	1,794,130	1,794,130	1,594,783
- IMPUESTO PREDIAL (0.7% idea)	837,261	837,261	837,261	837,261	837,261	837,261	837,261	837,261	837,261	744,232
- COMISION A OPERADORA	8,372,609	8,372,609	8,372,609	8,372,609	8,372,609	8,837,754	8,837,754	8,837,754	8,837,754	8,837,754
s u m a	73,798,539	73,798,538	73,798,538	73,798,538	73,798,538	77,644,701	77,644,701	77,644,701	77,644,701	77,352,325
UTILIDAD NETA DE OPERACION	45,810,157	45,810,158	45,810,158	45,810,158	45,810,158	48,608,922	48,608,922	48,608,922	48,608,922	48,901,298
- GASTOS FINANCIEROS	8,476,882	7,451,500	6,426,118	5,400,736	4,375,354	3,349,971	2,679,977	2,009,982	1,337,988	669,994
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	37,333,275	38,358,658	39,384,040	40,409,422	41,434,804	45,258,951	45,928,945	46,598,940	47,268,934	48,231,304
I. S. R. 42%	15,679,976	16,110,636	16,541,297	16,971,957	17,402,618	19,008,760	19,290,157	19,571,555	19,852,952	20,257,148
P. T. U. 10%	3,733,328	3,835,866	3,938,404	4,040,942	4,143,480	4,525,895	4,592,895	4,659,894	4,726,893	4,823,130
S U M A	19,413,303	19,946,502	20,479,701	21,012,899	21,546,098	23,534,655	23,883,052	24,231,449	24,579,846	25,080,278
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	17,919,972	18,412,156	18,904,339	19,396,522	19,888,706	21,724,297	22,045,894	22,367,491	22,689,088	23,151,024

Fte: cálculos propios.

Como puede observarse, el Proyecto genera anualmente en promedio utilidades netas del orden de \$20'650 millones durante el horizonte del Proyecto.

Nota: Los seguros generales incluidos son: incendio, robo o destrucción total y de activos básicos y específicos; cuya proyección se orienta a eventualidades propias de la operación.

CUADRO 9.4.1

FUENTES Y USOS DEL EFECTIVO

(miles de pesos)

FUENTES	Años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
		-1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	LICUIDACION
Capital Social		5,522,968	14,843,801											
Crédito Refaccionario		6,547,917	11,658,445											
Utilidades Netas				17,919,972	18,412,155	18,904,339	19,396,522	19,888,706	21,724,297	22,045,894	22,767,491	22,689,088	23,151,026	
Depreciación				1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	
Saldo del Año Anterior				0	16,775,423	34,018,422	51,728,994	69,907,140	88,552,860	109,670,646	131,093,950	152,822,770	174,857,108	197,330,286
Valor de Rescate														20,375,000
S U M A		12,070,885	26,502,246	19,856,185	37,123,792	54,858,974	73,061,729	91,732,059	112,213,370	133,652,753	155,397,654	177,448,071	199,944,347	217,705,286
U S O S														
Inversiones y Reinversiones		(12,070,885)	(26,502,246)											
Pago del Principal				2,184,763	2,184,763	2,184,763	2,184,763	2,184,763	1,456,509	1,456,509	1,456,509	1,456,509	1,456,509	1,456,509
Reservas (5% sobre utilidades)				895,999	920,608	945,217	969,826	994,435	1,086,215	1,102,295	1,118,375	1,134,454	1,157,551	
S U M A		(12,070,885)	(26,502,246)	3,080,762	3,105,371	3,129,980	3,154,589	3,179,198	2,542,724	2,558,804	2,574,884	2,590,963	2,614,060	0
S A L D O		0	0	16,775,423	34,018,422	51,728,994	69,907,140	88,552,860	109,670,646	131,093,950	152,822,770	174,857,108	197,330,286	217,705,286

fte.: Cálculos Propios.

EVALUACION DEL
PROYECTO

10. EVALUACION DEL PROYECTO.

La evaluación realizada en este capítulo, a diferencia, de la evaluación a través del Estado de Resultados, el Cuadro de Usos y Fuentes y el Punto de Equilibrio; contempla la aplicación de un método financiero que toma en cuenta la depreciación del dinero en el tiempo. Este método es el del Valor Actual y se aplicó mediante las técnicas de: Valor Actual Neto (V.A.N), Razón Beneficio Costo (B/C) y Tasa Interna de Rentabilidad (T.I.R.).

10.1 VALOR ACTUAL NETO.

El cálculo del V.A.N., consiste en actualizar los flujos de inversiones y beneficios del proyecto, mediante factores de descuento seleccionados para determinada tasa de interés. Una vez actualizadas las inversiones, se restan sus valores absolutos y el resultado define el Valor Actual Neto.

La aceptación del Proyecto estará de acuerdo al siguiente criterio:

- 1) si el V.A.N. es positivo, el proyecto se acepta
- 2) si el V.A.N. es igual a cero, la decisión es indiferente
- 3) si el V.A.N. es negativo, el proyecto se rechaza

Para obtener este indicador se consideró una tasa relevante del 55.6% que representa la tasa promedio ponderada de las tasas de interés para los créditos (primer año 57.5% y 61%, segundo año 46% y 48.8% créditos FONATUR y BANCA respectivamente) y la tasa de interés mínima atractiva para ofrecer a los inversionistas (60%, diez puntos por arriba de las tasas de interés que ofrecen las inversiones en sociedades de renta fija).

TASA INTERES	X	MONTO	=	VALOR PONDERADO
0.575	x	5,152,458	=	2,962,663
0.610	x	1,395,459	=	851,230
0.460	x	9,412,632	=	4,329,811
0.488	x	2,245,813	=	1,095,957
0.600	x	20,366,769	=	12,220,061
s u m a		38,573,131		21,459,722
		21,459,722/38,573,13	=	55.6%

10.1.1 CALCULO DEL V.A.N. PARA EL PROYECTO EN SI.

(miles de pesos)

ANOS	FLUJO DE INVERSIONES (1)	FLUJO DE PRODUCCION (2)	FLUJO NETO DE EFECTIVO (3 = 1+2)	FACTORES ACTUALIZ. 55,6% (4)	FLUJO ACTUALIZADO (3 X 4)
-1	(10,418,912)	-	(10,418,912)	1.0000	(10,418,912)
0	(19,925,024)	-	(19,925,024)	0.6427	(12,805,813)
1		23,497,156	23,497,156	0.4130	9,704,325
2		23,497,156	23,497,156	0.2654	6,236,145
3		23,497,156	23,497,156	0.1706	4,008,615
4		23,497,156	23,497,156	0.1096	2,575,288
5		23,497,156	23,497,156	0.0705	1,656,549
6	(3,310,600)	24,840,563	21,529,963	0.0453	975,307
7		24,840,563	24,840,563	0.0291	722,860
8		24,840,563	24,840,563	0.0187	464,519
9		24,840,563	24,840,563	0.0120	298,087
10		24,840,563	24,840,563	0.0077	191,272
11	20,375,000		20,375,000	0.0050	101,875
					26,934,844

V.A.N. = 3,710,119
T.I.R. = 63.28
B / C =

1.16

(1) NO INCLUYE GASTOS FINANCIEROS PREOPERATIVOS

(2) ES LA ADICION DE LA UTILIDAD NETA SIN CONSIDERAR GASTOS FINANCIEROS PREOPERATIVOS MAS LA DEPRECIACION.

