

872703

10

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO



a la Dirección General de Bibliotecas •  
 a difundir en formato electrónico e impres-  
 o de mi trabajo recepcional.  
 NOMBRE: \_\_\_\_\_  
 FECHA: \_\_\_\_\_  
 FIRMA: \_\_\_\_\_

*[Handwritten signature]*

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
 UNIVERSIDAD DON VASCO  
 URUAPAN, MICHOACÁN

# Club de Playa en Ixtapa, Guerrero.

RICARDO FREJO PEDRAZA

SINODALES:  
 ARQ. MANUEL MEDINA ORTIZ  
 ARQ. ORZO NUÑEZ RUIZ VELASCO  
 ARQ. JOSÉ ANTONIO RAMÍREZ DOMÍNGUEZ



TESIS CON  
 FALLA DE JURE

A

2003



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

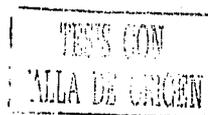
Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

# ÍNDICE

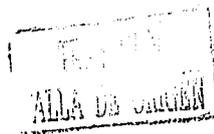
---

	Página
° <b>Introducción</b> .....	1
Definición del tema	
° <b>Antecedentes del desarrollo</b> .....	2
Marco de planeación	
° <b>Análisis de mercado</b> .....	8
Análisis de la oferta	
Análisis de la capacidad instalada	
Análisis de la demanda	
° <b>Proyecciones de la demanda</b> .....	38
Proyección de la demanda para el número de cuartos y visitantes	
Proyección de la demanda de visitantes y estadía	
Proyección de población esperada	
° <b>Análisis de la Competencia</b> .....	41
Diagnóstico Clubes de Playa	
° <b>Análisis del proyecto y su dinámica de mercado</b> .....	64
Descripción de la zona Contramar "Las Brisas	
Descripción del proyecto Club de Playa	
Demanda esperada del proyecto	
Programa Arquitectónico con espacios	

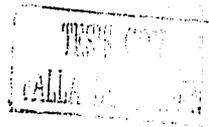


B

°	<b>Estudio de preinversión</b> .....	<b>76</b>
	Criterios de operación	
	Inversión inicial	
	Ingresos	
	Egresos	
	Utilidad bruta de operación	
	Estado de resultados y flujo de efectivo	
	Flujo de efectivo	
	Flujo real	
°	<b>Memoria de cálculo de ingresos</b> .....	<b>84</b>
	Presupuesto de inversión	
	Venta de terrenos	
	Programa de ventas	
	Venta de membresías y cuotas de mantenimiento	
°	<b>Memoria de cálculo de egresos</b> .....	<b>98</b>
°	<b>Sistemas análogos</b> .....	<b>99</b>
°	<b>Datos físicos</b> .....	<b>111</b>
	Localización y topografía	
	Afectantes climáticos	
°	<b>Definición del terreno</b> .....	<b>112</b>
	Análisis del desarrollo	
	Factibilidad de uso de suelo	



°	<b>Análisis del predio</b> .....	113
	Vocación de terreno	
	Análisis de las Vistas	
	Zonificación por áreas	
°	<b>Conceptualización</b> .....	114
	Adquisición de conceptos de diseño	
°	<b>Memoria descriptiva</b> .....	117
	Gráfica y Escrita (fotografías de la maqueta)	
	Programa arquitectónico con áreas	
°	<b>Proyecto</b> .....	137
	Planos de proyecto arquitectónico	
	Planos criterio de instalación eléctrica	
	Planos criterio de instalación hidráulica	
	Planos criterio de instalación sanitaria	
	Planos de criterio estructural	
	Perspectiva	
°	<b>Ficha Bibliográfica</b> .....	197



# INTRODUCCIÓN

---

El Sector Turismo dentro de la República Mexicana es uno de los más importantes, por la derrama económica y la entrada de divisas extranjeras que representa anualmente en números al país, por lo que FONATUR es una de las dependencias gubernamentales que tienen más planes de desarrollo en todos los estados, fundamentalmente en aquellos que tienen atractivos naturales y de esparcimiento como playas.

El desarrollo Contramar, en Ixtapa, Guerrero, es el plan más grande que se tiene hasta la fecha, con más de 4,000 hectáreas, que contemplan la construcción de hoteles, edificios para oficinas, residencias, un Club de playa, y áreas verdes de reserva, todo emplazado en uno de los lugares más bellos de la región, con una vista impresionante a la zona hotelera y una topografía accidentada.

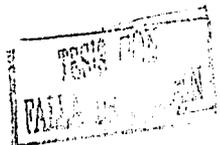
El presente trabajo constituye un estudio completo de factibilidad, análisis de inversión y desarrollo completo del proyecto del Club de playa dentro de Contramar, complementado con la caseta de control y una caseta de ventas provisional, cuya imagen arquitectónica determinará la fisionomía de las construcciones posteriores en todo el conjunto.

Trabajo solicitado por FONATUR, realizado en agosto del 2001, ya en mi labor profesional, lo presento para la obtención del Título profesional de la carrera de Arquitectura, dentro del Programa especial de titulación.



# ANTECEDENTES DEL DESARROLLO

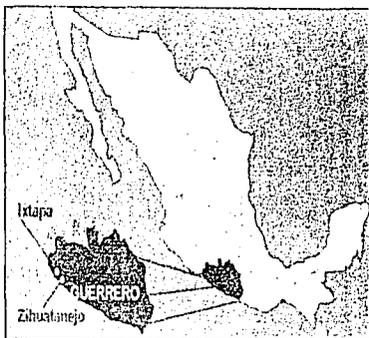
1-A



## 1. ANTECEDENTES

El complejo turístico de Ixtapa Zihuatanejo está ubicado en la parte noroeste del Estado de Guerrero, 250 km. al norte de Acapulco. A diferencia de cualquier otro de los destinos turísticos de playa en México, comprende dos lugares totalmente diferentes, con dos estilos de vida. Ixtapa y Zihuatanejo, a sólo 7 km. el uno del otro.

### Macrolocalización



Ixtapa, centro turístico de nivel internacional, nació en 1972 y abarca la zona hotelera y turística del destino. Se extiende a lo largo de una franja de 3 km. de longitud de amplia playa arenosa llamada Playa del Palmar, sobre aguas abiertas del Pacífico.

Ixtapa Zihuatanejo pertenece al Municipio de José Azueta el cual se encuentra en la Costa Grande de Guerrero, a 240 Km. al noroeste del puerto de Acapulco. Su territorio se extiende desde el litoral del Pacífico hasta el "filo mayor" de la Sierra Madre del sur, ocupando una superficie de 1,921.5 km<sup>2</sup>.

El Desarrollo ocupa una superficie de 4,244 hectáreas, de las cuales, cerca de 2,016 se localizan en Ixtapa y 2,228 en Zihuatanejo.

La ubicación exacta es de 101.33 grados oeste (meridiano) y 17.38 grados norte (paralelo). Se encuentra en la Carretera Costera Mex 200, a 250 Km. al norte de Acapulco y 115 Kms. al sur de Lázaro Cárdenas, Michoacán. Por avión, a solo 35 minutos de vuelo desde la Ciudad de México.

La creación del CIP Ixtapa, ha constituido una fuente importante de atracción de inversionistas y de captación de turistas extranjeros. Así durante el año 2000 arribaron una total 384,047 visitantes, con una derrama económica de 129 millones de dólares.

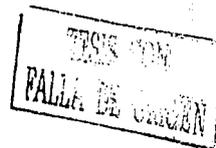
Para el caso del Desarrollo Ixtapa, en 1990 se elaboró el Plan Director de Desarrollo Urbano, autorizándose su actualización en 1999, en un afán por precisar y complementar las directrices del Plan Maestro y con el objetivo adicional de promover la adecuada distribución físico espacial de la población, previendo la dotación de infraestructura y servicios urbanos, así como el mejoramiento del medio ambiente para los horizontes de corto, mediano y largo plazos.

## MARCO DE PLANEACIÓN

Bajo este compromiso, se encuentran involucradas las administraciones Estatal y Municipal, conscientes de la responsabilidad de dar respuesta a los retos urbanos que enfrentarán, con acciones particulares para establecer una estructura urbana que promueva el desarrollo social armónico.

Entre los objetivos principales del Plan Director de Desarrollo Urbano se enuncian:

- Identificar la problemática actual, así como las tendencias principales que se presentarán en el futuro en el municipio, a fin de promover e instrumentar acciones correctivas.



- Contar con una regulación integral, ordenada y equilibrada del desarrollo urbano, turístico, adecuada a la realidad y a su actual evolución de manera que coadyuven a mejorar las condiciones de vida de su población.
- Dotar de elementos técnicos a las autoridades municipales, para ordenar y regular el desarrollo de Ixtapa-Zihuatanejo.
- Establecer con claridad las metas, objetivos y políticas, proyectos y programas prioritarios de desarrollo urbano para el Desarrollo Ixtapa-Zihuatanejo.
- Definir las áreas del suelo urbano necesarias para los diferentes niveles de ingreso, logrando un desarrollo armónico del centro de población.
- Determinar las áreas carentes de servicios con la finalidad de que las autoridades logren su integración.
- Especificar las acciones que tiendan a proporcionar una imagen agradable, reforzando con áreas abiertas, recreativas y deportivas.
- Orientar en forma adecuada las soluciones para reducir la contaminación en el centro de población.
- Crear los instrumentos necesarios para lograr la acción coordinada entre los sectores Público y Privado.

Ante la necesidad urgente de contar con un instrumento de planeación urbana actualizado, la Administración Estatal, Municipal, así como el Fideicomiso Bahía de Zihuatanejo y la Secretaría de Desarrollo Social, en coordinación con FONATUR, se dieron a la tarea de la promoción de los trabajos necesarios para la actualización del Plan Director de Desarrollo Urbano de Ixtapa-Zihuatanejo, cuyo principal objetivo es orientar de manera ordenada el Desarrollo urbano-turístico en el Centro de Población.



Como parte de los antecedentes de las propuestas de intervención en el territorio, es fundamental la tarea de identificación de todas aquellas condicionantes jurídicas y de planeación que de alguna manera tienen injerencia sobre el desarrollo turístico. Para tal efecto se analizaron los planes, programas leyes y reglamentos directamente relacionados con el Centro de Población.

- El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000
- El Programa Nacional de Desarrollo Urbano 1985-2000.
- El Programa Estatal de Desarrollo Urbano.
- El Plan de Desarrollo Municipal 1996-1999.

El fundamento jurídico de la planeación en México emana de la Constitución Política en sus artículos 25, 26, 27 y 28. A nivel Federal, la reglamentación técnico jurídica del desarrollo urbano se da a través de la Ley Orgánica de la Administración Pública y la Ley General de Asentamientos Humanos. Se obliga a la planeación a poner mayor atención al deterioro de los ecosistemas a través de la Ley del Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente.

A nivel Estatal y Municipal las bases jurídicas se establecen en la Ley de Desarrollo Urbano y de Asentamientos Humanos estatales y se complementan con la Ley de Fraccionamientos y el Reglamento de Construcción.



### DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DEL POLÍGONO IXTAPA, GRO.

El Centro Integralmente Planeado de Ixtapa inició su operación en el año de 1974, y como se mencionó anteriormente cuenta con una superficie de 20,166,000 m<sup>2</sup>, distribuida de la siguiente forma:

#### Distribución de la Superficie del Desarrollo Ixtapa, Gro.

Zona	Superficie (m <sup>2</sup> )
Urbana	2,009,735.80
Turística	8,449,934.16
Preservación ecológica	9,706,330.04
<b>Total</b>	<b>20,166,000.00</b>

Fuente: Fonatur, Subdirección de Proyectos y Estrategia de Desarrollo

Cabe señalar que el Desarrollo en su totalidad se puede considerar como Turístico, dado que solo un 10% esta destinado a áreas urbanas de tipo residencial, 42% está destinado para zona turística y el 48% restante para área de conservación.

De esta superficie el 909.89 ha. se encuentran urbanizadas, 126.76 es reserva territorial o bien áreas en breña y un 48% está destinado a conservación ecológica.

### INVERSIÓN HISTÓRICA

La inversión histórica destinada por FONATUR para el desarrollo y crecimiento de Ixtapa, asciende a 2,764.31 millones de dólares, distribuida de la siguiente forma:

Concepto	Inversión (000)
Urbanización	914,012.65
Obras de cabeza	786,574.96
Equipamiento turístico y urbano	235,786.07
Estudios y proyectos	87,002.76

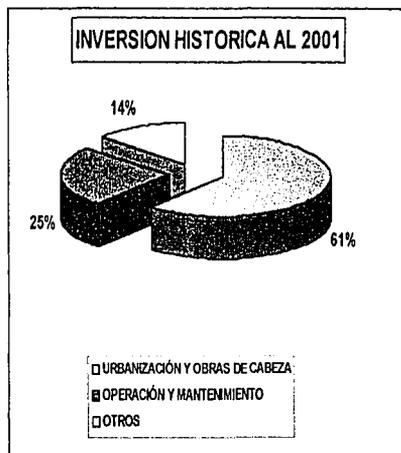
6



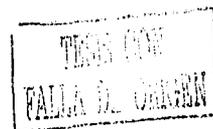
Planeación	51,135.67
Estudios y proyectos generales	2,323.75
Operación y mantenimiento	680,801.93
Gastos de reconstrucción	6,675.12
<b>Total</b>	<b>2,764,312.91</b>

Fuente: Fonatur, Subdirección de Operación Regional

Los valores se encuentran actualizados a valor presente al mes de junio del 2001



Cabe señalar que de la inversión total el 61.52% ha sido destinada a cubrir los gastos de urbanización y obras de cabeza, un 24.63% a operación y mantenimiento y el 13.85% a equipamiento urbano y turístico, estudios y proyectos, planeación y gastos de reconstrucción.



## ÁREA APROVECHABLE VENDIBLE

Del área total aprovechable la cual asciende a 10,459,670 m<sup>2</sup>, (el 51.87% de la superficie total del polígono) se ha vendido solamente un 39% (4,089,704.46 m<sup>2</sup>).

Con relación a la venta inmobiliaria hasta junio del 2001 se habían comercializado un total de 835 lotes, con una superficie total de 4,089,704.46 m<sup>2</sup>, con importe total de 221,933.64 miles de pesos., tal y como se presenta en el siguiente cuadro:

Uso	No. Lotes	Superficie (m2)	Importe (000)
Comercial	87	7,062.01	1,697.51
Condominal	51	58,653.85	10,541.51
Equipamiento	2	1,500.00	504
Hotelero	98	3,513,958.07	78,861.94
Mixto comercial	52	57,683.91	9,440.81
Multifamiliar	76	101,939.29	13,257.17
Reservas	1	90.23	23.01
Servicios turísticos	6	72,747.43	49,018.65
Unifamiliar	460	273,456.15	58,210.22
Vialidades	1	800.58	268.41
Zona verde	1	1,812.94	110.41
<b>TOTAL</b>	<b>835</b>	<b>4,089,704.46</b>	<b>221,933.64</b>

Fuente: FONATUR, Subdirección de Proyectos y Estrategia de Desarrollo

Como se observa en el cuadro anterior, el uso que predomina en función de la superficie es el Hotelero con un 85.92% de la superficie total vendida, sin embargo, con relación al número de lotes se han vendido un total de 460 lotes unifamiliares, los cuales representan el 55.09% del total de lotes comercializados. Finalmente, en cuanto al importe obtenido destaca en primer lugar el uso hotelero con un 35.53%, el uso unifamiliar ocupa un 26.23% y finalmente el uso de servicios turísticos representa el 22.09%.



# ANÁLISIS DE MERCADO

8-A

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## 2. ANÁLISIS DE MERCADO

### 2.1 ANÁLISIS DE LA OFERTA

#### 2.1.1 ANÁLISIS HISTÓRICO (1975-2000)

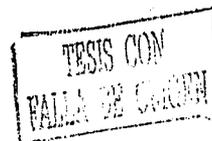
De acuerdo con los indicadores de la actividad turística en el Desarrollo, durante los últimos 25 años, se ha incrementado pasando en términos absolutos de 491 cuartos en el año de 1975 a 4,608 en el 2000.