10.1.1 ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
(m i l e s d e p e s o s)

años	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+ INGRESOS TOTALES	119,608,696	119,608,696	119,608,696	119,608,696	119,608,696	126,253,624	126,253,624	126,253,624	126,253,624	126,253,624
- COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES	26,171,804	26,171,804	26,171,804	26,171,804	26,171,804	27,625,793	27,625,793	27,625,793	27,625,793	27,625,793
- GASTOS FUNCIONALES	34,686,522	34,686,522	34,686,522	34,686,522	34,686,522	36,613,551	36,613,551	36,613,551	36,613,551	36,613,551
- DEPRECIACION	1,113,266	1,113,266	1,113,266	1,113,266	1,113,266	1,113,266	1,113,266	1,113,266	1,113,266	1,113,266
- SEGUROS (1.5% sobre ingreso ler. año)	1,794,130	1,794,130	1,794,130	1,794,130	1,794,130	1,794,130	1,794,130	1,794,130	1,794,130	1,794,130
- IMPUESTO PREDIAL (0.7% idea)	837,261	837,261	837,261	837,261	837,261	837,261	837,261	837,261	837,261	837,261
- COMISION A OPERADORA	8,372,609	8,372,609	8,372,609	8,372,609	8,372,609	8,837,754	8,837,754	8,837,754	8,837,754	8,837,754
s u m a	72,975,592	72,975,591	72,975,591	72,975,591	72,975,591	76,821,754	76,821,754	76,821,754	76,821,754	76,821,754
UTILIDAD NETA DE OPERACION	46,633,104	46,633,105	46,633,105	46,633,105	46,633,105	49,431,869	49,431,869	49,431,869	49,431,869	49,431,869
- GASTOS FINANCIEROS										
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	46,633,104	46,633,105	46,633,105	46,633,105	46,633,105	49,431,869	49,431,869	49,431,869	49,431,869	49,431,869
I. S. R. 42%	19,585,904	19,585,904	19,585,904	19,585,904	19,585,904	20,761,385	20,761,385	20,761,385	20,761,385	20,761,385
P. T. U. 10%	4,663,310	4,663,310	4,663,310	4,663,310	4,663,310	4,943,187	4,943,187	4,943,187	4,943,187	4,943,187
S U M A	24,249,214	24,249,214	24,249,214	24,249,214	24,249,214	25,704,572	25,704,572	25,704,572	25,704,572	25,704,572
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO SIN CONSIDERAR GASTOS FINANCIEROS	22,383,890	22,383,890	22,383,890	22,383,890	22,383,890	23,727,297	23,727,297	23,727,297	23,727,297	23,727,297
FLUJO DE PRODUCCION PROYECTO EN SI Fte: cálculos propios.	23,497,156	23,497,156	23,497,156	23,497,156	23,497,156	24,840,563	24,840,563	24,840,563	24,840,563	24,840,563

10.1.2 CALCULO DEL V.A.N. PARA EL EMPRESARIO.

(miles de pesos)

ANOS	FLUJO DE INVERSIONES (1)	FLUJO DE PRODUCCION (2)	FLUJO NETO DE EFECTIVO (3 = 1+2)	FACTORES ACTUALIZ. 55.6% (4)	FLUJO ACTUALIZADO (3 X 4)
-1	(6,139,470)	-	(6,139,470)	1.0000	(6,139,470)
0	(14,227,299)	-	(14,227,299)	0.6427	(9,143,885)
1		19,856,185	19,856,185	0.4130	8,200,604
2		20,348,369	20,348,369	0.2654	5,400,457
3		20,840,552	20,840,552	0.1706	3,555,398
4		21,332,735	21,332,735	0.1096	2,338,068
5		21,824,919	21,824,919	0.0705	1,538,657
6	(3,310,600)	23,660,510	20,349,910	0.0453	921,851
7		23,982,105	23,982,105	0.0291	697,879
8		24,303,704	24,303,704	0.0187	454,479
9		24,625,301	24,625,301	0.0120	295,504
10		25,087,239	25,087,239	0.0077	193,172
11	20,375,000		20,375,000	0.0050	101,875
					23,697,944
				V.A.N.=	8,414,589
				T.I.R.=	80.60
				B / C =	1.55

(1) INCLUYE EXCLUSIVAMENTE EL CAPITAL SOCIAL QUE A SU VEZ CONSIDERA LOS GASTOS FINANCIEROS PREOPERATIVOS.

(2) ES LA ADICION DE LA UTILIDAD NETA (DEL CUADRO DE ESTADO DE RESULTADOS CONSIDERANDO GASTOS FINANCIEROS) MAS LA DEPRECIACION.

10.2 RELACION DE BENEFICIO Y COSTO.

Con la aplicación del V.A.N. no se considera el monto de inversiones en forma relativa, sino absoluta, para soslayar esta deficiencia se aplicó la técnica de la relación beneficio/costo. Dicha técnica es similar a la de V.A.N., excepto en que los flujos de beneficios e inversión actualizados se dividen y no se restan como en el V.A.N.

Los criterios de aceptación del proyecto, con esta técnica son los siguientes:

- a) si la relación B/C es mayor que la unidad, el proyecto es aceptado
- b) si la relación B/C es igual a la unidad, la decisión es indiferente
- c) si la relación B/C es menor que la unidad, el proyecto se rechaza

Del número resultante como relación B/C, los decimales por arriba o por abajo de la unidad significan la rentabilidad o pérdida, según el caso, del proyecto en cada peso invertido.

10.2.1 RELACION B/C DEL PROYECTO EN SI.

El valor para la relación B/C que resulto de dividir los valores del flujo actualizado obtenido en el cálculo del V.A.N. fué de 1.16, resultado de la siguiente operación:

$$27'029,554 / 23'224,725 = 1.16$$

10.2.2 RELACION B/C PARA LA EVALUACION DEL EMPRESARIO.

El valor para la relación B/C que resulto de dividir los valores del flujo actualizado obtenido en el cálculo de V.A.N. para la evaluación del empresario fué de 1.55, resultado de la siguiente operación:

$$23'697,944 / 15'283,355 = 1.55$$

10.3 TASA INTERNA DE RETORNO.

El cálculo de la T.I.R. incluye el valor actualizado y su método es por aproximaciones e interpolación. A diferencia del V.A.N. que es un indicador cualitativo, donde se trata de saber si el proyecto es bueno a partir de cierta tasa, con la T.I.R. se busca la tasa que represente la rentabilidad del proyecto.

Para el caso de este estudio, se contó con un programa de computación ya preparado:

$$T.I.R. = i_1 + (i_2 - i_1) \left(\frac{VP_{i1}}{VP_{i1} - VP_{i2}} \right)$$

10.3.1 T.I.R. PARA EL PROYECTO EN SI.

El resultado de la T.I.R. indica una rentabilidad del proyecto con una tasa de 63.28 %, 7.68 puntos porcentuales por arriba de la tasa relevante calculada en 55.6 %

10.3.2 T.I.R. PARA LA EVALUACION DEL EMPRESARIO.

En el caso de la evaluación para el capital social empleado en las inversiones la T.I.R. calculada es superior en 25.0 puntos porcentuales a la tasa relevante, ya que la T.I.R. calculada en este caso fué del 80.6 %. Asimismo, considerando la tasa relevante tomada para el capital social que es del 60%, entonces, la rentabilidad del proyecto desde este punto del análisis es de 20.6 puntos porcentuales como ventaja adicional al invertir en el proyecto y no en instrumentos opcionales de inversión.

10.4 ANALISIS DE SENSIBILIDAD.

Finalmente, con el propósito de probar la sensibilidad del proyecto se identificaron las variables con más influencia en la rentabilidad del mismo, para obtener elementos seguros de aceptación o rechazo. Es decir, la sensibilidad de un proyecto se realiza identificando las variables que mayormente afectan la rentabilidad de Proyecto. Se realizaron dos análisis de sensibilidad relativos a: los ingresos por venta con la disminución en el precio de venta de 15% (la tarifa promedio anual se disminuyó a \$507,000.), el otro análisis se realizó considerando un incremento del 15% en las inversiones.

10.4.1 INGRESOS POR VENTA.

Este análisis se realizó para conocer el comportamiento del proyecto si los ingresos se reducen debido a una disminución en el precio de venta a \$ 507,000. en la tarifa promedio anual, el cálculo de los ingresos se realizó en el cuadro 10.4.1.1, y con esos ingresos anuales se habilitaron los cuadros necesarios para calcular el V.A.N, RELACION B/C, y la T.I.R.

CUADRO 10.4.1.1
 INGRESOS POR VENTA - ANALISIS DE SENSIBILIDAD
 MILES DE PESOS

ANO	DIAS/ANO	OCUPACION PROM. ANUAL %	TARIFA REAL PROM./NOCHE POR HABIT.	INGRESOS HOSPEGAJE (310 habit.)	INGRESOS ALIMENTOS 47%	INGRESOS BEBIDAS 35%	OTROS INGRESOS 20%	SUMA ANUAL DE INGRESOS
1	364	0.90	507.000	51,488,892	24,199,779	18,021,112	10,297,778	104,007,562
2	364	0.90	507.000	51,488,892	24,199,779	18,021,112	10,297,778	104,007,562
3	364	0.90	507.000	51,488,892	24,199,779	18,021,112	10,297,778	104,007,562
4	364	0.90	507.000	51,488,892	24,199,779	18,021,112	10,297,778	104,007,562
5	364	0.90	507.000	51,488,892	24,199,779	18,021,112	10,297,778	104,007,562
6	364	0.95	507.000	54,349,386	25,544,211	19,022,285	10,869,877	109,785,760
7	364	0.95	507.000	54,349,386	25,544,211	19,022,285	10,869,877	109,785,760
8	364	0.95	507.000	54,349,386	25,544,211	19,022,285	10,869,877	109,785,760
9	364	0.95	507.000	54,349,386	25,544,211	19,022,285	10,869,877	109,785,760
10	364	0.95	507.000	54,349,386	25,544,211	19,022,285	10,869,877	109,785,760

fte.: Cálculos Propios.

CUADRO 10.4.1.2
 COSTOS Y GASTOS DEPARTAMENTALES - ANALISIS DE SENSIBILIDAD
 EN BASE A LOS INGRESOS PREVISTOS.

	años	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS											
HOSPEDAJE		51,488,892	51,488,892	51,488,892	51,488,892	51,488,892	54,349,386	54,349,386	54,349,386	54,349,386	54,349,386
ALIMENTOS		24,199,779	24,199,779	24,199,779	24,199,779	24,199,779	25,544,211	25,544,211	25,544,211	25,544,211	25,544,211
BEBIDAS		18,021,112	18,021,112	18,021,112	18,021,112	18,021,112	19,022,285	19,022,285	19,022,285	19,022,285	19,022,285
OTROS SERVICIOS		10,297,778	10,297,778	10,297,778	10,297,778	10,297,778	10,869,877	10,869,877	10,869,877	10,869,877	10,869,877
suma ingresos		104,007,562	104,007,562	104,007,562	104,007,562	104,007,562	109,785,760	109,785,760	109,785,760	109,785,760	109,785,760
COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES											
HABITACIONES											
sueldos y salarios (11Z)	(f)	5,663,778	5,663,778	5,663,778	5,663,778	5,663,778	5,978,432	5,978,432	5,978,432	5,978,432	5,978,432
otros gastos (3X)	(v)	1,544,667	1,544,667	1,544,667	1,544,667	1,544,667	1,630,482	1,630,482	1,630,482	1,630,482	1,630,482
suma		7,208,445	7,208,445	7,208,445	7,208,445	7,208,445	7,608,914	7,608,914	7,608,914	7,608,914	7,608,914
BEBIDAS Y ALIMENTOS											
costos (16Z)	(v)	6,755,343	6,755,343	6,755,343	6,755,343	6,755,343	7,130,639	7,130,639	7,130,639	7,130,639	7,130,639
sueldos y salarios (11Z)	(f)	4,644,298	4,644,298	4,644,298	4,644,298	4,644,298	4,902,315	4,902,315	4,902,315	4,902,315	4,902,315
otros gastos (3X)	(v)	1,266,627	1,266,627	1,266,627	1,266,627	1,266,627	1,336,995	1,336,995	1,336,995	1,336,995	1,336,995
suma		12,666,267	12,666,267	12,666,267	12,666,267	12,666,267	13,369,949	13,369,949	13,369,949	13,369,949	13,369,949
DEPTO. OTROS SERVICIOS											
costos (14Z)	(v)	1,441,689	1,441,689	1,441,689	1,441,689	1,441,689	1,521,783	1,521,783	1,521,783	1,521,783	1,521,783
sueldos y salarios (11Z)	(f)	1,132,756	1,132,756	1,132,756	1,132,756	1,132,756	1,195,686	1,195,686	1,195,686	1,195,686	1,195,686
otros gastos (3X)	(v)	308,933	308,933	308,933	308,933	308,933	326,096	326,096	326,096	326,096	326,096
suma		2,883,378	2,883,378	2,883,378	2,883,378	2,883,378	3,043,566	3,043,566	3,043,566	3,043,566	3,043,566
SUMA DE COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES		22,758,090	22,758,090	22,758,090	22,758,090	22,758,090	24,022,429	24,022,429	24,022,429	24,022,429	24,022,429
GASTOS FUNCIONALES											
Administración y Gestión (12Z)	(f)	12,480,907	12,480,907	12,480,907	12,460,907	12,480,907	13,174,291	13,174,291	13,174,291	13,174,291	13,174,291
Promoción y Publicidad (4Z)	(f)	4,160,302	4,160,302	4,160,302	4,160,302	4,160,302	4,391,430	4,391,430	4,391,430	4,391,430	4,391,430
Energía, Agua y Combustible (3Z)	(f)	3,120,227	3,120,227	3,120,227	3,120,227	3,120,227	3,293,573	3,293,573	3,293,573	3,293,573	3,293,573
Mantenimiento (7Z)	(f)	7,280,529	7,280,529	7,280,529	7,280,529	7,280,529	7,685,003	7,685,003	7,685,003	7,685,003	7,685,003
otros gastos (3Z)	(f)	3,120,227	3,120,227	3,120,227	3,120,227	3,120,227	3,293,573	3,293,573	3,293,573	3,293,573	3,293,573
SUMA GASTOS FUNCIONALES		30,162,193	30,162,193	30,162,193	30,162,193	30,162,193	31,837,870	31,837,870	31,837,870	31,837,870	31,837,870
GASTOS FINANCIEROS	(f)	8,476,882	7,451,500	6,426,118	5,400,736	4,375,354	3,349,971	2,679,977	2,009,982	1,339,988	669,994
DEPRECIACION	(f)	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213
GASTOS FIJOS TOTALES		52,016,120	50,990,738	49,765,356	48,939,974	47,914,592	49,200,488	48,530,494	47,860,499	47,190,505	46,520,511
GASTOS VARIABLES TOTALES		11,317,252	11,317,258	11,317,258	11,317,258	11,317,258	11,945,995	11,945,995	11,945,995	11,945,995	11,945,995
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS		63,333,378	62,307,996	61,282,614	60,257,232	59,231,850	61,146,483	60,476,489	59,806,494	59,136,500	58,466,506