Históricamente, la capacidad instalada en el Desarrollo contemplando solamente hoteles de categorías de 1 a 5 estrellas y Gran Turismo; sin contemplar cuartos cerrados, trailer parks y albergues, es la siguiente:

#### Actividad Hotelera (1975-2000)

Año	No. De hoteles	Cuartos		Ocupados (ooo).	% De Ocupación
		Total	Disponibles (ooo)		
1975	11	491	152.0	65.0	43.0
1976	12	795	246.0	133.0	54.0
1977	13	884	274.0	142.0	52.0
1978	15	1,327	411.0	201.0	49.0
1979	16	1,497	464.0	251.0	54.0
1980	17	1,764	547.0	350.0	64.0
1981	18	2,486	771.0	493.0	64.0
1982	21	3,343	1,036.0	591.0	57.0
1983	24	3,840	1,190.0	643.0	54.0
1984	27	3,949	1,438.0	748.0	52.0
1985	27	4,008	1,377.0	647.0	47.0
1986	27	3,940	1,360.0	639.0	47.0
1987	29	3,814	1,366.0	806.0	59.0

9



1988	29	3,827	1,318.0	725.0	55.0
1989	30	4,007	1,350.0	662.0	49.0
1990	30	4,169	1,365.0	628.0	46.0%
1991	30	4,271	1,320.0	647.0	49.0%
1992	31	4,110	1,442.0	649.0	45.0%
1993	31	4,105	1,465.0	615.0	42.0%
1994	31	4,136	1,439.0	653.4	45.4%
1995	25	4,097	1,494.6	712.0	47.6%
1996	28	4,142	1,516.1	758.9	50.1%
1997	33	4,317	1,664.8	869.4	52.2%
1998	33	4,336	1,556.0	788.4	50.7%
1999	34	4,599	1,602.9	780.7	48.7%
2000	34	4,608	1,645.3	807.3	49.1%

Fuente: Barómetro Turístico al año 2000

En los primeros 10 años el Desarrollo incrementó su oferta hotelera de 491 a 4,008 cuartos con una Tasa Media Anual de Crecimiento del 23.4%, por otro lado en el periodo de 1986 al 2000 la tasa fue modesta, con un 1% de crecimiento anual en el número de cuartos.

Periodo	Cuartos		TMAC
1975-1985	491	4,008	23.4%
1985-1995	4,008	4,097	0.2%
1995-2000	4,097	4,608	2.4%

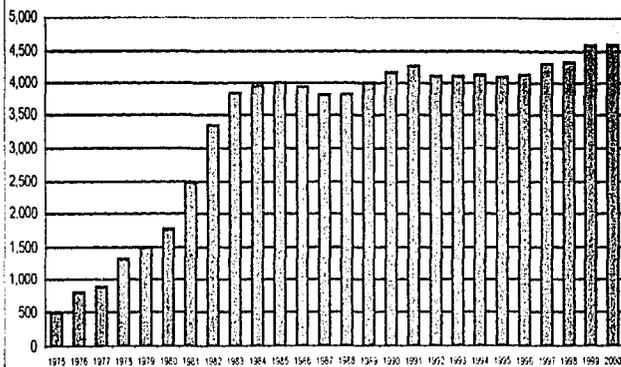
TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Durante del periodo 1975-1985 la Tasa Media Anual de Crecimiento fue del 23.4%, posteriormente, el número de cuartos decreció, pudiendo ser el reflejo del Terremoto de 1985, sin embargo, a partir de 1989 la tasa incrementó en un 4.5%, manteniéndose con un crecimiento constante del 1% anual.

Periodo	No. Cuartos	
1975-1980	491	1764
1980-1985	1,764	4,008
1985-1990	4,008	4,169
1990-1995	4,169	4,097
1995-2000	4,097	4,608

TESIS (CON)  
FALLA DE CUBIEN

## CRECIMIENTO DE CUARTOS EN LA ZONA 1975-2000



Número De Cuartos Por Categoría, Cifras Comparativas

Fuente: Barómetro Turístico, 2000, FONATUR

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

## No de CUARTOS

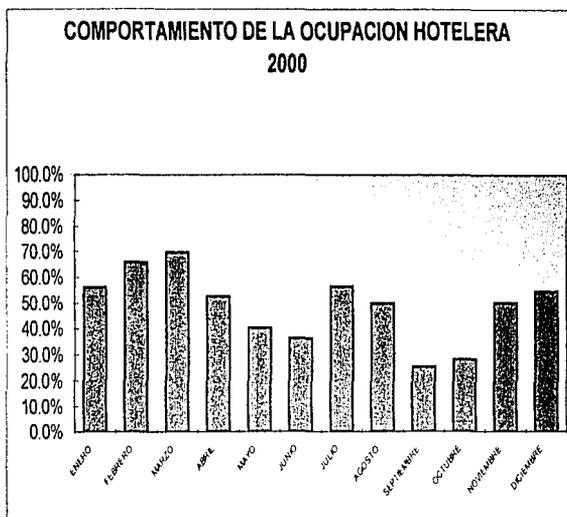
Categoría	1998	1999	2000
Categoría Especial			673
5 Estrellas	2,765	2,933	2,674
4 Estrellas	1,188	1,260	805
3 Estrellas	156	165	103
2 Estrellas	97	103	138
1 Estrellas	130	138	215
<b>Total</b>	<b>4,336</b>	<b>4,599</b>	<b>4,608</b>

## Factor de Ocupación

En el año 2000 la capacidad instalada en el Desarrollo fue de 34 instalaciones hoteleras, con un número total de cuartos de 4,608, y una ocupación promedio del 49.1%.



Cabe señalar que para el año 2000 el porcentaje de ocupación anual ascendió al 49.1%, alcanzando la mayor ocupación en los meses de febrero y marzo, con un 67.8%; el mes de julio con el 56.7% y en temporada de invierno (noviembre-diciembre) un 52.4%



Para el periodo enero-marzo del 2001 el porcentaje de ocupación ascendió al 61.83%, comparativamente con el periodo anterior la ocupación decreció 2 puntos porcentuales, como se muestra en el siguiente cuadro:

Mes	Año		Variación
	2000	2001	
Enero	56.1	67.6	-11.5
Febrero	66.0	57.8	8.2
Marzo	69.6	60.1	9.5
<b>Total</b>	<b>63.9</b>	<b>61.83</b>	<b>2.1</b>

Fuente: Barómetro Turístico, Fonatur

Cabe mencionar que las temporadas en las que se registra una mayor ocupación de acuerdo con los últimos tres años, son durante los meses de Febrero, Marzo, Abril, Julio, Noviembre y Diciembre; pero la mayor actividad hotelera se presenta en los meses de Marzo.

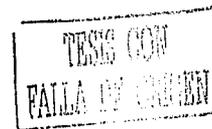
En virtud de lo anterior, los índices de mayor ocupación se presentan en los meses indicados y finalmente, las temporadas con baja actividad hotelera se presentan en los meses de Septiembre y Octubre.

### Tarifas

Las tarifas promedio en la zona por categoría es la siguiente:

Categoría	Tarifa
5 Estrellas	1,850.12
4 Estrellas	808.95
3 Estrellas	499.59
2 Estrellas	155.60

*Cabe señalar que las tarifas se incrementan en el periodo invernal y en verano.*



### **Gasto Turístico Por Visitante**

El gasto promedio por turista es aproximadamente de \$804 dólares, con un promedio diario de 178 dólares.

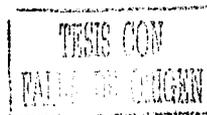
### **Accesibilidad**

La accesibilidad a la zona es principalmente por medio aéreo, un 80% de los visitantes arriba por este medio; un 15% por autobús y un 5% en automóvil particular.

El numero de vuelos promedio en el año 2000 fue de 4,192, con un número total de pasajeros de 338,632.

### **Población**

La población al año 2000 ascendió a un total de 92,613, con respecto al numero total de cuartos se tiene una relación de 20 habitantes por cuarto.

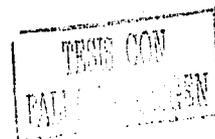


### 2.1.2 Análisis de la Competencia Regional Al Año 2000

Centros Tradicionales de Playa	Cuartos	Visitantes	Ocupación	Estadía
Ixtapa, Gro	4,608	392,817	48.70	4.2
Acapulco, Gro	16,523	5,772,130	52.58	3.2
Manzanillo, Col.	3,584	532,352	53.20	3.2
Mazatlán, Sin.	7,601	991,330	45.55	2.8
Puerto Vallarta, Jal.	9,896	1,383,191	67.16	3.6
Bahías de Huatulco, Oax	2,160	213,029	55.21	3.8

Fuente: Elaborado por BAIÁ con base en Compendio Estadístico 2000, Sector

Como se observar en el cuadro anterior, de los desarrollos turísticos localizados en la costa del Pacífico, con relación a la capacidad instalada total la cual asciende, a 44,372 cuartos. Ixtapa cuenta con un 10.3%, logrando la captación del 4% del turismo que acude a esta zona, asimismo, presenta el menor índice de ocupación hotelera y la mayor estadía de la zona.



## 2.2 ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD INSTALADA

### 2.2.1 DESARROLLO IXTAPA, GRO

- HOSPEDAJE

La oferta de alojamiento en la zona al año 2000 ascendió a 34 instalaciones hoteleras, con un total de 4,608 cuartos, lo cual representa el 15.80% de la oferta de hospedaje del Estado de Guerrero.

En el desarrollo existe una variedad de establecimientos de hospedaje. La oferta hotelera por categoría se presenta de la siguiente forma: categoría especial 64%, 5 estrellas asciende a un 27%, 4 estrellas el 4%, 3 estrellas 2% y categorías menores 3%.

La principal Oferta de Hospedaje se describe en el siguiente cuadro:

#### *Inventario por Categoría en el Desarrollo Ixtapa, Gro.*

Categoría	No. de cuartos	Nombre del establecimiento
Gran turismo	250	MELIÁ AZUL IXTAPA
Gran turismo	423	WESTIN BRISAS IXTAPA
<b>Subtotal</b>	<b>673</b>	
5 Estrellas		ARISTOS
5 Estrellas	331	BARCELO IXTAPA BEACH FRONT
5 Estrellas	285	DORADO PACIFICO HOTEL

19

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Categoría	No. de cuartos	Nombre del establecimiento
5 Estrellas	152	HOTEL CONTINENTAL PLAZA
5 Estrellas	255	KRYSTAL IXTAPA HOTEL
5 Estrellas	180	PACIFICA VILLAS HOTEL
5 Estrellas	420	PRESIDENTE INTER CONTINENTAL
5 Estrellas	275	RADISSON RESORT IXTAPA
5 Estrellas	173	RIVIERA BEACH RESORT IXTAPA
<i>Subtotal</i>	<i>2,071</i>	
4 Estrellas	475	HOTEL FONTAN IXTAPA BEACH RESORT
4 Estrellas	180	BEST WESTERN POSADA REAL
4 Estrellas	150	QUALTON CLUB IXTAPA
<i>Subtotal</i>	<i>805</i>	
3 Estrellas	4	MANSIÓN GALARDON
3 Estrellas	4	VILLAS TRES PUERTAS
3 Estrellas	6	BUNGALOWS PACÍFICOS

19

TESIS CON  
FALLA DE CALIBRE

<b>Categoría</b>	<b>No. de cuartos</b>	<b>Nombre del establecimiento</b>
<b>Subtotal</b>	<b>14</b>	
<b>2 Estrellas</b>	<b>45</b>	VILLA VERA
<b>Subtotal</b>	<b>45</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>3,608</b>	

Fuente: Grupo BAIÁ con base en datos de SECTUR

### Tipo De Operación

La zona cuenta con 6 hoteles, los cuales operan bajo el concepto de "All Inclusive", Todo Incluido.

- Meliá Azul Ixtapa, Categoría Gran Turismo
- Westin Brisas Ixtapa, Categoría Gran Turismo
- Presidente Inter Continental, Categoría 5 estrellas
- Riviera Beach Resort Ixtapa, Categoría 5 estrellas
- Hotel Fontan Ixtapa Beach Resort, Categoría 4 estrellas
- Qualton Club Ixtapa, Categoría 4 estrellas

El número total de cuartos que operan bajo este concepto asciende a 1,891, representando el 41% de la capacidad instalada en la zona.

## Servicios Ofertados

De los establecimientos de hospedaje se analizó la oferta de servicios de 13 instalaciones hoteleras, la cual se presenta en la siguiente tabla:

*Comparativo de servicios ofertados por los Establecimientos de Hospedaje en el Desarrollo Ixtapa, Gro.*

	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	No. DE ALBERCAS	RESTAURANTE	GOLF	SPA	FRENTE DE PLAYA	CANCHAS DE TENIS	MARINA
1.	MELIA AZUL IXTAPA	3	•	•	•	•	•	
2.	WESTIN BRISAS IXTAPA	4	•	•		•	•	
3.	BARCELÓ IXTAPA BEACH FRONT	2	•	•		•	•	
4.	DORADO PACIFICO HOTEL	1	•	•		•	•	
5.	HOTEL CONTINENTAL PLAZA	1	•	•		•	•	•
6.	KRYSTAL IXTAPA HOTEL	1	•				•	
7.	PACIFICA VILLAS HOTEL	5	•	•	•	•	•	
8.	PRESIDENTE INTER CONTINENTAL	2	•	•	•	•	•	
9.	RADISSON RESORT IXTAPA	1	•	•		•	•	
10.	RIVIERA BEACH RESORT IXTAPA	1	•		•	•	•	
11.	HOTEL FONTAN IXTAPA BEACH RESORT	4	•			•	•	
12.	BEST WESTERN POSADA REAL	2	•			•		
13.	QUALTON CLUB IXTAPA	2	•			•	•	

### Operación por Membresía-Tiempo Compartido.

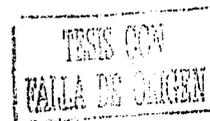
- **Número de Proyectos en la Plaza**

El número de proyectos activos en venta ha oscilado de 7 a 13 hoteles los cuales han ofertado la modalidad de tiempo compartido,  velocidad  e, solo se encuentran operando 8 establecimientos de hospedaje los cuales  velocidad  ente al servicio de hospedaje ofrecen esta modalidad de alojamiento.

- **Origen de los Compradores y Velocidad de Ventas**

Año	Instalaciones	Semanas vendidas	Nacionales	Extranjeros
1987	n.d.	2,639	66.01%	33.99%
1988	10	4,500	68.00%	32.00%
1989	10	6,540	73.17%	26.83%
1990	12	10,100	88.40%	11.60%
1991	13	11,200	89.61%	10.39%
1992	10	11,033	91.35%	8.65%
1993	10	7,053	89.69%	10.31%
1994	10	4,266	88.19%	11.81%
1995	8	2,655	77.78%	22.22%
1996	10	1,638	72.22%	27.78%
1997	7	2,716	56.96%	43.04%
1998	11	1,996	64.53%	35.47%
1999	11	2,271	63.14%	36.86%
2000	8	1,757	59.42%	40.58%

Fuente: Secretaría de Turismo



En el año 1999 se vendieron un total de 2,271 membresías semanales las cuales fueron adquiridas en un 63.14% por compradores de origen nacional y un 36.86% por turismo extranjero.

Para el año 2000 el ritmo de venta decreció en un 22% con una venta de 1,757 membresías, con un decremento de 514 membresías.

Los establecimientos de hospedaje que ofrecen este servicio se enuncian a continuación:

1. Pacifica
  - Club
  - Golf
  - Sands
2. Green Ixtapa
3. Coral Ixtapa
4. Ixtapa Palace Resort
5. Riviera Beach Resort
6. Coral Vista del Mar
7. Radisson Resort
8. Villas Royal

Cabe destacar que a nivel nacional, el Desarrollo de Cancún, Q. R. es el que cuenta con la mayor demanda de este servicio, se identificaron 24 proyectos vendiendo un total de 26,408 membresías semanales, captando el 22% de la demanda de este servicio, por otra parte, el Desarrollo Turístico de Puerto Vallarta capta un 16.05% y Baja California un 14.05%, Acapulco logra la captación de un 9.03%, comparativamente en Ixtapa la demanda de este servicio es menor dado que únicamente capta el 1.47%.