fte.: Cálculos Propios.

10.4.1.3 ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA - ANALISIS DE SENSIBILIDAD
 EVALUACION DEL PROYECTO EN SI
 (m i l e s d e p e s o s)

años	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+ INGRESOS TOTALES	104,007,562	104,007,562	104,007,562	104,007,562	104,007,562	109,785,760	109,785,760	109,785,760	109,785,760	109,785,760
- COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES	22,758,090	22,758,090	22,758,090	22,758,090	22,758,090	24,022,429	24,022,429	24,022,429	24,022,429	24,022,429
- GASTOS FUNCIONALES	30,162,193	30,162,193	30,162,193	30,162,193	30,162,193	31,837,870	31,837,870	31,837,870	31,837,870	31,837,870
- DEPRECIACION	1,113,266	1,113,266	1,113,266	1,113,266	1,113,266	1,113,266	1,113,266	1,113,266	1,113,266	1,113,266
- SEGUROS (1.5% sobre ingreso 1er. año)	1,560,113	1,560,113	1,560,113	1,560,113	1,560,113	1,560,113	1,560,113	1,560,113	1,560,113	1,560,113
- IMPUESTO FISCAL (0.7% idea)	728,053	728,053	728,053	728,053	728,053	728,053	728,053	728,053	728,053	728,053
- COMISION A OPERADORA	7,280,529	7,280,529	7,280,529	7,280,529	7,280,529	7,685,003	7,685,003	7,685,003	7,685,003	7,685,003
s u m a	63,602,245	63,602,245	63,602,245	63,602,245	63,602,245	66,946,734	66,946,734	66,946,734	66,946,734	66,946,734
UTILIDAD NETA DE OPERACION	40,405,317	40,405,317	40,405,317	40,405,317	40,405,317	42,839,026	42,839,026	42,839,026	42,839,026	42,839,026
- GASTOS FINANCIEROS										
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	40,405,317	40,405,317	40,405,317	40,405,317	40,405,317	42,839,026	42,839,026	42,839,026	42,839,026	42,839,026
I. S. R. 422	16,970,233	16,970,233	16,970,233	16,970,233	16,970,233	17,992,391	17,992,391	17,992,391	17,992,391	17,992,391
P. T. U. 102	4,040,532	4,040,532	4,040,532	4,040,532	4,040,532	4,283,903	4,283,903	4,283,903	4,283,903	4,283,903
S U M A	21,010,765	21,010,765	21,010,765	21,010,765	21,010,765	22,276,293	22,276,293	22,276,293	22,276,293	22,276,293
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO SIN CONSIDERAR GASTOS FINANCIEROS	19,394,552	19,394,552	19,394,552	19,394,552	19,394,552	20,562,732	20,562,732	20,562,732	20,562,732	20,562,732
FLUJO DE PRODUCCION PROYECTO EN SI Fte: cálculos propios.	20,507,818	20,507,818	20,507,818	20,507,818	20,507,818	21,675,998	21,675,998	21,675,998	21,675,998	21,675,998

10.4.1.4. CALCULO DEL V.A.N. PARA EL PROYECTO EN SI.
ANALISIS DE SENSIBILIDAD

(miles de pesos)

ANOS	FLUJO DE INVERSIONES (1)	FLUJO DE PRODUCCION (2)	FLUJO NETO DE EFECTIVO (3 = 1+2)	FACTORES ACTUALIZ. 55.6% (4)	FLUJO ACTUALIZADO (3 X 4)	
-1	(10,418,912)	-	(10,418,912)	1.0000	(10,418,912)	
0	(19,925,024)	-	(19,925,024)	0.6427	(12,805,813)	23,224,725
1		20,507,818	20,507,818	0.4130	8,469,729	
2		20,507,818	20,507,818	0.2654	5,442,775	
3		20,507,818	20,507,818	0.1706	3,498,634	
4		20,507,818	20,507,818	0.1096	2,247,657	
5		20,507,818	20,507,818	0.0705	1,445,801	
6	(3,310,600)	21,675,998	18,365,398	0.0453	831,953	
7		21,675,998	21,675,998	0.0291	630,772	
8		21,675,998	21,675,998	0.0187	405,341	
9		21,675,998	21,675,998	0.0120	260,112	
10		21,675,998	21,675,998	0.0077	166,905	
11	20,375,000		20,375,000	0.0050	101,875	23,501,553
				V.A.N. =	276,828	
				T.I.R. =	56.19	
				B / C =		1.01

10.4.1.5 ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA - ANALISIS DE SENSIBILIDAD
 EVALUACION DEL EMPRESARIO
 (m i l e s d e p e s o s)

años	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
† INGRESOS TOTALES	104,007,562	104,007,562	104,007,562	104,007,562	104,007,562	109,785,760	109,785,760	109,785,760	109,785,760	109,785,760
- COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES	22,758,090	22,758,090	22,758,090	22,758,090	22,758,090	24,022,429	24,022,429	24,022,429	24,022,429	24,022,429
- GASTOS FUNCIONALES	30,162,193	30,162,193	30,162,193	30,162,193	30,162,193	31,037,870	31,037,870	31,037,870	31,037,870	31,037,870
- DEPRECIACION	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213	1,936,213
- SEGUROS (1.5% sobre ingreso ter. año)	1,560,113	1,560,113	1,560,113	1,560,113	1,560,113	1,560,113	1,560,113	1,560,113	1,560,113	1,560,113
- IMPUESTO PREDIAL (0.7% idea)	728,053	728,053	728,053	728,053	728,053	728,053	728,053	728,053	728,053	728,053
- COMISION A OPERADORA	7,280,529	7,280,529	7,280,529	7,280,529	7,280,529	7,685,003	7,685,003	7,685,003	7,685,003	7,685,003
s u m a	64,425,192	64,425,192	64,425,192	64,425,192	64,425,192	67,769,681	67,769,681	67,769,681	67,769,681	67,769,681
UTILIDAD NETA DE OPERACION	39,582,370	39,582,370	39,582,370	39,582,370	39,582,370	42,016,079	42,016,079	42,016,079	42,016,079	42,016,079
- GASTOS FINANCIEROS	6,476,882	7,451,500	6,426,118	5,400,736	4,375,354	3,349,971	2,679,977	2,009,982	1,339,980	669,994
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	31,105,488	32,130,870	33,156,252	34,181,634	35,207,016	38,666,108	39,336,102	40,006,097	40,676,091	41,346,085
I. S. R. 42%	13,064,305	13,494,966	13,925,626	14,356,286	14,786,947	16,239,765	16,521,163	16,802,561	17,083,958	17,365,356
P. T. U. 10%	3,110,549	3,213,087	3,315,625	3,418,163	3,520,702	3,866,611	3,933,610	4,000,610	4,067,609	4,134,608
S U M A	16,174,854	16,708,053	17,241,251	17,774,450	18,307,648	20,106,376	20,454,773	20,803,170	21,151,567	21,499,964
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	14,930,634	15,422,818	15,915,001	16,407,184	16,899,368	18,559,732	18,881,329	19,202,926	19,524,523	19,846,121
FLUJO DE PRODUCCION EVALUACION EMPRESARIO (los cálculos propios)	16,866,847	17,359,031	17,851,214	18,343,397	18,835,581	20,495,945	20,817,542	21,139,139	21,460,736	21,782,334

10.4.1.5 CALCULO DEL V.A.N. PARA EL EMPRESARIO.
ANALISIS DE SENSIBILIDAD

(miles de pesos)

ANOS	FLUJO DE INVERSIONES (1)	FLUJO DE PRODUCCION (2)	FLUJO NETO DE EFECTIVO (3 = 1+2)	FACTORES ACTUALIZ. 55.6% (4)	FLUJO ACTUALIZADO (3 X 4)
-1	(6,139,470)	-	(6,139,470)	1.0000	(6,139,470)
0	(14,227,299)	-	(14,227,299)	0.6427	(9,143,885)
1		16,866,847	16,866,847	0.4130	6,966,008
2		17,359,031	17,359,031	0.2654	4,607,087
3		17,851,214	17,851,214	0.1706	3,045,417
4		18,343,397	18,343,397	0.1096	2,010,436
5		18,835,581	18,835,581	0.0705	1,327,908
6	(3,310,600)	20,495,945	17,185,345	0.0453	778,496
7		20,817,542	20,817,542	0.0291	605,790
8		21,139,139	21,139,139	0.0187	395,302
9		21,460,139	21,460,139	0.0120	257,522
10		21,782,334	21,782,334	0.0077	167,724
11	20,375,000		20,375,000	0.0050	101,875
					20,263,566
				V.A.N.=	4,980,211
				T.I.R.=	70.69
				B / C =	1.33

10.4.2 INCREMENTO EN LAS INVERSIONES.

A los montos anuales de inversión se le incrementó, el 15% con el propósito de obtener la sensibilidad del Proyecto ante una variación en la inversión.

Se calcularon los indicadores del V.A.N., RELACION B/C y T.I.R., sobre la base de los ingresos y utilidades normales del Hotel, (cuadros: 10.4.2.1 y 10.4.2.2)

10.4.3 CUADRO RESUMEN DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD	T.I.R.F. ORIGINAL %	T.I.R.F. SENSIBILIZADA	DIFERENCIA T.I.R.F. %	INDICADOR DE SENSIBILIDAD
1. -15% EN PRECIO DE VTA.	80.6	71.3	9.3	$9.3 / 15 = 0.6$
2. +15% EN INVERSIONES	80.6	70.7	9.9	$9.9 / 15 = 0.6$

Se concluye, que las variaciones tanto en el precio de venta como en las inversiones dentro de un rango del 15%, no afectan la rentabilidad del proyecto, ya que el el indicador de sensibilidad en ambos casos es menor a la unidad.

10.4.2.1 V.A.N., RELACION B/C, Y T.I.R. PARA EL ANALISIS DE SENSIBILIDAD
CON INCREMENTO EN LAS INVERSIONES, PROYECTO EN SI.

(miles de pesos)

ANOS	FLUJO DE INVERSIONES (1)	FLUJO DE PRODUCCION (2)	FLUJO NETO DE EFECTIVO (3 = 1+2)	FACTORES ACTUALIZ. 55.6% (4)	FLUJO ACTUALIZADO (3 X 4)	
-1	(11,981,749)	-	(11,981,749)	1.0000	(11,981,749)	
0	(22,913,778)	-	(22,913,778)	0.6427	(14,726,685)	23,224,725
1		23,497,156	23,497,156	0.4130	9,704,325	
2		23,497,156	23,497,156	0.2654	6,236,145	
3		23,497,156	23,497,156	0.1706	4,008,615	
4		23,497,156	23,497,156	0.1096	2,575,288	
5		23,497,156	23,497,156	0.0705	1,656,549	
6	(3,807,190)	24,840,563	21,033,373	0.0453	752,812	
7		24,840,563	24,840,563	0.0291	722,860	
8		24,840,563	24,840,563	0.0187	464,519	
9		24,840,563	24,840,563	0.0120	298,087	
10		24,840,563	24,840,563	0.0077	191,272	
11	20,375,000		20,375,000	0.0050	101,875	26,912,348
				V.A.N. =	203,914	
				T.I.R. =	55.98	
				B / C =		1.16

10.4.2.2 U.A.N., RELACION B/C Y T.I.R. PARA EL ANALISIS DE SENSIBILIDAD
CON INCREMENTO EN LAS INVERSIONES, EVALUACION DEL EMPRESARIO.