#### • Numero de Unidades en la Plaza

Como se señaló anteriormente, en el año 2000, en Ixtapa solo 8 instalaciones hoteleras ofertaron este servicio, destinando un total de 34 unidades para Tiempo Compartido, que representan un 0.74% con relación a la oferta total de cuartos en el Desarrollo.

Cabe señalar que de los 34 cuartos, el 30% (10 cuartos) son habitaciones de hotel, un 43% (15) corresponden a unidades con una recámara, y el 27% (9) corresponden a unidades de una y dos recámaras, así como estudios.

### Costo de las Membresías

El costo de la membresía de acuerdo a estadísticas de RCI (Resort Condominium International) fluctúa alrededor de los 4,000 a los 25,000 dólares por membresía, dependiendo de la temporada, como se presenta a continuación:

Temporada	Meses	Costo de la membresía (dólares)
Alta	Febrero, Marzo, Julio, Noviembre, Diciembre	17,110
Media	Enero, Abril, Mayo, Junio, Agosto	14,023
Baja	Septiembre, Octubre	10,992
<b>Promedio Enero-Diciembre</b>		<b>14,042</b>

Fuente: Elaborado con base en información de RCI

- **Cuotas de Mantenimiento**

Los miembros adquirentes del Tiempo Compartido pagan una cuota de mantenimiento anual en función al tiempo adquirido, la cual cubre los gastos de operación del proyecto, en los rubros de agua, electricidad, administración, promoción, publicidad, mantenimiento, nómina, costos de operación y en algunos casos gastos indirectos, como impuesto predial y seguros.

Como se señaló anteriormente la cuota a pagar se da en función del tiempo adquirido y de la unidad adquirida. La cuota de mantenimiento promedio asciende a 471 dólares.



Unidad	Cuota de Mantenimiento Anual por semana adquirida (Dólares)
Cuarto de hotel y Estudio	298
Una recámara	408
Dos recámaras	512
3 recámaras o más	667

Fuente: Elaborado con base en información de RCI

## 2.2.2 DESARROLLO IXTAPA, ZIHUATANEJO

### • HOSPEDAJE

Debido a que el Desarrollo se encuentra cercano a la zona de Zihuatanejo se analizaron los principales establecimientos de hospedaje, ya que se encuentran dentro de la zona de influencia, pero no son considerados de gran impacto.

Categoría	No. De cuartos	Nombre del establecimiento
Gran turismo	54	HOTEL VILLA DEL SOL
Categoría Especial	6	VILLA CAROLINA HOTEL
Categoría Especial	25	LA CASA QUE CANTA
3 Estrellas	18	VILLAS MIRAMAR
<b>Total</b>	<b>103</b>	

25

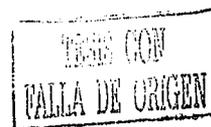
### 2.2.3 ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

Ixtapa para el servicio de alimentos y bebidas cuenta con aproximadamente 150 instalaciones restauranteras, con categorías de hasta 3 diamantes, los cuales ofrecen el servicio de alimentos y bebidas por especialidad (Francesa, Italiana, Continental, China, Japonesa, del mar, entre otras), acorde con los gustos del visitantes.

Los principales restaurantes se enlistan a continuación:

Nombre	Especialidad	Ubicación
Porto Fino ( <i>tres diamantes</i> )	Italiana	Hotel Westin Brisas
La Fonda ( <i>tres diamantes</i> )	Mexicana	Hotel Barceló
Villa de la Selva ( <i>tres diamantes</i> )	Internacional	
El Faro	Internacional Mexicana	Hotel Pacifica
Da Baffone	Italiano	
Becofino	Italiano	Marina Ixtapa
Bogarts	Arabe	Hotel Krystal
Bucanero's	Mariscos	Marina
Cactus	Mexicana Mariscos	
Carlos & Charlie's	Snack	Zona Comercial
Casa Morelos	Mexicana	Zona Comercial
La Cebolla Roja	Mariscos	Hotel Dorado Pacifico
El Galeón	Mariscos	Marina
Lobster house	Mariscos	
Raffaello	Italiana	
Señor Frogs	Snack	Zona Comercial
Señor Itto	Japonesa	
La Valentina	Mexicana	

26



Fuente: BAlA con base de datos de SECTUR

Como se observa, los principales restaurantes, los cuales tienen la mayor demanda se encuentran ubicados en los establecimientos de hospedaje, con acceso general al público.

A continuación se enlistan los Hoteles que ofrecen el servicio y el número de restaurantes con los que cuentan:

Nombre del establecimiento	No de restaurantes
Melia Azul Ixtapa	5
Westin Brisas	5
Barcelo Ixtapa	4
Dorado Pacifico	4
Continental Plaza	1
Krystal Ixtapa	4
Pacifica Villas Hotel	2
Presidente Intercontinental	4
Radisson Resort Ixtapa	3
Riviera Beach Resort	3
Fontan Ixtapa Beach Resort	2
Best Western Posada Real	1
Qualton Club Ixtapa	2
<b>Total</b>	<b>40</b>

Fuente: Elaborado por BAlA con base en investigación de campo

Cabe destacar que del total, 5 son ofrecen el servicio de All inclusive.



Otros establecimientos de alimentos son los siguientes:

- Cafe Onix
- Carlos & Charlie's
- Club de Golf
- Don Rodrigo
- Efecto Tequila
- Figaro's
- Free - Way Pub
- Funtastico
- Hacienda de Ixtapa
- Los Huaraches
- L'Italiano y
- Café Salsa
- El Infierno y
- La Gloria
- Ixtaco
- Shrimp
- Mama Norma
- Los Mandiles
- Mc's Prime Ribe
- Marina Cafe
- La Mision
- Nueva Zelanda
- Olé Olé
- Romanos
- Ruben's Hamburger
- Soleiado
- El Sombrero
- Taco la Quebradita
- Tequila Caliente
- El Toko Tukan
- La Trattoria
- Triana
- Cookie Shop
- Moulin Rouge
- La Margarita

En Zihuatanejo los principales establecimientos se enuncian a continuación:



- Kau-Kan, con especialidad en mariscos
- Villa del Sol, Tres diamantes, con especialidades europeas

#### **Tarifas.**

La tarifa promedio en alimentos y bebidas por visitantes es de \$350.00 pesos.

#### **2.2.4 SERVICIOS COMPLEMENTARIOS**

- **ZONAS COMERCIALES**

El Desarrollo cuenta con 4 plazas comerciales, así como con un mercado de artesanías ubicado en la zona denominada Playa Larga.

- **DISCOS O BARES**

Los principales sitios nocturnos con servicio de bar son el Señor Frogs, Carlos & Charlie's y Los Mandriles. Igualmente, se encuentra la Disco Christine en el hotel Krystal. Cabe destacar que algunos de los restaurantes antes mencionados cuentan también con discos y bares.



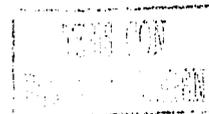
## 2.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

### 2.3.1 AFLUENCIA DE VISITANTES

La demanda de visitantes de 1975 al año 2000 ha tenido una Tasa Media Anual de Crecimiento del 10.24%, la afluencia de visitantes se presenta en el siguiente cuadro:

Año	Visitantes		
	Total	Nacionales	Extranjeros
1975	33,600	62.8%	37.2%
1976	64,900	80.1%	19.9%
1977	91,500	81.5%	18.5%
1978	122,900	75.8%	24.2%
1979	158,300	70.8%	29.2%
1980	207,200	75.0%	25.0%
1981	217,800	77.1%	22.9%
1982	310,700	77.6%	22.4%
1983	368,600	62.2%	37.8%
1984	342,300	56.4%	43.6%
1985	311,500	63.2%	36.8%
1986	316,000	65.3%	34.7%
1987	349,700	58.4%	41.6%
1988	298,000	47.1%	52.9%
1989	272,100	52.7%	47.3%
1990	300,800	63.7%	36.3%
1991	338,000	66.1%	33.9%
1992	360,000	72.4%	27.6%
1993	341,600	71.0%	29.0%
1994	307,900	70.1%	29.9%
1995	352,100	65.4%	34.6%
1996	414,500	62.0%	38.0%

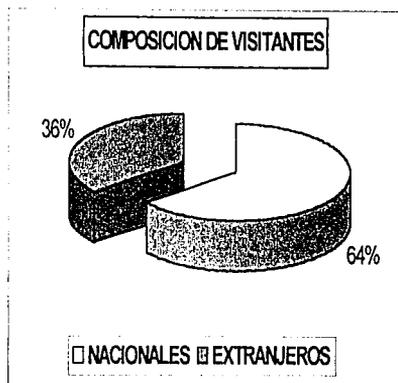
30



1997	397,100	58.5%	41.5%
1998	362,300	58.2%	41.8%
1999	348,800	59.9%	40.1%
2000	384,047	64.2%	35.8%

Fuente: Barómetro Turístico, Dirección Adjunta de Comercialización

Durante el año 2000 la afluencia de visitantes fue de 384,047 de los cuales un 64% (246,711) fueron nacionales y un 36% (137,336) procedentes del extranjero.



Cabe señalar que del año 1999 al 2000, se tuvo un repunte en la afluencia de visitantes del 10.11%.

La afluencia mensual en el año 2000 se presenta en el siguiente cuadro:

Mes	Nacionales	Extranjeros	Total
Enero	12,698.0	18,566.0	31,264.0
Febrero	9,961.0	20,227.0	30,188.0
Marzo	15,038.0	20,450.0	35,488.0
Abril	29,550.0	17,632.0	47,182.0
Mayo	24,270.0	6,410.0	30,680.0
Junio	17,935.0	7,650.0	25,585.0
Julio	34,416.0	9,165.0	43,581.0
Agosto	28,921.0	6,975.0	35,896.0
Septiembre	15,272.0	2,679.0	17,951.0
Octubre	15,290.0	3,950.0	19,240.0
Noviembre	19,744.0	10,863.0	30,607.0
Diciembre	23,616.0	12,769.0	36,385.0
<b>Total</b>	<b>246,711.0</b>	<b>137,336.0</b>	<b>384,047.0</b>

Fuente: Barómetro Turístico, Dirección Adjunta de Comercialización

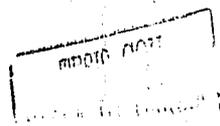
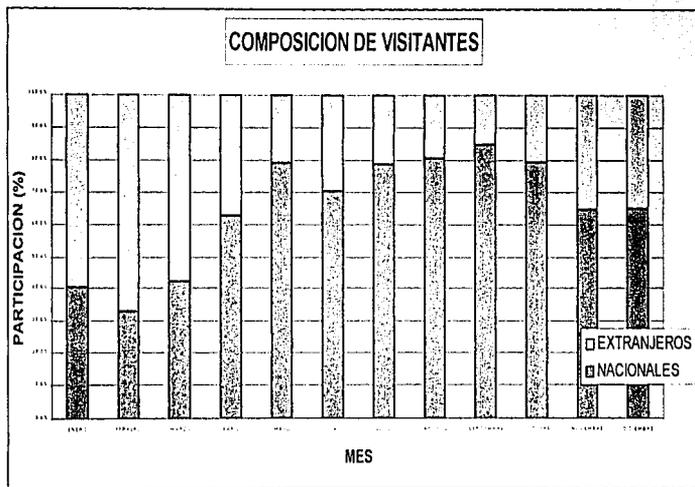
Como se observa, el tipo de turismo que arriba a la zona es en su mayoría nacional.

### 2.3.2 ESTADÍA Y ESTACIONALIDAD

La estadía de los visitantes en el año 2000 alcanzó un promedio de 4.5 días, misma que se ha conservado a lo largo de aproximadamente 15 años.



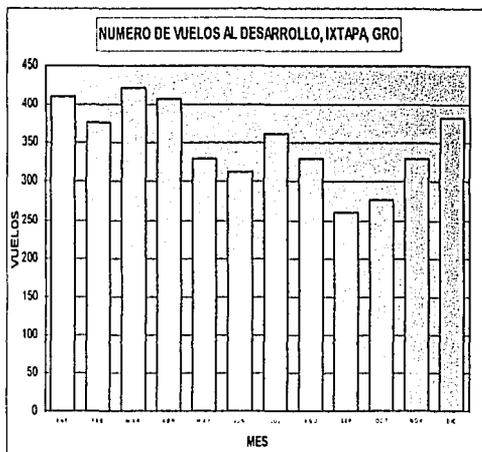
La estacionalidad para ambos visitantes es en periodos distintos, el turismo extranjero presenta una mayor afluencia en los meses de enero, febrero y marzo, mientras que el turismo nacional en los meses de Agosto y septiembre, como se presenta en el siguiente gráfico:



### 2.3.3 MOVIMIENTO AÉREO

El número total de vuelos en el año 2000 ascendió a 4,192 con un total de 338,632 pasajeros transportados, los meses de mayor número de vuelos son enero, marzo, abril y diciembre como se observa en el siguiente gráfico:

Mes	Número de vuelos
Enero	410
Febrero	376
Marzo	421
Abril	407
Mayo	328
Junio	311
Julio	362
Agosto	328
Septiembre	262
Octubre	277
Noviembre	329
Diciembre	381
<b>Total</b>	<b>4,192.0</b>



### 2.3.4 PASAJEROS POR VÍA AÉREA

El arribo de pasajeros ha tenido una Tasa Media Anual de Crecimiento en el periodo de 1975 al 2000 del 10.31% y en los últimos 5 años del 2%. El tipo de vuelos es principalmente comercial, como se observa a continuación en el flujo histórico.

Año	Total	Comercial	Charter
1975	29.1	29.1	0.0
1976	66.4	66.4	0.0
1977	96.6	95.2	1.4
1978	118.3	113.3	5.0
1979	145.8	135.0	10.8
1980	183.5	174.7	8.8
1981	234.5	224.7	9.8
1982	277.6	265.3	12.3
1983	322.6	300.5	22.1
1984	333.0	316.4	16.6
1985	299.5	281.3	18.2
1986	256.4	240.6	15.8
1987	311.8	284.0	27.8
1988	275.2	230.3	44.9
1989	279.0	248.2	30.8
1990	255.1	230.0	25.1
1991	290.0	260.1	29.9
1992	290.6	254.4	36.2
1993	250.4	206.4	44.0
1994	314.3	235.2	79.1

35



1995	303.1	212.5	90.6
1996	320.1	202.0	118.1
1997	324.3	198.9	125.4
1998	327.9	207.0	120.9
1999	345.6	212.6	133.0
2000	338.6	222.0	116.6

Cifras en miles.

Fuente: Barómetro Turístico, FONATUR

### Perfil del Visitante

#### Edad

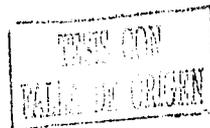
De acuerdo con recientes estudios sobre el mercado inmobiliario en la Plaza, se ha identificado que el promedio de edad de los turistas que acuden a esta zona son parejas jóvenes de entre los 28 a 40 años principalmente, sin embargo, en los últimos años se viene observando la visita de personas de la tercera edad.

#### Procedencia

En su mayoría es nacional, procedente de las Áreas Metropolitanas de la Ciudad de México y Guadalajara.

#### Ingreso

De acuerdo con los datos recopilados sobre estudios del mercado inmobiliario, se ha identificado que el nivel de ingreso de los visitantes oscila entre los 30,000 y 120,000 dls. al año que es precisamente el nicho a que se han dirigido los productos inmobiliarios y de tiempo compartido en Ixtapa y Zihuatanejo.



## **Estadía**

El promedio de estadía es de 4.5 días

## **Hábitos y Motivos De Viaje**

Por lo regular los turistas que visitan la zona acostumbran viajar en grupo y el motivo principal de su desplazamiento es por entretenimiento, placer y negocios. Cabe señalar que el turismo nacional arriba por motivos vacacionales y el turismo extranjero en ocasiones por convenciones y negocios.

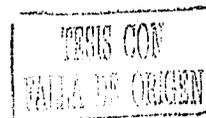
## **Temporada**

El turismo nacional arriba principalmente en los meses de abril y julio. El turismo extranjero en los meses de diciembre y enero

Cabe señalar que para el visitante que adquiere alguna propiedad la temporada vacacional presenta variaciones, dado que no solo arriba al sitio en temporada vacacional, sino que también en fin de semana. Para el turismo que adquiere en renta alguna instalación de tiempo compartido de igual forma la afluencia se comporta de manera diferente.