(miles de pesos)

ANOS	FLUJO DE INVERSIONES (1)	FLUJO DE PRODUCCION (2)	FLUJO NETO DE EFECTIVO (3 = 1+2)	FACTORES ACTUALIZ. 55.6% (4)	FLUJO ACTUALIZADO (3 X 4)
-1	(7,060,391)	-	(7,060,391)	1.0000	(7,060,391)
0	(16,361,394)	-	(16,361,394)	0.6427	(10,515,468)
1		19,856,185	19,856,185	0.4130	8,200,604
2		20,348,369	20,348,369	0.2654	5,400,457
3		20,840,552	20,840,552	0.1706	3,555,398
4		21,332,735	21,332,735	0.1096	2,338,068
5		21,824,919	21,824,919	0.0705	1,538,657
6	(3,807,190)	23,660,510	19,853,320	0.0453	899,355
7		23,982,105	23,982,105	0.0291	697,879
8		24,303,704	24,303,704	0.0187	454,479
9		24,625,301	24,625,301	0.0120	295,504
10		25,087,239	25,087,239	0.0077	193,172
11	20,375,000		20,375,000	0.0050	101,875
				U.A.N.=	6,097,590
				T.I.R.=	71.73
				B / C =	1.55

2 N E X O S

ANEXO 1

1. CONDICIONES MINIMAS QUE DEBEN REUNIR
LOS HOTELES DE ACUERDO A SU CATEGORIA
RESPECTIVA

En México, al menos hasta el momento, no existe una legislación específica sobre las características especiales que debe reunir un hotel para que se le conceda la categoría de lujo Gran Turismo o (cinco estrellas) o de la primera clase (cuatro o tres estrellas). Es más, hasta hace muy poco tiempo, la forma de clasificar los hoteles en México era AAA (lujo), AA (primera superior), A (primera clase), etc., dándose el hecho curioso de que la Secretaría de Turismo no tenía ningún hotel en toda la república catalogado como AAA. Recientemente se adoptó el sistema, comúnmente utilizado en Europa, de las estrellas para indicar la categoría de los hoteles:

Gran Turismo	Extra lujo
Cinco Estrellas	Lujo
Cuatro Estrellas	Primera Superior
Tres Estrellas	Primera Clase
Dos Estrellas	Turista Superior
Una Estrella	Turista

Pese a ello, y aunque algunos hoteles mexicanos ostentan en la actualidad cinco estrellas, no existe todavía un criterio definido que marque con claridad las diferencias entre las diversas categorías.

Otros países, por lo contrario, tienen establecidas con suma precisión normas al respecto y que van desde la obligación por parte de los hoteles, a colocar una placa en la puerta que indique su categoría, hasta las medidas mínimas que deben tener los cuartos del hotel en los diferentes casos. España es un claro ejemplo al respecto y, por esa razón se reproduce aquí la Orden de 19 de julio sobre establecimientos de hospedaje, en su capítulo II, secciones primera, segunda, tercera, cuarta y quinta:

Art. 15. Para que un establecimiento pueda ser clasificado en el grupo de hoteles deberá reunir, además de las condiciones exigidas para la categoría que le corresponda, las siguientes:

- a) Ocupar la totalidad de un edificio o parte del mismo completamente independizada, constituyendo sus dependencias un todo homogéneo, con entradas, ascensores y escaleras de uso exclusivo.
- b) Facilitar al público tanto el servicio de alojamiento como el de las comidas, con sujeción o no al régimen de pensión completa.
- c) Disponer al menos de un 10% de habitaciones individuales.

Art. 16

Hoteles Gran Turismo y Hoteles de Cinco Estrellas

1.- CONDICIONES GENERALES

- a) Deberán estar instalados en edificios que destaquen por sus condiciones de lujo y confort.
- b) Las instalaciones generales del establecimiento, así como las particularidades de las habitaciones, serán de óptima calidad y reunirán los perfeccionamientos más modernos de la técnica hotelera. Los suelos, paredes y techos de todas las dependencias a utilizar por los clientes estarán contruidos o revestidos con materiales nobles o pinturas que proporcionen al establecimiento un aspecto y ambiente suntuosos.
- c) El mobiliario, tapicería, lámparas, cuadros y en general, todos los elementos decorativos, así como la vajilla, cristalería, cubertería y lencería (1) destacarán por su excelente calidad.
- d) Tanto las dependencias de uso general para los clientes como las habitaciones estarán climatizadas mediante un eficaz sistema de aire acondicionado.
- e) Dispondrán de algunas <<suites>> y de un 5 por 100, al menos, de habitaciones con salón privado (2)

II.- CONDICIONES PARTICULARES

A.- De las dependencias e instalaciones de uso general para los clientes.

- a) ENTRADAS.- Existirá una entrada principal, dotada de <<marquesina>> o cubierta, y otra u otras para el personal de servicio, equipajes y mercancías.
- b) VESTIBULO.- En él se encontrarán, claramente diferenciadas, la Recepción y la Conserjería: el guardarropas, salvo que esté instalado en la planta noble, y algunas cabinas telefónicas cerradas e insonorizadas.

(1) ropa y blancos utilizados en el hotel

(2) denominados impropriamente junior suites en algunos hoteles

- c) Ascensores.- Existirán, como mínimo, dos ascensores, de subida y bajada, que comunicarán con todas las plantas de utilización por los clientes.
Cuando en atención a la estructura del edificio, capacidad receptiva del establecimiento o dimensiones o velocidad de los ascensores resultaren insuficientes los dos exigidos, deberán instalarse mayor número de ellos.
- d) Escalera.- La escalera principal, que estará alfombrada en toda su longitud, relacionará todas las plantas de utilización por los clientes, y en su anchura no podrá ser inferior a 1.50 metros. El tramo de acceso a la planta noble, cuando ésta no estuviese situada en el mismo plano de la entrada, tendrá una anchura mínima de 2 metros en el arranque y de 1.75 metros en el resto.
- e) Pasillos.- Los pasillos tendrán una anchura mínima de 1.75 metros, y estarán alfombrados en toda su longitud, decorados con cuadros u otros elementos, y dotados, además, de puntos de luz en techos o paredes.
- f) Salones.- La suma de las superficies de los distintos salones sociales será como mínimo, de 3.25 metros cuadrados por habitación o <<suites>>. En uno de los salones estará instalado un receptor de televisión.
- g) Bar.- Instalado en local independiente y aislados e insonorizados cuando en los mismos se ofrezca a la clientela música de baile o concierto.
- h) Comedor.- Su superficie mínima será de 2.25 metros cuadrados por habitación.
- i) Aseos Generales.- Independientes para señoras y caballeros y ambos con más de un lavabo e inodoro. Estarán dotados de jabón y de toallas de una sola utilización o de secadores. Los aseos de caballeros contarán con batería de urinarios.
- j) Peluquería de caballeros y peluquería o salón de belleza para señoras.
- k) Garaje.- Con una capacidad, en vehículos, equivalente al 40 por 100 del total de habitaciones, cuando los establecimientos se encuentran situados dentro de núcleos urbanos.

B.- De las habitaciones, sus instalaciones y equipo.

- a) Habitaciones.- Estarán compuestas, como mínimo, de dormitorio, vestíbulo o corredor de acceso y cuarto de baño, dotado de bañera, ducha, lavabo, bidé e inodoro.

Dormitorio: Dispondrán de armarios, empotrados o no, con una profundidad útil de, al menos 0.60 metros y una anchura mínima de dos metros, con luces interiores y grandes espejos, salvo que éstos se encuentren aislados en otro lugar del dormitorio; de mando para graduar el aire acondicionado; de instalación central de radio y música, y de conmutador de luces junto a las cabeceras de las camas.

Vestíbulo o corredor: Separará la puerta del dormitorio de la entrada a la habitación y tendrá una anchura mínima de 1.20 metros.

Cuartos de baño; su superficie mínima será de cinco metros cuadrados. Las paredes estarán cubiertas de mármol o alicatadas y los suelos deberán ser, asimismo, de mármol u otros materiales nobles. Los elementos sanitarios, así como la grifería y demás accesorios, serán de primera calidad; los baños, duchas, bidés y lavabos dispondrán de agua corriente, caliente y fría, a todas horas, con mezclador y regulador de temperatura en la ducha. El inodoro y el bidé estarán completamente independizados del resto de las instalaciones sanitarias. La longitud de la bañera será de 1.70 metros. Los cuartos de baño de las habitaciones dobles dispondrán de dos lavabos. Tanto los dormitorios como los cuartos de baño estarán dotados de teléfono.

- b) Habitaciones con salón privado.- Deberán reunir las condiciones del apartado anterior, y el salón, dotado asimismo de teléfono, tendrá una superficie mínima de 12 metros cuadrados.
- c) Habitaciones con terraza.- Para ser considerada una habitación con terraza, ésta deberá tener una superficie de, al menos cuatro metros cuadrados, con anchura mínima de 1.60 metros.
- d) <<Suites>>.- Los dormitorios, así como los cuartos de baño, deberán reunir las condiciones establecidas en el apartado a) y, al menos uno de los salones las del apartado b)

D.- En cuanto a la prestación de los servicios.

- a) Servicios de Recepción y Conserjería.- Permanentemente atendidos por personal experto y distinto para cada uno de los servicios. El Jefe de Recepción y el Primer Conserje poseerán, además del español, dos idiomas, uno de los cuales será el inglés o el francés. Los demás Recepcionistas y Conserjes, incluso los que presten servicio durante la noche, hablarán francés o inglés, además del español. Dependerán de la Conserjería el Portero del exterior, los Ascensoristas, los Mozos de equipajes y las Ordenanzas, Botones o Mensajeros.
- b) Servicios de pisos.- El mantenimiento de las habitaciones, así como su limpieza y preparación, estarán a cargo de una Gobernanta (3) auxiliada por las Camareras de pisos, cuyo número dependerá de la capacidad del establecimiento. El servicio de comidas y bebidas en habitaciones estará atendido por un Mayordomo, auxiliado por las Camareras.

2. DESCRIPCION DE LOS DIVERSOS TIPOS DE CUARTOS

En la mayoría de los hoteles suele haber dos tipos de cuartos, los llamados estándar, esto es, normales, y los que reciben el nombre de suites, esto es, de lujo, existiendo un tercer tipo, no tan común, denominado penthouse, con la peculiaridad de estar ubicado en la parte más elevada del hotel.

La diferencia entre los cuartos estándar y las suites o penthouse radica no sólo en la calidad del amueblado y decoración sino principalmente en la superficie de unos y otros.

Los cuartos estándar a su vez, pueden ser twin o matrimoniales, según tengan, dos camas gemelas o una sola cama para dos personas pero tanto la superficie como la calidad del amueblado y la decoración es idéntica para ambos, variando, claro está, de un hotel a otro.

En hoteles de primera categoría, la recámara, además de las camas respectivas, suele tener únicamente el (los) buró(s), un tocador con espejo, dos sillas y una cómoda con cajones. El cuarto de baño, por su parte, no ofrece la privacía anteriormente indicada, encontrándose juntos el lavabo y el W.C., y la tina con su regadera, todo ello de tipo comercial.

La palabra suite viene del francés y literalmente significa seguido, por lo que en hotelería se utiliza para designar aquellos cuartos integrados por una serie de habitaciones rentadas conjuntamente. Ahora bien, en algunos hoteles se utiliza dicho término para referirse a los cuartos que cuentan con un salón, además de la recámara, mas de un cuarto de baño y uno o mas salones.

En México, por influencia de los E.U.A., la mayoría de los hoteles que disponen de este tipo de cuartos han dado en llamarlos suite presidencial (el más lujoso), master suite (el inmediato en lujo), suite (el de lujo intermedio) y junior suite (el menos lujoso).

Logicamente, la descripción que se ha realizado de los diversos cuartos de un hotel no se debe tomar como algo matemáticamente exacto, puesto que existe una infinita variedad al respecto, inclusive en la forma de nombrar los cuartos. Sin embargo, basándonos en un hotel de lujo característico se terminará este análisis con un inventario de lo que se pueda encontrar en cada uno de los diversos tipos de cuartos de dicha categoría.

ANEXO 2: ESTRUCTURA DE COSTOS EN LA HOTELERIA MEXICANA

F O N A T U R

Es necesario distinguir dos tipos de ingresos, costos y gastos en la operación hotelera:

- 1) Aquellos relacionados directamente con la operación cotidiana de un hotel y que son responsabilidad de la Gerencia del Hotel, tales como

- habitaciones
- alimentos y bebidas
- teléfonos, lavandería y tintorería
- administración
- publicidad y promoción
- mantenimiento y reparación
- agua y luz

- 2) Aquellos relacionados directamente con el inmueble y que son responsabilidad de los propietarios del hotel.

- impuestos, prediales y seguros
- gastos financieros
- depreciación y amortización
- Impuestos sobre la renta y participación de utilidades

Los estados de resultados hoteleros calculados por el método indirecto (porcentualmente), tienen la peculiaridad de que las cifras de costos y utilidades departamentales están retenidos al rubro de ingresos correspondientes, mientras que las cantidades de los demás conceptos se determinan porcentualmente sobre los ingresos totales.