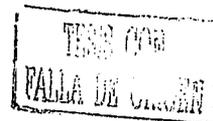
## **Medio de Transportación para arribar al sitio**

Como se mencionó, el principal medio de transporte para arribar a la zona es el Avión, en el año 2000 un 88% llegó por este medio, un 7% por autobús y un 5% en automóvil particular. En conclusión se observa que el segmento de mercado y perfil del visitante presenta variaciones en su composición dado que actualmente se detecta la presencia no solo de matrimonios jóvenes, sino de matrimonios de la tercera edad, los cuales requieren cada vez más de instalaciones recreativas y servicios especializados distintos a los ofertados actualmente en el Desarrollo.



# PROYECCIONES DE LA DEMANDA

37-A



### 3. PROYECCIONES DE LA DEMANDA

- 3.1 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA PARA EL NÚMERO DE CUARTOS Y DE VISITANTES

Se realizó un pronóstico de crecimiento de la demanda de largo plazo, (25 años) obteniéndose que en el número de cuartos la tasa media anual de crecimiento fue de 9.37% y en la afluencia de visitantes de 10.24%, sin embargo para efectos del análisis realizado se contemplaron factores externos determinándose que el desarrollo tendrá una demanda futura de cuartos y de visitantes como se presenta en el siguiente cuadro:

Año	Hoteles	Cuartos	Porcentaje de ocupación	Visitantes	Visitante /cuarto
2000	34	4608	49.10%	384,047	83.34
2001	35	4637	49.60%	392,313	84.60
2002	37	4666	50.10%	400,370	85.80
2003	38	4696	50.60%	408,220	86.94
2004	40	4725	51.10%	415,803	88.00
2005	41	4753	51.60%	423,123	89.02
2006	42	4782	52.10%	430,169	89.95
2007	43	4810	52.60%	436,948	90.84
2008	44	4838	53.10%	443,418	91.65
2009	44	4867	53.60%	449,593	92.38
2010	45	4895	54.10%	455,456	93.05
2011	45	4922	54.60%	461,396	93.75
2012	46	4948	55.10%	467,413	94.47
2013	47	4973	55.60%	473,508	95.22
2014	47	4997	56.10%	479,683	96.00
2015	48	5020	56.60%	479,683	95.55

Fuente: Elaborado por BAIA con base de datos de Gerencia de Estrategia de Desarrollo, FONATUR



• **3.2 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE VISITANTES Y ESTADÍA**

A continuación se desglosa la demanda por procedencia del visitante y estadía.

<b>Año</b>	<b>Visitantes</b>	<b>Nacionales</b>	<b>Extranjeros</b>	<b>Estadía (noches)</b>
2000	384,047	246,711	137,336	4.5
2001	392,313	248,773	143,539	4.5
2002	400,370	250,823	149,547	4.5
2003	408,220	252,861	155,358	4.6
2004	415,803	254,881	160,922	4.6
2005	423,123	256,882	166,242	4.7
2006	430,169	258,865	171,304	4.7
2007	436,948	260,836	176,112	4.7
2008	443,418	262,780	180,638	4.7
2009	449,593	264,704	184,889	4.7
2010	455,456	266,398	189,058	4.8
2011	461,396	268,091	193,304	4.8
2012	467,413	269,783	197,629	4.8
2013	473,508	271,474	202,035	4.8
2014	479,683	273,163	206,521	4.8
2015	479,683	271,292	208,392	4.8

Fuente: Elaborado por BAIA con base de datos de Gerencia de Estrategia de Desarrollo, FONATUR



### • 3.3 PROYECCIÓN DE POBLACIÓN ESPERADA

A continuación se estima la población esperada en el Desarrollo al año 2015

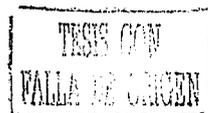
Año	Población	Relación Habitantes/Cuarto
2000	92,613	20.10
2001	96,152	20.73
2002	99,673	21.36
2003	103,174	21.97
2004	106,664	22.58
2005	110,122	23.17
2006	113,334	23.70
2007	116,404	24.20
2008	119,325	24.66
2009	122,073	25.08
2010	124,649	25.47
2011	127,416	25.89
2012	130,194	26.31
2013	132,941	26.73
2014	135,666	27.15
2015	138,366	27.56

Fuente: Elaborado por BAlA con base de datos de Gerencia de Estrategia de Desarrollo, FONATUR

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

# ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

40-A



## 4. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

### 4.1 DIAGNÓSTICO GENERAL DE CLUBES DE PLAYA

Para efectos del estudio, se identificó y analizó la oferta inmobiliaria que contara con Club de Playa, se seleccionaron por su importancia y calidad en los servicios prestados 5 principales Desarrollos inmobiliarios de tipo residencial - privado los cuales ofertan servicios e instalaciones de Club de Playa, así como para instalaciones deportivas, como Tenis y Golf. Cabe destacar que dichos proyectos son privados enfocados a un mercado con poder adquisitivo alto.

A continuación se describen instalaciones análogas, mismas que podrían ser competencia del Proyecto objeto del estudio.

#### 4.1.1 CLUB DE PLAYA PORTO ARCANO

El Desarrollo Inmobiliario Porto Arcano, se localiza en el **Lote 13, Hotelera II-1**, Zona Turística, colindante con el Conjunto Residencial Porto Ixtapa.

El proyecto comprende un polígono de 128,408.52 m<sup>2</sup>.

##### **Descripción Del Proyecto**

El Club de Playa de Porto Arcano consiste en un desarrollo residencial **privado**, el cual enfoca su mercado ha demanda con poder adquisitivo alto, de procedencia nacional.

El proyecto consta de **38 lotes** con superficie aproximada de 1,250 m<sup>2</sup> cada uno, destinados para la construcción de **residencias**. Asimismo, consta de **2 predios** para la construcción de **villas** condominiales con una superficie aproximada de 500 m<sup>2</sup>.

Los 38 lotes residenciales ocupan una superficie aproximada de 52,517 m<sup>2</sup>, con una capacidad de alojamiento de 190 residencias.



Los predios destinados para las villas se encuentran en una superficie de 4,145 m<sup>2</sup>, con una capacidad de 30 viviendas.

El Plan Maestro del proyecto incorpora lo siguiente:

Elemento	Superficie m <sup>2</sup>	Porcentaje
Lotes	52,517.02	40.90%
Villas	4,145.00	3.23%
Club de Playa	3,194.00	2.49%
Club de Tenis	2,069.00	1.61%
Laguna	2,596.29	2.02%
Vialidades	11,209.98	8.73%
Áreas verdes	52,677.23	41.02%
<b>Total</b>	<b>128,408.52</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaborado por BAIA con base en estudio de campo

Para mayor detalle sobre la imagen y distribución del Plan Maestro, consultar Anexo gráfico.

#### **Superficie construida.**

El Desarrollo destinó una superficie de 52,000 m<sup>2</sup> como área de construcción, la cual representa el 40.50% de la superficie total del predio el resto, posee primordialmente un uso de conservación y áreas abiertas.

#### **Capacidad del Proyecto**

Cuenta con 38 lotes residenciales y 30 villas en condominio, con una capacidad de alojamiento de 220 viviendas residenciales.

El número de personas que puede alojar es de aproximadamente 880, contemplando que por cada residencia o villas arriban actualmente en promedio 4 personas.



## Superficie Vendible

El Desarrollo actualmente no presenta oferta inmobiliaria.

De los 39 lotes considerados en el Plan Maestro, cuenta únicamente con 4 lotes construidos y 5 en construcción, el 77% restante se encuentra en breña.

El costo del terreno por metro cuadrado oscila de 350 a 600 dólares en función de la superficie y la localización.  
Instalaciones

- Lotes Residenciales (38)
- Villas en condominio (30) con área de albercas y áreas privadas.
- Club de Playa. - El Club se encuentra construido en una superficie aproximada de 3,000 m<sup>2</sup>, cuenta con alberca a nivel, vestidores y asoleadero.
- Restaurante-Bar: Con una capacidad máxima aproximada para 200 comensales.
- 2 Canchas de Tenis
- Presenta Acceso al Club de Yates del Desarrollo de Porto Ixtapa, así como permiso para el uso de sus instalaciones.
- Muelle
- Lago artificial, el cual funciona como vaso regulador.
- Acceso a Playa
- Playa
- Reserva Ecológica
- Caseta para la Gerencia del Desarrollo
- Baños

## Operación

El Club es privado y cuenta con un total 68 miembros, de acuerdo con el número de unidades con las que contará.

El costo de la membresía es de \$ 22,500 dólares aproximadamente.



La cuota de mantenimiento anual asciende a 25,000 pesos

Los servicios que proporciona el desarrollo a los miembros del Club son los siguientes:

- Alimentos y Bebidas exclusivo
- Vigilancia las 24 horas en el acceso y en el desarrollo
- Servicio de camaristas
- Mantenimiento de áreas comunes
- Mantenimiento de albercas e interior en lotes residenciales y villas.
- Servicio de cocineras particulares
- Servicio de compra de despensa a domicilio
- Circulación interna a través de vehículos menores
- Pool en rentas

#### **Mantenimiento**

Dado que es un proyecto que se encuentra en su primera etapa, solo cuenta con un total de 6 personas.

#### **Indicadores de Operación**

El desarrollo logra la captación del mercado nacional, con una afluencia mensual de 500 visitantes, es decir 6.000 turistas anuales, lo que arroja una relación de 27.27 turistas por residencia.

La ocupación promedio es del 15%, la temporada de máxima demanda es principalmente en verano y en fin de año.

#### **Operación Club de Playa**

El Club de Playa se encuentra construido en una superficie de 3,194 m<sup>2</sup>, el cual a la fecha no presenta perspectivas de ampliación.



### Áreas recreativas

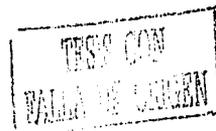
Cuenta con servicio de restaurante el cual tiene capacidad para 12 mesas, asimismo cuenta con un área de snack.

Externamente, presenta un área para el servicio de Bar, con capacidad para 8 mesas, cabe señalar que esta sección opera de forma independiente al servicio de restaurante

Cuenta con albercas, zona de palapas, canchas de tenis (éstas se encuentran fuera del club).

### Áreas de servicio

- Terrazas
- Modulo de servicio.
- Baños
- 3 Regaderas cada baño con capacidad para 15 lockers.
- Estacionamiento con capacidad para 15 vehículos.
- Áreas Públicas
- Áreas Verdes
- Vialidades Peatonales.
- Sala de Multiusos (35 m<sup>2</sup>)
- Área Administrativa (20 m<sup>2</sup>)



### **Operación Restaurante-Club de Playa**

El servicio del restaurante es exclusivo de los miembros del club.

Cuenta con una oferta de 12 mesas, con capacidad para 120 personas, presenta una ocupación promedio del 10%, con una tarifa promedio de 150 pesos.

El horario de servicio es de 10:00 a 18:00 hrs. y la hora de mayor afluencia es de las 12:00 a 17:00 hrs.

El servicio de bar es independiente y presenta un horario de 10:00 a 18:00 hrs.

Para mayor detalle sobre la imagen del Club de Playa, consultar anexo gráfico.

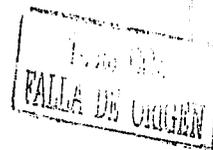
### **4.1.2 CLUB DE PLAYA PUNTA IXTAPA**

El Desarrollo Punta Ixtapa se localiza en la Sección *Hotelería II-1 " Punta Ixtapa"*, en la Zona Turística. Se ubica en un polígono de aproximadamente 380,202 M<sup>2</sup>, alojando principalmente a turismo nacional.

#### **Descripción Del Proyecto**

El Desarrollo consta de 91 lotes de los cuales 73 lotes están destinados para la residencias plurifamiliares y unifamiliares, es decir el 74% de la superficie total del polígono.

Las residencias plurifamiliares ocupan una superficie aproximada de 18.82 has., el 49.5% del proyecto. Los lotes para vivienda residencial unifamiliar ocupan una superficie de 9.4 has. lo que representa el 24.7% del proyecto inmobiliario.



El proyecto Punta Ixtapa se encuentra distribuido de la siguiente manera:

Uso de suelo	Número de lotes	Superficie (m2)	%
Residencial turístico plurifamiliar	32	188,224	49.51%
Residencial turístico unifamiliar	41	94,011	24.73%
Servicios turísticos	4	9,457	2.49%
<b>Servicios (club de playa)</b>	<b>2</b>	<b>5,015</b>	<b>1.32%</b>
Servicios turísticos (canchas)	1	6,764	1.78%
Residencial turístico plurifamiliar (canchas)	1	29,119	7.66%
Servicios turísticos (parque)	7	16,655	4.38%
Servicios y mantenimiento	1	5,844	1.54%
Reserva ecológica	2	25,113	6.61%
<b>Total</b>	<b>91</b>	<b>380,202</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaborado por BAlA con base en Plan Maestro Punta Ixtapa.

Para mayor detalle sobre la imagen y distribución del Plan Maestro, consultar Anexo gráfico.

### Capacidad del Proyecto

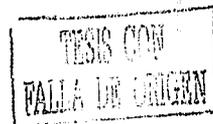
Cuenta con una capacidad aproximada para **1,129 viviendas y 41 residencias.**

El número de **personas** que puede alojar es de aproximadamente **4,680**, contemplando que por cada residencia o villas arriban en promedio 4 personas.

### Superficie Vendible

A la fecha, el Desarrollo se encuentra consolidado, actualmente cuenta con un 70% vendido, 60% construido y un 10% en proceso de construcción.

El costo por metro cuadrado oscila entre los 500 a los 700 dólares.



## **Instalaciones**

- 73 Lotes Residenciales
- 4 Lotes para Servicios Turísticos
- Club de Playa
  - Comedor
  - Bar
  - Terrazas
- Canchas de Tenis
- Parque
- Áreas de servicio
- Áreas verdes.

## **Operación**

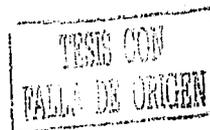
El Club es privado, con una capacidad aproximada de miembros de 1,170, en función al número de lotes y de unidades residenciales.

De acuerdo con la entrevista realizada se informó que el costo de la membresía, era la suficiente para amortizar la construcción del club y el predio que ocupa. Asimismo se informó que el Club opera mediante cuotas de mantenimiento y consumos mínimos que garantizan la viabilidad de los servicios del restaurante.

## **Indicadores de Operación**

El desarrollo capta turismo de tipo nacional, con una afluencia mensual de 3,000 visitantes, es decir 36,000 turistas anuales.

La ocupación promedio es de 100 personas diarias, la temporada de máxima demanda es principalmente en semana santa, fin de año y fines de semana.



### **Operación Club de Playa**

El club de Playa se encuentra en una superficie aproximada de 5,000 m<sup>2</sup>, con una superficie construida de 1,300 m<sup>2</sup>.

El proyecto destinó un 1.3% del total de la superficie para la construcción del Club de Playa.

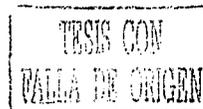
### **Áreas recreativas**

Cuenta con servicio de restaurante y bar. Cabe señalar que el servicio de alimentos y bebidas es exclusivo para miembros del Club.

Presenta 2 albercas, zona de palapas, zona deportiva, canchas de tenis (ubicadas fuera del club).

### **Áreas de servicio**

- Terrazas
- Baños
- 4 Regaderas por cada baño con capacidad para 12 lockers.
- Área de servicio (entrega de blancos)
- Vestidores de empleados con dos regaderas cada uno y capacidad para 6 lockers.
- Estacionamiento con capacidad para 12 vehículos, cabe señalar que este se encuentra lejano al club y el desplazamiento es mediante carros de golf.
- Áreas Públicas
- Andadores para carros de Golf
- Áreas Verdes
- Vialidades Peatonales.
- Guardería con sanitarios y bodega con 200 m<sup>2</sup> aproximadamente.



### **Operación Restaurante-Club de Playa**

El servicio del restaurante es exclusivo para los miembros del club.

Presenta una oferta de 15 mesas, con capacidad para alojar de 100 a 300 personas, la ocupación promedio es del 30%.

Opera mediante el servicio de consumo mínimo por cliente a fin de garantizar el funcionamiento del restaurante.

El horario de servicio es de 9:00 a 18:00 hrs. y la hora de mayor afluencia es de las 12:00 a 17:00 hrs.

El servicio de bar presenta un horario de 12:00 a 18:00 hrs.

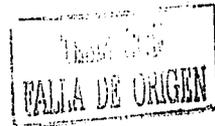
Para mayor detalle sobre la imagen del Club de Playa, consultar anexo gráfico.

### **4.1.3 CLUB DE PLAYA MARINA IXTAPA**

El proyecto Marina Ixtapa se localiza en la Sección denominada Marina Ixtapa, en una superficie de 873,197 m<sup>2</sup>, el Plan Maestro, contempla un total de 176 lotes

#### **Capacidad del Proyecto**

La capacidad máxima de Desarrollo del proyecto es de aproximadamente 800 unidades, entre las que se encuentran zonas comerciales, residencias, áreas verdes, áreas de mantenimiento y servicio, entre otras.

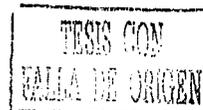


## **Instalaciones**

- Condohoteles
- Condominios Residenciales
- Conjuntos Habitacionales
- Villas
- Residencias Unifamiliares
- Centro Comercial
- Club Náutico y Golf
- Club de Playa
- Servicios Marítimos, y
- Áreas de recreación pública.

## **Operación Club de Playa**

El club de playa se encuentra localizado en una superficie de aproximadamente 3,000 m<sup>2</sup>.



#### **4.1.4 CLUB DE PLAYA PORTO IXTAPA**

Se localiza en la *Zona Hotelera II-1*, de la Zona Turística, colindante con el Conjunto Residencial Porto Arcano.

##### **Descripción Del Proyecto**

Porto Ixtapa es un desarrollo privado de tipo residencial - náutico con servicio de Club de Playa y de Yates, el cual capta a un segmento de mercado principalmente de tipo nacional.

El proyecto consta de **360 unidades**, destinadas para la construcción de *residencias*.

##### **Capacidad del Proyecto**

Cuenta con una capacidad para **360 residencias**.

El numero de *personas* que puede alojar es de aproximadamente **1440**, considerando que por cada *residencia* arriban en promedio actualmente **4 personas**.

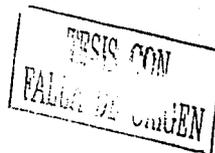
Para mayor detalle sobre la imagen y distribución del Plan Maestro, consultar Anexo gráfico.

##### **Superficie Vendible**

El Desarrollo a la fecha ha vendido un **30%** del total de unidades residenciales.

Actualmente de las **360 unidades**, **100** se encuentran en construcción.

El costo del terreno por metro cuadrado oscila de **500 a 600 dólares** en lotes de **200 m<sup>2</sup>**.



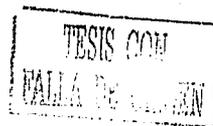
## Instalaciones

- 360 unidades Residenciales
- Club de Playa, con superficie de 3,000 m<sup>2</sup>, construido en una superficie aproximada de 1,400 m<sup>2</sup>
- Restaurante-Bar: Con una capacidad aproximada para 100 comensales, exclusivo para socios del club.
- Snack bar, con capacidad para 6 mesas.
- Alberca
- Zona de Palapas
- Canchas de Tenis
- Club de Yates
- Muelle
- Instalaciones Náuticas
- Gimnasio
- Playa
- Baños

## Operación

El Club es privado, actualmente el desarrollo cuenta con un total de **250 socios**.

Según datos proporcionados por la administración, el *costo de la membresía* es de aproximadamente \$20,000 dólares los cuales se incluyen en el precio de venta de los lotes y las unidades. La *cuota de mantenimiento* anual asciende a 2,500 pesos trimestrales (10,000 anuales)



## **Mantenimiento**

Para su operación cuenta con 25 personas.

## **Indicadores de Operación**

Capta un segmento de mercado nacional, con una afluencia mensual de 1,000 a 1,500 visitantes, es decir 15,000 turistas anuales, lo que arroja una relación de 60 turistas por membresía.

Presenta una ocupación promedio del 30%, la temporada de máxima demanda es principalmente en verano, semana santa y fin de año.

## **Operación Club de Playa**

El Club de Playa se encuentra localizado en una superficie de 3,000 m<sup>2</sup>, con una superficie construida de 1,440 m<sup>2</sup>.

## **Áreas recreativas**

Cuenta con servicio de restaurante-bar el cual tiene capacidad para 15 mesas, con posibilidad de alojar hasta 25 mesas, asimismo cuenta con un área de snack, con capacidad para 25 personas.

Cuenta con albercas, zona de palapas, canchas de tenis (las cuales no forman parte del Club), club de Yates, instalaciones náuticas,

### Áreas de servicio

- Terrazas
- Gimnasio de 35 m<sup>2</sup>
- Sala usos múltiples 25 m<sup>2</sup>,
- Administración 18 m<sup>2</sup>
- Sanitarios
- Baños
- 3 Regaderas por baño con capacidad para 9 lockers.
- Estacionamiento con capacidad para 12 vehículos.
- Áreas Públicas
- Áreas Verdes
- Vialidades Peatonales.

### Operación Restaurante-Club de Playa

El servicio del restaurante es exclusivo de los miembros del club, el cual cuenta con acceso directo a la Marina.

Cuenta con una oferta de 10 a 25 mesas, con capacidad para alojar un máximo de 250 personas, presenta una ocupación promedio del 30%, con una tarifa promedio de 130 a 150 pesos.

El horario de servicio es de 8:30 a 17:30 hrs. y la hora de mayor afluencia es de las 15:00 a 17:00 hrs, los días Miércoles el restaurante no opera.

El servicio de bar presenta un horario de 15:00 a 17:00 hrs.

Para mayor detalle sobre la imagen del Club de Playa, consultar anexo gráfico.



#### 4.1.5 CLUB DE PLAYA FINESTRE

El desarrollo denominado FINESTRE se localiza en la Zona Turística Hotelera II-1 en el Lote 10, con una superficie aproximada de 35,000 m<sup>2</sup>, se encuentra en proceso de construcción y pretende desarrollar un total de 10 lotes con capacidad para alojar 36 villas.

##### *Descripción Del Proyecto*

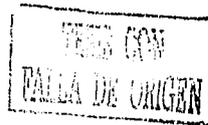
El proyecto contempla 10 lotes, con superficie de 1,200 m<sup>2</sup> a 4,500 m<sup>2</sup> aproximadamente, la capacidad de alojamiento será de 36 villas, construidas en un superficie de 460 m<sup>2</sup>.

De acuerdo con los Planos de Conjunto del Proyecto FINESTRE, se tiene contemplada la construcción de las villas en una superficie total de 24,907.01 m<sup>2</sup>, y el Club de Playa en una superficie de 3,045 m<sup>2</sup>, una Zona deportiva, áreas verdes y lago.

Para mayor detalle sobre la imagen y distribución del Plan Maestro, consultar Anexo gráfico.

##### *Capacidad del Proyecto*

Como se señaló anteriormente la capacidad de alojamiento será de 36 villas, permitiendo alojar aproximadamente 144 personas, contemplando que por cada villa arriben como a otros desarrollos, un promedio de 4 personas.



## Instalaciones

- 36 villas, con alberca privada de 15 m<sup>2</sup>.
- Club de playa, el cual se encuentra en una superficie aproximada de 3,045 m<sup>2</sup>.
- Restaurante –Bar
- Lago
- Zona de reserva.
- Zona deportiva
  - 2 Canchas de Tenis
  - 2 Canchas de Paddle
- Área de servicios

Cabe señalar que el Club contará con un área cubierta de 517 m<sup>2</sup> y <sup>2</sup> como área descubierta, con los siguientes servicios:

- Comedor
- Bar
- Terraza Bar
- 3 Plazas
- Andadores
- Jardineras
- Arenero
- Alberca
- Cocina
- Cuarto de Maquinas
- Baños para el personal
- Área de toallas
- Sanitarios
- Plaza Sanitarios
- Área Verde
- Lago

Para mayor detalle sobre la imagen del Club de Playa, consultar anexo gráfico.

#### **4.1.6 CLUB DE PLAYA PUERTO MIO**

El Desarrollo Puerto Mío se localiza en la Zona Turística de Zihuatanejo, adyacente a la Marina

Este desarrollo a diferencia de los Clubes de Ixtapa se encuentra abierto al público en general.

El mercado que capta es en un 65% nacional y un 35% extranjero. Mensualmente presenta una afluencia de 3000 visitantes (36,000 al año), con una ocupación promedio del 18%.

La temporada de mayor afluencia es en periodos vacacionales como verano, semana santa y fin de año.

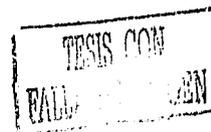
##### **Operación Club de Playa**

El Club de Playa se encuentra localizado en una superficie de 2,500 m<sup>2</sup>, con una superficie construida de 800 m<sup>2</sup>.

##### **Áreas recreativas**

Cuenta con servicio de restaurante-bar con especialidad internacional, con capacidad para 18 mesas.

Cuenta con albercas y zona de palapas.



### Áreas de servicio

- Terrazas
- Sanitarios
- Baños
- 3 Regaderas por baño
- Estacionamiento con capacidad para 15 vehículos aproximadamente.
- Áreas Públicas
- Vialidades Peatonales.

### Operación Restaurante-Club de Playa

El restaurante es de tipo internacional, abierto al público en general, con vista a la Marina de Zihuatanejo.

Cuenta con un área para 18 mesas y diariamente recibe de 40 a 60 personas, el origen de los visitantes es nacional, presenta una ocupación promedio del 15%, con una tarifa promedio de 220 pesos.

El horario de servicio es de 9:00 a 19:00 hrs. y la hora de mayor afluencia es de las 12:00 a las 17:00 hrs.

El servicio de bar presenta un horario de 10:00 a 19:00 hrs.

Para mayor detalle sobre la imagen del Club de Playa, consultar anexo gráfico.



#### 4.1.7 COMPARATIVO DE LA COMPETENCIA

Club de Playa	Superficie (M <sup>2</sup> )	Numero de Lotes	Costo del Terreno	Capacidad residencias	Capacidad personas	Instalaciones	socios	Costo Membresías	Cuota mtto	Afluencia mensual	Superficie del Club m <sup>2</sup>
Porto Arcano	128,408.52	38	350 a 600 dis m <sup>2</sup>	38 residencias 30 villas	880	Club de Playa Restaurante-Bar (12 mesas) 2 Canchas de Tenis Acceso al Club de Yates Muelle Lago artificial Playa Reserva Ecológica	39	22,500 dólares	25,000 pesos	500	3,194
Punta Ixtapa	380,202	91	500 a 700 dólares m <sup>2</sup>	1,129 viviendas 41 residencias.	4,680	Club de Playa Restaurante -Bar (15 mesas) Canchas de Tenis Guardería Parque	1,170			3,000	5,000 (1,300 m <sup>2</sup> Construidos)
Marina Ixtapa	873,197	176		10,476 unidades		Condoteles Condominios Residenciales Conjuntos Habitacionales Villas Residencias Unifamiliares Centro Comercial Club Náutico y Golf Club de Playa Servicios Marítimos Áreas de recreación pública.					3,000 m <sup>2</sup>

60

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Club de Playa	Superficie (M <sup>2</sup> )	Numero de Lotes	Costo del Terreno	Capacidad residencias	Capacidad personas	Instalaciones	socios	Costo Membresías	Cuota mtto	Afluencia mensual	Superficie del Club m <sup>2</sup>
Porto Ixtapa			500 a 600 dólares m <sup>2</sup>	360 unidades	1,400	Lotes Residenciales Club de Playa Restaurante-Bar(15 a 25 mesas) Snack bar (6 mesas) Club de Yates Muelle Instalaciones Náuticas	250	20,000 dólares	10,000 pesos	1500	3,000 m <sup>2</sup> . (1,400 m <sup>2</sup> Construidos)
Finestre (en construcción)		10		36	144	Villas Club de Playa Restaurante-Bar Zona deportiva Lago					3,045
Puerto Mio (Zihuatanejo)						Restaurante-Bar (18 mesas)				3000	2,500 m <sup>2</sup> (800 m <sup>2</sup> construidos)

Fuente: Elaborado por BAIA con base en investigación de campo y Planes Maestros de los Clubes proporcionados por FONATUR.

#### 4.1.8 CONCLUSIÓN ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con lo anterior, y con el fin de identificar y dimensionar las instalaciones del Club de Playa Contramar se realizó un análisis comparativo entre los Clubes de Playa, tomándose en consideración lo siguiente:

- Se tomaron en cuenta los Clubes Porto Arcano, Punta Ixtapa, Porto Ixtapa y Finestre.
- El proyecto de Puerto Mío no se contempló dado que no opera como Club de Playa, sino como Restaurante, el cual sustenta su mantenimiento.
- El proyecto de Marina Ixtapa no se consideró dado que es un proyecto con instalaciones náuticas y golfísticas de gran dimensión y solo una pequeña superficie está destinada a Club de Playa.

En virtud de lo anterior, se identificó que los proyectos han destinado una superficie aproximada de 3,000 a 5,000 m<sup>2</sup> para la construcción del Club de Playa, siendo el de mayor dimensión el de Punta Ixtapa, con una capacidad total de visitantes de 4,680.

El número total de residencias de los cuatro Clubes asciende a 1,756, siendo Punta Ixtapa el que cuenta con mayor capacidad con 1,170 viviendas. La capacidad de visitantes que pueden captar oscila entre los 5,300 y 7,144.

De tal forma, se identificaron los Clubes de Playa por categorías, en función a sus instalaciones, servicios, costos de terreno y servicios, obteniéndose tres categorías, como se presenta en el siguiente cuadro:



<b>Categoría</b>	<b>Club de Playa</b>	<b>Instalaciones</b>	<b>Costo del Terreno m<sup>2</sup></b>
<b>A</b>	Porto Ixtapa Punta Ixtapa	Lotes Residenciales Club de Playa Zona deportiva Restaurante-Bar Guardería Instalaciones Náuticas	500 a 700 dólares
<b>B</b>	Porto Arcano Finestre	Lotes Residenciales Club de Playa Restaurante-Bar Instalaciones Náuticas Lago Zonas de reserva	350 a 600 dólares

Fuente: Elaborado por Grupo BAlA

Con base en el análisis anterior, se determinó que las instalaciones y servicios del Club de Playa Contramar "Las Brisas", tendría que ser categoría "A Plus", logrando ofertar productos inmobiliarios y recreativos de alta competitividad, con el fin de satisfacer a la demanda potencial esperada y el perfil de los potenciales compradores.

# ANÁLISIS DEL PROYECTO Y SU DINÁMICA DE MERCADO

63-11

TEMA 000  
FALLA DE ORIGEN

## 5. ANÁLISIS DEL PROYECTO Y SU DINÁMICA DE MERCADO

### 5.1. continuació DE LA ZONA CONTRAMAR "LAS BRISAS"

El Conjunto CONTRAMAR "LAS BRISAS" se desarrolla en un sitio caracterizado por un accidentado relieve cubierto de vegetación, cuenta con un alto valor paisajístico y escénico hacia y desde el Océano Pacífico y un ambiente natural dotado de un microclima privilegiado protegido de la radiación solar sur y orientado hacia los vientos reinantes provenientes del poniente.

El Conjunto CONTRAMAR "LAS BRISAS" se concibió como un fraccionamiento autocontenido que cumpliera con elevados estándares de calidad en infraestructura y diseño, orientado principalmente a satisfacer requerimientos de vivienda y hospedaje para estratos socioeconómicos medios y altos, ofreciendo al mismo tiempo a sus residentes y visitantes los servicios de un club de playa así como áreas de comercio y recreación enmarcados por una serie de miradores escénicos, atractivos que, sumados a los contenidos en el resto del destino permitirán ofrecer un producto inmobiliario único.

El desarrollo tiene una superficie de 409,879 m<sup>2</sup>, en el que se inscriben 56 lotes con usos: turístico residencial condominal, turístico hotelero y mixto comercial, además de áreas para equipamiento, reserva, áreas verdes, protección ecológica y vialidad. Mediante un monto total de inversión de 96,093,735.3 pesos.

El Plan Maestro del Conjunto establece una estructura lineal a través de la cual se diferencian por su vocación, tres zonas independientes, -Golf, La Roca y Cantiles- en las cuales agrupan usos del suelo con densidades y continuación urbana específicas acordes a las condiciones morfológicas de cada una de ellas. continua, el proyecto de diseño urbano ha concebido que en sitios relevantes del conjunto, incorporen elementos urbanos emblemáticos y nomenclatura específica que refuerce la identidad de cada una de las diferentes zonas dentro del conjunto.

La continuación de usos y potencial de desarrollo de cada una de las zonas que conforman el Desarrollo CONTRAMAR "LAS BRISAS" se describe a continuación.



El Plan Maestro de desarrollo de Contramar presenta la siguiente distribución territorial de usos y potencial de desarrollo:

Uso de suelo	Número de lotes	Superficie (m2)	%
Turístico Hotelero de Densidad Alta	15	127,400	31.08%
Turístico Hotelero de Densidad Media	14	59,748	14.58%
Turístico residencial	19	60,386	14.73%
Comercial turístico	7	25,181	6.14%
Club de playa	1	13,235	3.23%
<b>Total Vendible</b>	<b>56</b>	<b>285,949</b>	
Zonas verdes	9	14,832	3.62%
Equipamiento	6	18,332	4.47%
Reserva ecológica	2	37,513	9.15%
Vialidades	0	53,253	12.99%
<b>Total No Aprovechable</b>	<b>17</b>	<b>123,930</b>	
<b>TOTAL CONTRAMAR</b>	<b>73</b>	<b>409,879</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaborado por BAIÁ con base en plano de lotificación de fecha Agosto del 2001

El área vendible total asciende a 285,949 m<sup>2</sup>, lo que representa el 69.76% de la superficie total y un 30.24% presenta el proyecto como área no aprovechable.

## CAPACIDAD

El Plan Maestro prevé de acuerdo con la densidad establecida, tendrá una capacidad para alojar 282 unidades residenciales, 2,135 cuartos hoteleros y un Club de Playa con superficie de 13,235 m<sup>2</sup>.

La Propuesta de desarrollo contempla una subdivisión de la sección en 8 zonas, en función de la normatividad y restricciones de uso de suelo particulares para cada lote, como se muestra en la siguiente figura:



La superficie y capacidad de cada zona se desglosa a continuación:

Zona	Uso de Suelo	Superficie m <sup>2</sup>	Capacidad
1	TRM1	60,386.23	181 viviendas de 267 m <sup>2</sup> aproximadamente
2	THM1	98,880.67	1,187 Cuartos
3	C42	5,862.23	23 viviendas
4	TH4d	17,111.63	128 cuartos o 64 viviendas con aproximadamente 200 m <sup>2</sup> de superficie
5	C42	19,318.57	78 viviendas
6	TH4d	32,428.48	242 cuartos o 121 viviendas con aproximadamente 200 m <sup>2</sup> de superficie
7	TH4d	10,206.71	77 cuartos o 38 viviendas con aproximadamente 200 m <sup>2</sup> de superficie
8	TH6c	41,754.63	500 cuartos o 250 viviendas con aproximadamente 200 m <sup>2</sup> de superficie
<b>Total</b>		<b>285,949.15</b>	

Fuente: Elaborado por BAIÁ con base en Plan Maestro de Contramar (Reglamento de usos de suelo)



La densidad y capacidad respectiva aplicable a cada uso de suelo se desglosa en el siguiente cuadro:

Uso de suelo	Densidad	Número de Viviendas /Cuartos
Turístico Hotelero de Densidad Alta	120 cuartos/ha	1,687 Cuartos
Turístico Hotelero de Densidad Media	75 cuartos/ha	448 Cuartos
Turístico residencial	30 unidades//ha	181 Viviendas
Comercial turístico	40 unidades//ha	101 Unidades

Fuente: Elaborado por BAIA con base en Plano de Lotificación General, Contramar

Nota: De acuerdo con los criterios de compatibilidad de usos del suelo establecidos en el Plan Director de Desarrollo Urbano de Zihuatanejo/Ixtapa, el uso turístico hotelero es capaz de alojar unidades turístico residenciales estableciendo la equivalencia de dos cuartos por unidad.

Para mayor detalle en la lotificación, propuesta de zonificación y normatividad consultar anexo gráfico

## 5.2. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO, CLUB DE PLAYA

Como se observa, el Desarrollo del Conjunto Contramar ha sido concebido para alojar unidades mínimas de entre los 200 y 300 m<sup>2</sup> bajo el concepto Fraccionamiento Privado de Tipo Residencial, para satisfacer a la demanda de alojamiento y residencias para núcleos familiares jóvenes de altos ingresos, por lo que se tiene prevista la construcción de un Club de Playa exclusivo para los residentes de esta zona con servicios acordes con el perfil de la demanda esperada.

Una vez evaluadas las características de los lotes con frente de mar, se seleccionó para la instalación del Club de Playa el Lote 6, Manzana 4 con una superficie de 13,235 m<sup>2</sup>, el cual se ubica en la Zona 2 de la propuesta de desarrollo.



En este sitio, las características físicas y naturales como el relieve, la orientación, y los aspectos paisajísticos superan las características identificadas en el resto de los lotes con frente de mar y ofrecen mayor atractivo para la instalación de un Club de Playa, el cual será detonador para la comercialización del conjunto, funcionando como elemento ancla.

Complementariamente, se plantea la incorporación de controles para el acceso a cada una de las zonas del Conjunto y la incorporación de una puerta urbana que además de funcionar como elementos de seguridad, integren junto con el Club de Playa una imagen urbana integral que refuerce la identidad del Conjunto dentro del Desarrollo.

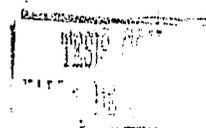
### **5.2.1 CARACTERÍSTICAS DEL PREDIO**

- Accesibilidad mediante el Paseo de Contramar.
- Su ubicación como remate del Paseo de Contramar intensifica su importancia dentro del Conjunto.
- Predio con topografía accidentada lo cual ofrece privacidad visual y riqueza espacial.
- Las visuales que se ofrecen al interior del predio poseen gran espectacularidad.
- Su orientación hacia el suroeste es la óptima tanto en el aspecto de asoleamiento para climas cálido-húmedos, como para los aspectos relacionados con la ventilación ya que en este punto se ofrece una clara exposición hacia los vientos reinantes.
- La superficie de contacto con el mar posee numerosos riscos y rocas.
- Las características del mar en el lugar no son propicias para la realización de actividades acuáticas y dificultarán el que se tenga accesibilidad marítima.
- Dada la topografía accidentada será necesario habilitar una serie de sendas y terrazas para dar acceso a la zona en contacto con el mar así como un funicular.

*Para mayor detalle sobre las características del predio, consultar anexo gráfico.*

### **5.2.2 INSTALACIONES PROPUESTAS**

Como se presentó en el Capítulo IV, en el análisis de la competencia se catalogaron los Clubes de Playa competentes de la zona en dos categorías A y B, estableciéndose que con el fin de estar en alta competitividad el Club de Playa Contramar "Las Brisas" tendría que ofertar elementos adicionales necesarios para satisfacer a la demanda potencial.

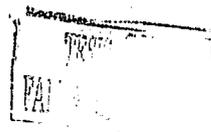


Por lo anterior y con el fin de garantizar el adecuado funcionamiento del Club y su aceptación por el visitante, se realizó un pequeño sondeo entre los visitantes al Desarrollo, a partir del cual se pudieron identificar las instalaciones y servicios recreativos demandantes para los potenciales miembros del Club.

Los resultados de este sondeo se presentan a continuación:

- Restaurante Bar
- Salón de usos múltiples
- Gimnasio
- Albercas con snack bar y jacuzzi exterior
- Spa especializado
- Baños y vestidores con área de masajes y sauna
- Asoleadero
- Regaderas exteriores
- Terraza con área de palapas o veranda
- Guardería
- 2 Canchas de tennis y 2 de paddel tennis (Cabe señalar que esta zona deportiva no se incluirá dentro de la superficie que se destine para el Club de Playa, dado que la operación para este tipo de instalaciones es independiente).

De acuerdo a lo anterior, se estableció que la **CATEGORÍA DEL CLUB CONTRAMAR "LAS BRISAS" SERÁ "A PLUS"**, dado que ofrecerá servicios adicionales a los ofertados por los Clubes de Playa actuales, como son la incorporación de un SPA especializado, Guardería, Gimnasio y espacios abiertos polifuncionales, dado que se prevé solo la ocupación de un 30% de la superficie total del predio



### 5.3 DEMANDA ESPERADA DEL PROYECTO

- VIVIENDAS

Para determinar el numero de lotes a programarse para venta, el numero de membresías, así como los visitantes estimados que podrá alojar el Club de Playa, mismos que serán la base para el dimensionamiento del conjunto, a continuación se desglosa el número de lotes, superficie y la capacidad de los mismos.

Uso de suelo	Numero de lotes	Superficie (m2)	Capacidad
Turístico Hotelero Densidad Alta	11	41,755	251
Turístico Hotelero Densidad Media	14	59,748	224
Turístico residencial	19	60,386	181
Comercial turístico	7	25,181	101
<b>Total Vendible</b>	<b>51</b>	<b>187,069</b>	<b>756</b>
Lote para Club de playa	1	13,235	0
<b>Total Proyecto</b>	<b>52</b>	<b>200,304</b>	<b>756</b>

Elaborado por BAIA

Nota: No contempla los lotes hoteleros de la Manzana 4 (Zona 2)

Como se observa en el cuadro anterior, el numero total de lotes asciende a 51, con una superficie total de 187,069.39 m<sup>2</sup>, con una capacidad de unidades de 756. Cabe señalar que el numero de unidades estará en función de los inversionistas, dado que se consideró el máximo de unidades construidas permitidas en cada lote de acuerdo con la normatividad asignada.

Cabe señalar que los lotes hoteleros de densidad alta y media, no serán destinados para uso hotelero, sino para construcción de unidades residenciales.



- **VISITANTES AL CLUB DE PLAYA (RESIDENTES)**

Como resultado del análisis de mercado y con base en el comportamiento observado en la plaza, se determinó el perfil del visitante-residente del Fraccionamiento, identificando que la población que arribará a la zona serán principalmente familias en promedio de dos a tres personas y matrimonios jóvenes.

**La población total residente estimada anualmente para la zona será de 27,569.**

Para la afluencia anual promedio por unidad se determinó la periodicidad de los visitantes, en periodos vacacionales y en fines de semana, lo cual se plasma en el siguiente cuadro:

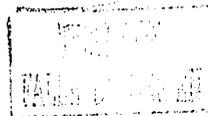
Residencias	Ocupación Promedio por Residencia	Habitantes por Residencia	Periodo anual	Estadía	Visitantes Anuales totales
756	11.23%	4	365	4.5	27,569

Fuente: BAIA

Cabe señalar que por cada periodo vacacional o en fin de semana se estimó un arribo diario al Club de Playa de 3,024 visitantes.

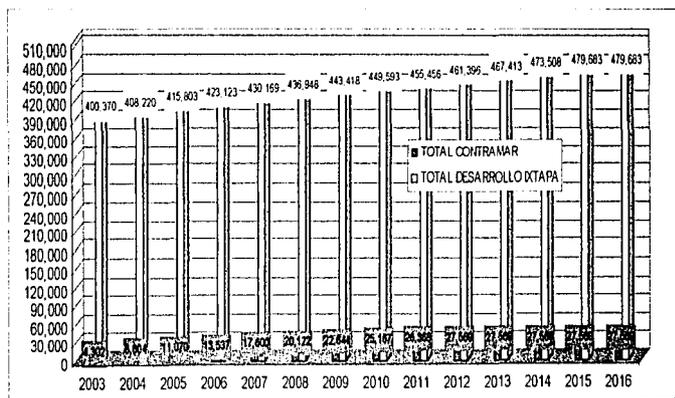
- **Número De Visitantes Totales Estimados Para Contramar-Brisas**

Año /concepto	Club de playa	Afluencia total al desarrollo	Porcentaje de absorción
2003	4,302	400,370	1.07%
2004	8,604	408,220	2.11%
2005	11,070	415,803	2.66%
2006	13,537	423,123	3.20%
2007	17,600	430,169	4.09%
2008	20,122	436,948	4.61%
2009	22,644	443,418	5.11%
2010	25,167	449,593	5.60%



2011	26,368	455,456	5.79%
2012	27,569	461,396	5.98%
2013	27,569	467,413	5.90%
2014	27,569	473,508	5.82%
2015	27,569	479,683	5.75%
2016	27,569	479,683	5.75%
<b>TOTAL</b>	<b>287,258</b>	<b>6,224,783</b>	<b>4.61%</b>

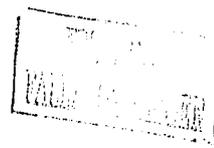
Elaborado por BAIA



#### 5.4 PROGRAMA ARQUITECTÓNICO

Con base en el análisis de visitantes esperados anualmente y de acuerdo con las necesidades del mercado demandante, se identificaron los productos y servicios a incorporar en el Club, por lo que a continuación se presenta la dimensión del proyecto:

De acuerdo con los pronósticos de residentes-visitantes, se determinó que las 756 residencias de la zona presentarán una demanda de 3,024 visitantes.



Cabe señalar, que de acuerdo al comportamiento de la plaza, la demanda es estacional, dado que las residencias son utilizadas como alojamiento vacacional o de fin de semana, por lo que la ocupación de las residencias es de un 11.23% anual.

En virtud de lo anterior se determinó que en periodos vacacionales y fines semana, se tendrá una afluencia de inicial de 672 visitantes diarios, incrementándose posteriormente hasta cerca de 3,000 personas.

A continuación se presenta el dimensionamiento del Club de Playa, que arroja una superficie construida de 4,068 m<sup>2</sup>, es decir el 30% de ocupación del lote.

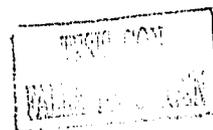
Area	Superficie m <sup>2</sup> Construidos	%
<b>Area Administrativa</b>		
Oficina administrativa y de ventas	25	0.61%
Sala de juntas y de espera	29	0.71%
Area secretarial	12	0.30%
Area de pago a proveedores	7	0.16%
Cocineta y sanitario	3	0.08%
Area de maquetas y display	12	0.30%
<b>Subtotal</b>	<b>88</b>	<b>2.17%</b>
<b>Area de Servicio</b>		
Vigilancia	12	0.30%
Estacionamiento para 20 autos, 10 carros de golf, y para bicicletas	552	13.57%
Area de maniobras para proveedores y servicios de mantenimiento y recolección de desechos	82	2.03%
Cuarto de máquinas	74	1.82%
Contenedor de basura	7	0.18%
Area de almacenamiento	15	0.36%

73



Area	Superficie m <sup>2</sup> Construidos	%
Taller de mantenimiento	29	0.71%
Baños y vestidores para empleados	62	1.52%
<b>Subtotal</b>	<b>834</b>	<b>20.50%</b>
<b>Áreas de circulación</b>		
Plaza y pórtico de acceso	206	5.06%
Vestíbulo	41	1.01%
Motor Lobby	33	0.81%
Andadores de acceso a playa con zonas de descanso y especialización del paisaje	321	7.90%
<b>Subtotal</b>	<b>601</b>	<b>14.78%</b>
<b>Áreas Públicas</b>		
Restaurante Bar con capacidad para 150 personas, incluye cocina, especialización y frigorífico.	264	6.48%
Salón de usos múltiples	54	1.32%
Gimnasio	62	1.52%
Albercas con snack bar y jacuzzi exterior	288	7.09%
Spa, baños y vestidores con área de entrega de toallas, área de masajes, sauna, 25 lockers, 5 regaderas, 4 inodoros y 5 lavabos para mujeres y 3 inodoros, 3 mingitorios y 4 lavabos para hombres.	115	2.84%
Asoleadero con capacidad para 30 sillas	247	6.08%
Regaderas especialización	13	0.32%
Terraza con área de palapas o veranda	66	1.62%
<b>Subtotal</b>	<b>1,109</b>	<b>27.26%</b>

74



Área	Superficie m <sup>2</sup> Construidos	%
<b>Servicios Complementarios</b>		
Guardería para 20 niños con sanitarios, área de guardado de material didáctico y baño para nana.	200	4.92%
2 Canchas de tenis y padel tenis, con sanitario y vestidor uno para hombres y uno para mujeres (opcional)	1,236	30.38%
<b>Subtotal</b>	<b>1,436</b>	<b>35.29%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>4,068</b>	<b>100%</b>

Elaborado por BAIA

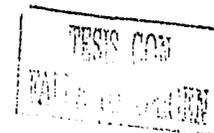
Cabe señalar que con base en la capacidad de Residencias que alojará el Sector (756 viviendas), se presenta una relación Residencias VS Superficie Club de Playa de 5.38 residencias por metro cuadrado de Club de Playa.

Comparativamente con el Club de Playa de Punta Ixtapa, Clasificación "A ", este presenta una relación de 4.27 y se encuentra en una superficie de dimensiones similares a las de Contramar.

De igual forma, en función a la superficie vendible total, Punta Ixtapa presenta una superficie vendible de 282,235 m<sup>2</sup>, por lo que la relación m<sup>2</sup> Club VS Superficie Vendible, determina en este caso que por cada 100 metros de área vendible, se otorgan 1.77 m<sup>2</sup> para el Club de Playa.

De acuerdo con el análisis anterior, para Contramar se determinó una superficie vendible 187,069 m<sup>2</sup>, estableciendo que por cada 100 m<sup>2</sup> de área vendible se destinarán 2.17 m<sup>2</sup> para el Club de Playa, lo que eleva su categoría y su posicionamiento en el mercado como detonador de la venta del Desarrollo Contramar.

El proyecto de Porto Arcano presenta una relación de 5.63 m<sup>2</sup> y Finestre de 12.22 m<sup>2</sup>, cabe señalar que son instalaciones tipo B, ya que al presentar una capacidad de alojamiento menor, los servicios ofertados y su especialización son menores.



# ESTUDIO DE PREINVERSIÓN

75-A

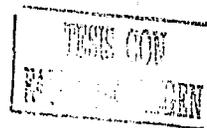
TESIS CON  
FALLA DE CALIDAD

## 6. ESTUDIO DE PREINVERSION

### 6.1 CRITERIOS DE OPERACIÓN

Para determinar la Prefactibilidad del negocio del Club de Playa, objeto de este análisis, se establecieron las siguientes premisas para su operación:

- El proyecto se desarrollará en un lote con superficie de 13,235 m<sup>2</sup>
- El Club de Playa será operado por FONATUR, dado que este elemento se prevé servirá de ancla para la activación del ritmo de comercialización de la zona de Contramar.
- El esquema de negocio previsto será mediante la venta de membresías con un costo mínimo, lo cual permitirá absorber la inversión y operación del proyecto del Club, con un margen de utilidad mínimo para el Fondo.
- El número de membresías estará en función de la capacidad de desarrollo en unidades de cada lote, considerándose un membresía por vivienda.
- El precio de venta de las membresías será incorporado al precio de venta actual de lotes.
- Los precios de venta por lote se incrementarán, asignándoseles los costos de inversión para la realización del Club de Playa, así como el costo de las membresías correspondientes, dando como resultado un incremento en los precios de venta actuales en un rango del 18 al 35%.
- El proyecto contará con Restaurante-Bar el cual operará mediante consumos mínimos, mismos que serán absorbidos por las Cuotas de Mantenimiento mensuales de cada miembro.
- En lo referente al número de lotes que intervendrán en la operación del Club, se descartaron los Lotes Hoteleros con densidad alta, ubicados en la Zona 2, mismos que cuentan con una superficie de 82,645.67 m<sup>2</sup>, lo anterior en virtud de que estos predios presentan Frente de Playa y una operación del servicio de hospedaje bajo variables e indicadores de operación distintos a lo planteado para este estudio.
- Cabe señalar que para los lotes hoteleros de las zonas 4, 6, 7 y 8, su capacidad se verá reflejada en viviendas, con un total de 475 unidades (950 cuartos)
- El número total de lotes inmersos en la operación asciende a 51, con una superficie total de 187,069.39 m<sup>2</sup>, con una capacidad de unidades de 756.

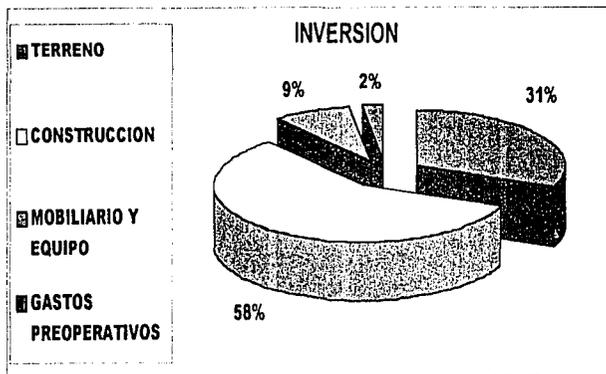


Considerando una superficie vendible de 187,069 m<sup>2</sup> con capacidad para alojar 756 viviendas se determinó la operación del Club de Playa, bajo la modalidad de membresías y el Restaurante bajo consumos mínimos, se presenta el esquema de negocio.

## 6.2 INVERSIÓN INICIAL

Concepto	Monto de inversión	%
Terreno	8,893,739	31.47%
Construcción	16,272,709	57.59%
Mobiliario y equipo	2,440,906	8.64%
Gastos preoperativos	650,908	2.30%
<i>Estudios y proyectos</i>	244,091	
<i>Licencias y permisos</i>	406,818	
<b>TOTAL</b>	<b>28,258,262</b>	<b>100%</b>

Cifras en pesos



Cabe señalar que el monto total de la inversión será capital de FONATUR, el cual será recuperado con la venta de los terrenos, dado que el costo de inversión del Club de Playa se encuentra incluido en este precio.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### 6.3 INGRESOS

Para el periodo 2003-2016 se estimaron los ingresos que obtendría el Fondo por concepto de Venta de Lotes, el cual asciende a \$550,955,590.81, estos precios incluyen un porcentaje de inflación anual. Para mayor detalle ver Memoria de Cálculo de Ingresos.

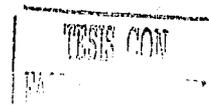
Los ingresos totales para el Club de Playa se presentan a continuación, éstos, no incluyen la inversión destinada para la construcción del Club de Playa.

Concepto	Ingresos Totales
Venta de Lotes 1)	36,231,738
Cuotas de mantenimiento	191,666,486
<b>Total</b>	<b>481,837,662</b>

Cifras en pesos

Nota: No se consideran los consumos del Restaurante, dado que la cuota de consumo se encuentra incluida en la cuota de mantenimiento mensuales de los socios

- 1) En el precio de venta del lote, se incorporo el gasto de la construcción del Club y la adquisición de las membresías por residencias



## 6.4 EGRESOS

En el escenario de operación 2003-2016, se estiman las siguientes erogaciones:

Concepto	Egresos Totales
Costos de operación 1)	13,823,586
Gastos de operación	
Operación Restaurante-Bar	55,294,342
Administrativos	33,728,636
Agua, energía	12,045,942
Promoción y publicidad	38,547,013
Mantenimiento	86,249,919
Subtotal gastos de operación	225,865,852
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>239,689,437</b>

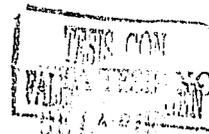
Cifras en pesos

## 6.5 UTILIDAD BRUTA DE OPERACIÓN

Con base en los ingresos obtenidos y las erogaciones a realizar en el periodo 2003 -2016 se tendrá una utilidad Bruta de Operación de \$242,148,224.54, tal como se presenta en el siguiente estado de resultados.

Año	Ingreso	Egreso	Utilidad Bruta
2002	28,258,261	28,258,261	0
2003	53,149,771	10,710,997	42,438,774

79



2004	68,461,782	14,975,691	53,486,091
2005	50,820,263	12,986,588	37,833,674
2006	63,043,109	16,348,767	46,694,341
2007	62,955,844	18,358,952	44,596,891
2008	23,067,387	12,952,755	10,114,631
2009	19,401,507	14,052,999	5,348,508
2010	15,575,017	15,307,393	267,623
2011	17,297,420	17,029,396	268,024
2012	19,170,442	18,905,904	264,538
2013	20,320,669	20,074,880	245,788
2014	21,539,909	21,316,245	223,663
2015	22,832,303	22,634,489	197,814
2016	24,202,241	24,034,380	167,862
<b>TOTAL</b>	<b>510,095,924</b>	<b>267,947,699</b>	<b>242,148,225</b>

Cifras en miles de pesos  
Para mayor detalle ver Memoria de Calculo

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## 6.6 ESTADO DE RESULTADOS Y FLUJO DE EFECTIVO

A continuación se detalla el Estado de Resultados Proforma y el Flujo de Efectivo

CONCEPTO/AÑO	2002	2,003	2,004	2,005	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	TOTAL
<b>INVERSION</b>	-28,258															-28,258
<b>INGRESOS</b>												0				
Venta de lotes		51,438	64,782	45,753	56,482	53,885	12,002	6,190	0	0	0	0	0	0	0	290,532
Cuotas de mantenimiento		1,771	3,754	5,120	6,636	9,145	11,083	13,221	15,575	17,297	19,170	20,321	21,540	22,832	24,202	191,666
<b>TOTAL INGRESOS</b>		53,208	68,536	50,873	63,118	63,030	23,085	19,411	15,575	17,297	19,170	20,321	21,540	22,832	24,202	482,199
<b>EGRESOS</b>																
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>		123	261	358	466	645	786	942	1,115	1,244	1,385	1,475	1,571	1,673	1,782	13,824
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>																
Operación Restaurante-Bar		490	1,045	1,431	1,864	2,581	3,143	3,767	4,458	4,975	5,540	5,900	6,283	6,691	7,126	55,294
Administrativos		3,725	4,798	3,561	4,418	4,412	1,616	1,359	1,090	1,211	1,342	1,422	1,508	1,598	1,694	33,754
Agua, Luz		1,330	1,713	1,272	1,578	1,576	577	485	389	432	479	508	538	571	605	12,055
Promoción y Publicidad		4,257	5,483	4,070	5,049	5,042	1,847	1,553	1,246	1,384	1,534	1,626	1,723	1,827	1,936	38,576
Mantenimiento		797	1,689	2,304	2,986	4,115	4,987	5,949	7,009	7,784	8,627	9,144	9,693	10,275	10,891	86,250
<b>Subtotal Gastos de operación</b>		10,599	14,727	12,638	15,896	17,727	12,170	13,113	14,193	15,786	17,521	18,600	19,745	20,962	22,253	225,929
<b>TOTAL EGRESOS</b>		10,721	14,989	12,996	16,362	18,372	12,956	14,055	15,307	17,029	18,906	20,075	21,316	22,634	24,034	239,753
<b>UTILIDAD BRUTA DE OPERACIÓN</b>		42,487	53,547	37,877	46,756	44,658	10,129	5,356	268	268	265	246	224	198	168	242,446

Cifras en miles de pesos

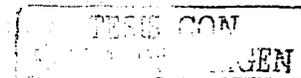
Fuente: Elaborado por BAIA

Se puede observar que a partir del año 2010 cuando se de por concluida la venta de terrenos en la zona, los ingresos del proyecto se verán disminuidos, conservando el nivel de egresos, por lo cual se observa que el Club de Playa se mantendrá con las cuotas de mantenimiento.

Cabe señalar que dadas las condiciones de operación del Club de Playa éste, no será acreedor a gastos indirectos como impuestos y reparto de utilidades, dado que será un proyecto que servirá para obtener los ingresos suficientes para el mantenimiento de la zona.

Se propone que la utilidad generada sea destinada para el mantenimiento general de la zona y de las zonas aledañas, a fin de conservar en condiciones favorables la imagen del destino.

Es necesario indicar que estas condiciones de operación especiales se presentan en virtud de que FONATUR será el operador, en caso de que el proyecto sea concesionado o vendido a particulares, las condiciones serán distintas, mismas que no se presentan en este estudio, son objeto de otro tipo de análisis.



## 6.7 FLUJO DE EFECTIVO

Concepto/Año	Inversión	2,003	2,004	2,005	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	TOTAL
Utilidad bruta		42,487	53,547	37,877	46,756	44,658	10,129	5,356	268	268	265	246	224	198	168	242,446
Egresos construcción club de playa	28,258															
Flujo año 0	-28,258															
Flujo de efectivo	-28,258	42,487	53,547	37,877	46,756	44,658	10,129	5,356	268	268	265	246	224	198	168	241,611
Flujo de efectivo acumulado		42,487	96,034	133,911	180,668	225,326	235,455	240,811	241,078	241,346	241,611	241,857	242,080	242,278	242,446	

Cifras en miles de pesos  
Fuente: Elaborado por BAIA

**TIR DEL PROYECTO : 157.7%**

## 6.8 FLUJO REAL

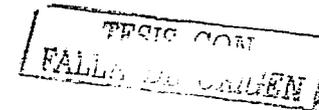
Concepto/Año	Inversión	2,003	2,004	2,005	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	TOTAL
Recuperación de la inversión		28,258	0													28,258
Flujo real		14,229	53,547	37,877	46,756	44,658	10,129	5,356	268	268	265	246	224	198	168	185,930

Cifras en miles de pesos  
Fuente: Elaborado por BAIA

Conforme con las premisas de operación, la inversión será recuperada en el segundo año de haber iniciado actividades el Club de Playa.

Considerando un horizonte de planeación de 15 años se tiene una Tasa Interna de Retorno del 157.7%. La tasa de retorno es elevada dado que no se considera la inversión de FONATUR en la urbanización de la zona, ni el costo base de los terrenos, ya que son propiedad del Fondo.

En caso de que el proyecto se desee vender o concesionar la operación será bajo otro esquema de negocio, el cual será objeto de otro estudio.



# MEMORIA DE CÁLCULO DE INGRESOS

84

TESIS 00-07  
FALLA DE ORIGEN

## 7. MEMORIA DE CALCULO DE INGRESOS

### 7.1. PRESUPUESTO DE INVERSION

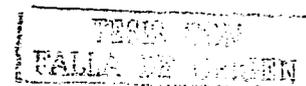
Como se señaló anteriormente, la inversión total a aportar por FONATUR para la construcción y operación del Club de Playa asciende a \$28,258,262, de los cuales el 31% representan el costo del terreno, un 58% será destinado para los gastos de construcción, el 9% para equipar el proyecto y un 2% para los gastos preoperativos, tal y como se muestra en el siguiente cuadro:

Concepto	Monto de inversión
Terreno	8,893,739
Construcción	16,272,709
Mobiliario y equipo	2,440,906
Gastos preoperativos	650,908
Estudios y proyectos	244,091
Licencias y permisos	406,818
<b>Total</b>	<b>28,258,262</b>

Cabe mencionar que el valor del terreno se consideró a precio de avalúo el cual es de \$670 metro cuadrado aproximadamente. Considerando que ya se cuenta con el terreno, se tendría una inversión neta de \$19,364,523.

Con el fin de colocar inmediatamente el proyecto en el mercado, es necesario que la construcción se desarrolle en los primeros 12 meses, tal y como se presenta en el siguiente programa:

CONCEPTO/MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
Terreno	8,893,739												8,893,739
Construcción			4,068,177	2,440,906	1,627,271	1,627,271	1,301,817	1,139,090	976,363	948,699	948,699	1,194,417	16,272,709
Mobiliario, equipo e infraestructura			610,227	366,136	244,091	244,091	195,273	170,863	146,454	142,305	142,305	179,163	2,440,906
Gastos preoperativos	390,545	260,363											650,908
<b>Total Inversión</b>	<b>390,545</b>	<b>260,363</b>	<b>4,678,404</b>	<b>2,807,042</b>	<b>1,871,361</b>	<b>1,871,361</b>	<b>1,497,089</b>	<b>1,309,953</b>	<b>1,122,817</b>	<b>1,091,004</b>	<b>1,091,004</b>	<b>1,373,579</b>	<b>28,258,262</b>



## 7.2 VENTA DE TERRENOS

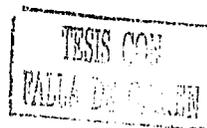
El número total de lotes incluidos en la operación asciende a 51, con una superficie total de 187,069.39 m<sup>2</sup>, y una capacidad de desarrollo de 756 unidades.

Para determinar el precio de venta del terreno se tomó como punto de partida el precio de venta actual (agosto 2001), adicionando los costos de inversión para la construcción y equipamiento del Club de Playa, así como el costo de las membresías correspondientes, en función al número de residencias por lote, incrementándose los precios de venta actuales en un rango del 18 al 35%.

Los costos de inversión por unidad y/o vivienda ascienden a \$37,356, considerando una capacidad de 756 unidades, la cual estará en función a las propuestas de desarrollo de los inversionistas, para efectos de este análisis se consideró el máximo de unidades permitidas.

El esquema de negocio previsto será mediante la venta de membresías con un costo mínimo, lo cual permitirá absorber la operación del proyecto del Club, con un margen de utilidad mínimo para el Fondo. El número de membresías estará en función de la capacidad de unidades de cada lote, considerándose un membresía por vivienda, es decir se tendrá un total de 756 membresías. El costo de la membresía será de \$40,000 por unidad, mismos que se incorporaron a los precios de venta actuales de cada uno de los lotes.

85 - A



La oferta inmobiliaria actual a comercializar se presenta en el siguiente cuadro, con un precio inicial de venta por metro cuadrado para cada uso de suelo.

Uso de suelo	Numero de lotes	Superficie (m2)	Precio de Venta por metro cuadrado
Turístico Hotelero de Densidad Alta	15	127,400	1,814.13
Turístico Hotelero de Densidad Media	14	59,748	1,084.08
Turístico Residencial	19	60,386	1,489.07
Comercial turístico	7	25,181	1,256.42
<b>Total vendible</b>	<b>55</b>	<b>272,714</b>	

Fuente: Elaborado por BAIÁ con base de datos de la última publicación de la Dirección Adjunta de Comercialización (SISTER)

Para efectos de análisis y en función de las variables del mercado, estos precios fueron incrementados anualmente de acuerdo con el porcentaje de inflación estimado.

Para determinar los ingresos que obtendrá el Fondo por la Venta de Terrenos, con base en el comportamiento de la zona y de la afluencia turística, se elaboraron los programas de ventas para los cuatro tipos de uso del suelo, considerándose un ritmo de comercialización favorable, el cual se presenta en el cuadro siguiente.

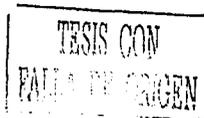
Concepto/año	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL
Uso residencial	7	7	4	0	0	19
Uso comercial	4	4				7
Uso hotelero densidad alta	1	1	4	4	1	11
Uso hotelero densidad media	2	2	4	4	2	14
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>51</b>



Para estimar los ingresos por este concepto se utilizó la estrategia de ventas actual, la cual consiste en 30% de enganche y el saldo a pagar en tres anualidades, con una tasa de interés del mercado del 6%.

**Premisas de Venta:**

- Para los Usos de Suelo Hoteleros de densidad alta se estimó que el 60% de las ventas sería a crédito y un 40% al contado, logrando la consolidación de las ventas en un periodo de 5 años.
- Para el Uso Hotelero de densidad baja media se consideró que un 20% serían ventas al contado y un 80% operaciones a crédito, con un periodo de venta de 5 años.
- En el caso del uso de suelo comercial se estimó que los 7 lotes se comercializarían al contado en el periodo 2003-2004.
- Los lotes Residenciales se ha pronosticado sean comercializados en un 30% operaciones al contado y el 70% restante a crédito, con un lapso de venta de 5 años.



Con base en las premisas anteriores, se presenta la cédula de ingresos proyectada al 2009, la cual incorpora los ingresos esperados por comercialización de lotes.

Concepto/año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	TOTAL
Uso residencial	24,971,549	31,784,033	23,741,047	11,412,514	5,885,873			97,795,016
Uso comercial	15,818,868	16,847,094						32,665,962
Uso hotelero densidad alta	4,975,164	7,546,766	10,285,522	26,103,787	27,800,533	5,607,987	2,892,255	85,212,012
Uso hotelero densidad media	5,672,260	8,604,183	11,726,682	18,966,071	20,198,865	6,393,752	3,297,504	74,859,318
<b>Total</b>	<b>51,437,840</b>	<b>64,782,077</b>	<b>45,753,250</b>	<b>56,482,371</b>	<b>53,885,271</b>	<b>12,001,739</b>	<b>6,189,759</b>	<b>290,532,308</b>

Cifras en pesos

Ver Programa de Ventas por Uso de suelo

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## 7.2.1 PROGRAMA DE VENTAS

### PROGRAMA DE VENTAS 1

#### LOTES RESIDENCIALES

Superficie (M2)	60,386.23
Numero de Lotes	19
Porcentaje al contado	30%
Porcentaje a crédito	70%
Supuestos:	
Precio de venta inicial por M2	\$1,489.07
Venta a 6 años	

#### CUADRO RESUMEN DE VENTAS

Año	Superficie Vendible (M²)	Importe por Ventas a crédito	Importe por Ventas al contado	Total
2,003	23,148	11,483,675	13,487,873	24,971,549
2,004	23,148	17,419,449	14,364,585	31,784,034
2,005	14,090	23,741,047		23,741,047
2,006	0	11,412,514		11,412,514
2,007	0	5,885,873		5,885,873
<b>Total</b>	<b>60,386</b>	<b>69,942,558</b>	<b>27,852,459</b>	<b>97,795,016</b>

Elaborado por BAIA.

*Nota: los precios de venta se incrementaron anualmente con base en un porcentaje de inflación*

## PROGRAMA DE VENTAS 2

### LOTES TURÍSTICOS COMERCIALES

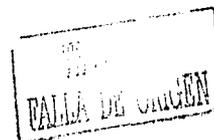
Superficie (M2)	25,180.80
Número de Lotes	7
Porcentaje al contado	100%
Porcentaje a crédito	
Supuestos:	
Precio de venta inicial por M2	\$1,256.42
Venta a 2 años	

### CUADRO RESUMEN DE VENTAS

Año	Superficie Vendible (M²)	Importe por Ventas a crédito	Importe por Ventas al contado	Total
2,003	12,590		15,818,867	15,818,867
2,004	12,590		16,847,094	16,847,094
2,005				
2,006				
2,007	0			
<b>Total</b>	<b>25,181</b>		<b>32,665,962</b>	<b>32,665,962</b>

Elaborado por BAlA.

*Nota: los precios de venta se incrementaron anualmente con base en un porcentaje de inflación*



### PROGRAMA DE VENTAS 3

#### LOTES TURÍSTICOS HOTELERO DENSIDAD ALTA

Superficie (M2)	41,754.64
Número de Lotes	11
Porcentaje al contado	40%
Porcentaje a crédito	60%
Supuestos:	
Precio de venta inicial por M2	\$1,814.13
Venta a 7 años	

#### CUADRO RESUMEN DE VENTAS

Año	Superficie Vendible (M <sup>2</sup> )	Importe por Ventas a crédito	Importe por Ventas al contado	Total
2,003	5,011	4,975,164		4,975,164
2,004	5,011	7,546,766		7,546,766
2,005	13,361	10,285,522		10,285,522
2,006	13,361	10,954,081	15,149,706	26,103,787
2,007	5,011	11,666,096	16,134,437	27,800,533
2,008		5,607,987		5,607,987
2,009		2,892,255		2,892,255
<b>Total</b>	<b>41,755</b>	<b>53,927,869</b>	<b>31,284,143</b>	<b>85,212,012</b>

Elaborado por BAIA.

*Nota: los precios de venta se incrementaron anualmente con base en un porcentaje de inflación*

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## PROGRAMA DE VENTAS 4

### LOTES inflación HOTELERO inflación MEDIA

Superficie (M2)	59,747.72
Numero de Lotes	14
Porcentaje al contado	20%
Porcentaje a crédito	80%
Supuestos:	
Precio de venta inicial por M2	\$1,084.08
Venta a 7 años	

### CUADRO RESUMEN DE VENTAS

Año	Superficie Vendible (M <sup>2</sup> )	Importe por Ventas a crédito	Importe por Ventas al contado	Total
2,003	9,560	5,672,260		5,672,260
2,004	9,560	8,604,183		8,604,183
2,005	15,534	11,726,682		11,726,682
2,006	15,534	12,488,916	6,477,155	18,966,071
2,007	9,560	13,300,695	6,898,169	20,198,865
2,008		6,393,752		6,393,752
2,009		3,297,504		3,297,504
<b>Total</b>	<b>59,748</b>	<b>61,483,993</b>	<b>13,375,325</b>	<b>74,859,318</b>

Elaborado por BAIA.

Nota: los precios de venta se incrementaron anualmente con base en un porcentaje de inflación



### 7.3 VENTA DE MEMBRESÍAS Y CUOTAS DE MANTENIMIENTO

Para la presente evaluación se consideraron los 51 lotes con capacidad para 756 viviendas, los cuales formarán parte de un Fraccionamiento Residencial privado, adquiriendo una membresía por unidad (misma que ya se incluye con la adquisición del terreno) y a las cuales se les asignará una cuota de mantenimiento para la operación del Club de Playa.

Se prevé que cada vivienda adquirirá una membresía con objeto de poder tener acceso a los servicios del Club de Playa; a continuación se presenta una simulación de las membresías, con un costo inicial de \$40,000, misma que se encuentra por debajo de los parámetros del mercado.

Uso	Número de Lotes	Numero de Membresías
Uso residencial	19	181
Uso comercial	7	101
Uso hotelero densidad alta	11	251
Uso hotelero densidad media	14	224
Total	51	756

El ingreso total de venta de membresías, considerando un precio inicial de \$40,000, sin contemplar incrementos anuales, asciende a un total de \$30,258,547.20.

- CUOTAS DE MANTENIMIENTO

De acuerdo con el escenario planteado de venta de lotes y por consiguiente de membresías, a continuación se detallan los importes obtenidos por cuotas de mantenimiento, las cuales se estimó tendrían un costo base \$1,250 mensuales, incrementándose posteriormente con base en la inflación anual esperada. Es necesario indicar que estas cuotas de mantenimiento tal y como lo señala el estudio de mercado estas se encuentran debajo de los precios de la competencia, lo cual es un elemento favorable para la comercialización de la zona.

Cabe señalar que el monto obtenido por las cuotas será invertido en un 70% para el mantenimiento de la zona.

El cuadro siguiente muestra con base en el número de membresías vendidas anualmente, el importe que se percibirá por este concepto, con un costo inicial de cuota de mantenimiento de \$15,000.

Año	Numero de Membresías	Total Cuotas de Mantenimiento
2003	118	1,770,595
2004	236	3,753,661
2005	304	5,119,527
2006	371	6,635,784
2007	483	9,145,080
2008	552	11,083,093
2009	621	13,220,745
2010	691	15,575,017
2011	724	17,297,420
2012	756	19,170,442
2013	756	20,320,669
2014	756	21,539,909
2015	756	22,832,303
2016	756	24,202,241
<b>TOTAL</b>		<b>191,666,486</b>

Cifras en pesos

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### **Operación Restaurante-Bar**

Como se mencionó anteriormente, la mejor opción de operación para el Restaurante es bajo la modalidad de consumos mínimos, ya que se garantiza su funcionamiento y abastecimiento independientemente de la afluencia.

La capacidad aproximada de comensales será de 200, con reserva para alojar hasta 300 comensales en área descubierta.

Los criterios de operación se desglosan a continuación:

<b>Numero máximo de mesas</b>	50
<b>No. Asientos</b>	200
<b>Días en operación</b>	365
<b>Asientos en ocupación</b>	73,000
<b>Factor inicial de rotación de mesas</b>	0.4
<b>Tarifa inicial promedio</b>	150

A continuación se presenta un escenario el cual contempla la operación del restaurante de forma independiente, con una tarifa mínima inicial de \$150 pesos por persona, mensuales.

Concepto/año	2,003	2,004	2,005	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016
Numero de mesas:	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
No. Asientos	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Días en operación	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365
Factor rotación de mesas	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Numero de asientos Disponibles	32,850	32,850	32,850	32,850	32,850	32,850	32,850	32,850	32,850	32,850	32,850	32,850	32,850	32,850
Porcentaje de ocupación	40.00%	40.50%	42.50%	44.50%	47.50%	50.50%	54.50%	58.50%	59.50%	60.50%	60.50%	60.50%	60.50%	60.50%
Total de asientos	13,140	13,304	13,961	14,618	15,604	16,589	17,903	19,217	19,546	19,874	19,874	19,874	19,874	19,874
Consumo mínimo por visitante	150	160	170	181	193	206	219	233	248	264	282	300	319	340
Ingreso total, alimentos y bebidas	1,971,000	2,125,354	2,375,280	2,648,716	3,011,055	3,409,307	3,918,508	4,479,502	4,852,220	5,254,465	5,596,005	5,959,745	6,347,129	6,759,692
Egresos	352,486	750,795	1,028,822	1,339,819	1,855,177	2,258,928	2,707,330	3,204,480	3,575,642	3,981,517	4,240,316	4,515,936	4,809,472	5,122,088
Utilidad Bruta de Operación	1,618,514	1,374,558	1,346,458	1,308,897	1,155,878	1,150,378	1,211,179	1,275,023	1,276,578	1,272,948	1,355,689	1,443,809	1,537,656	1,637,604

Cifras en pesos

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Para efectos de este ejercicio y debido a que el esquema será el de consumos mínimos, los cuales serán cubiertos por la Cuota de Mantenimiento, para tal efecto, se establece el siguiente esquema, considerando que del total de visitantes al Club anualmente solo un 95% hará uso de este servicio.

Se pronostica que el restaurante operará con un porcentaje de ocupación inicial del 13%, logrando en las etapas finales del Desarrollo una ocupación máxima promedio del 84%.

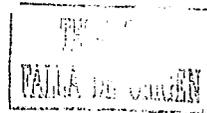
Cabe señalar que en los periodos vacacionales y en algunos fines de semana el restaurante presentará una ocupación del 100%, logrando alojar hasta 300 visitantes.

Concepto/año	2,003	2,004	2,005	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016
Demanda anual estimada para el restaurante	4,087	8,174	10,517	12,860	16,720	19,116	21,512	23,908	25,049	26,190	26,190	26,190	26,190	26,190
Porcentaje de ocupación real del restaurante	13%	26%	34%	41%	54%	61%	69%	77%	80%	84%	84%	84%	84%	84%
Ingreso total alimentos y bebidas	613,019	1,305,731	1,789,255	2,330,121	3,226,394	3,928,571	4,708,400	5,573,008	6,218,508	6,924,378	7,374,462	7,853,802	8,364,299	8,907,979

Cifras en pesos

# MEMORIA DE CÁLCULO DE EGRESOS

97-A



## 8. MEMORIA DE CALCULO DE EGRESOS

Los gastos de operación se calcularon en función a instalaciones similares al Proyecto, para lo cual se consideró que los gastos administrativos serían cubiertos con un 7% de los ingresos totales. Para la promoción y publicidad dado que es un factor importante se destino un 8%.

Por otra parte se pretende que el Club de Playa se opere por si solo, bajo un margen de ganancia mínimo , mismo que será destinado para el mantenimiento de la zona de Contramar, a fin de garantizar la afluencia turística a la zona en los próximos años.

Por lo anterior, se consideró que los costos de mantenimiento y de consumos mínimos del restaurante serán cubiertos por las cuotas de mantenimiento, lo que representa la inversión en estos conceptos de aproximadamente un 74% del importe total de las cuotas, asimismo un 17% será destinado para cubrir los costos y gastos operativos del Club, por lo tanto el Club de Playa podrá garantizar una operación rentable, obteniendo aproximadamente un 9% de utilidad para el mantenimiento de la zona.

CONCEPTO/AÑO	2002	2,003	2,004	2,005	2,006	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	TOTAL
<b>INVERSIÓN</b>	28,258															
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>		123	261	358	466	645	786	942	1,115	1,244	1,385	1,475	1,571	1,673	1,782	<b>13,824</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>																
Operación Restaurante-Bar		490	1,045	1,431	1,864	2,581	3,143	3,767	4