FONATUR considera que puede haber un rango normal de variación en los porcentajes de ingresos que fluctúe en mas o menos 15%.

ANEXO: CUADRO RESUMEN DE LOS ASPECTOS MAS SOBRESALIENTES DE LAS REGLAS DE OPERACION DE CREDITO FONATUR

DESTINO DEL CREDITO 1)	TIPO DE CREDITO	PLAZO MAXIMO 2)	METODOS DE AMORTIZACION
CONSTRUCCION, AMPLIACION Y REMODELACION DE HOTELES	REFACCIONARIO O APERTURA DE CREDITO SIMPLE CON GARANTIA DE LA UNIDAD HOTELERA	15 AÑOS	A CRITERIO DE FONATUR E PODRAN APLICAR CUALESQUIERA DE LOS SIGUIENTES TRES METODOS DE AMORTIZACION.
	HABILITACION O AVIO	5 AÑOS	
CONSTRUCCION, AMPLIACION Y/O REMODELACION DE CONDOMINIOS HOTELEROS Y EMPRESAS DE TIEMPO COMPARTIDO	REFACCIONARIA O APERTURA DE CREDITO SIMPLE CON GARANTIA DE LA UNIDAD HOTELERA	6 AÑOS	METODO A: PAGOS DE INTERESES Y CAPITAL CRECIENTES.
	HABILITACION O AVIO	3 AÑOS	METODO B: PAGOS PARCIALES DE INTERESES Y CAPITAL CRECIENTES.
CONSTRUCCION DE ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	REFACCIONARIO	5 AÑOS	METODO C: PAGOS IGUALES DE CAPITAL (METODO TRADICIONAL)
	HABILITACION O AVIO	3 AÑOS	
OTROS PROYECTOS RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD TURISTICA	LOS TERMINOS Y CONDICIONES DE ESTOS CREDITOS SE FIJARAN DE ACUERDO A LAS CARACTERISTICAS ESPECIFICAS DE CADA PROYECTO.		

1) EN TERMINOS GENERALES SE FINANCIARA UN 60% DE LA INVERSION TOTAL A EXCEPCION DE AQUELLOS PROYECTOS DE CONDOMINIOS HOTELEROS Y EMPRESAS DE TIEMPO COMPARTIDO EN DONDE EL MONTO DE FINANCIAMIENTO NO PODRA SER SUPERIOR AL 50% DE LA INVERSION TOTAL.

2) EL PERIODO DE GRACIA SE FIJARA EN FUNCION AL METODO DE AMORTIZACION DEL CREDITO QUE SE VAYA A UTILIZAR.

ESTIMACION DE LOS MONTOS ANUALES POR CONCEPTO DE DEPRECIACION Y AMORTIZACION.
 CUADRO ANEXO PARA LA EVALUACION DEL PROYECTO EN SI.

CONCEPTO DE INVERSION	INVERSION INICIAL (MILES DE PESOS)	VIDA UTIL (ANOS)	TASA LEGAL	MONTO ANUAL (MILES DE PESOS)	VALOR DE RESCATE
Terreno	5,890,000	--	--	--	11,780,000
Construcciones	15,477,000	20	5 %	773,850	7,738,500
Equipo Fijo	2,533,062	10	10 %	253,306	
Equipo de Operación	861,100	5	10 %	86,110	
Capital de Trabajo	856,500	--	--	--	856,500
T o t a l	25,617,662			1,113,266	20,375,000

FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO

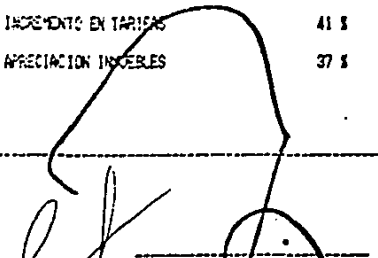
SUBDIRECCION GENERAL DE CREDITO


SUBDIRECCION GENERAL DE INVERSIONES

SUPUESTOS BASICOS PARA PROTECCIONES FINANCIERAS 1/

ENERO/FEBRO 1989

CONCEPTO / AÑO	1989	1990	1991	1992-2000
COSTO PORCENTUAL PROMEDIO (C.P.P.)	40 %	32 %	28 %	26 %
TASA INTERES BANCOS	52 %	40 %	35 %	32 %
INFLACION MEXICO	41 %	40 %	35 %	32 %
INFLACION ESTADOS UNIDOS	5 %	5 %	5 %	5 %
INCREMENTO EN TARIFAS	41 %	40 %	35 %	32 %
APRECIACION INMUEBLES	37 %	36 %	32 %	29 %


 LIC. SALVADOR ESCOBAR
 SUBDIRECTOR GENERAL DE CREDITO
 1/ CIFRAS PROMEDIO ANUALES


 ING. MIREL LEE KIM
 SUBDIRECTOR GENERAL DE INVERSIONES

V.E. SCS.FTE

ACTUALIZACION 05/01/89

B I B L I O G R A F I A

TURISMO: PLANEACION, ADMINISTRACION Y PERSPECTIVAS.
Robert McIntosh, Shashikant Gupta.
Ed. Limusa

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1983-1988
Poder Ejecutivo Federal

MANUAL DE PROYECTOS DE DESARROLLO ECONOMICO.
Organización de las Naciones Unidas

CANCUN: UN DESARROLLO TURISTICO EN LA COSTA TURQUESA.
SECTUR, Gobierno del Estado de Quintana Roo, 1982

ESTUDIOS PREVISIBLES DE LA INVERSION HOTELERA:
Rendimiento Económico.
C. Laporte
Publicado por la Universidad de Economía y Ciencias, París

PROYECTOS TURISTICOS: FORMULACION Y EVALUACION
Edgar Alfonso Hernández Díaz
Ed. Trillas
Capitulos 3, 4 y 5

PROMOCION Y COMERCIALIZACION DE TURISMO RECEPTIVO
Y NACIONAL. SECTUR.
Ed. Limusa
Capítulo 2

APUNTES Y NOTAS SOBRE FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS.
Juan Gallardo Cervantes
Facultad de Economía, U.N.A.M.

EVALUACION ECONOMICA.
López Léoutaud
Mc. Graw Hill
Capitulos 2 y 3

FINANCIAMIENTO TURISTICO: FUENTES INTERNAS Y EXTERNAS.
Morales Mejía, Vallejo Terreros y López Guerrero
Ed. Trillas

BAROMETROS TURISTICOS 1985-1988 FONATUR
Publicaciones mensuales, Departamento de Estudios Económicos

MEXICO: BANCO DE DATOS, 1988
Hugo Ortiz y Sidney Wise

ANUARIO ESTADISTICO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO, 1986
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática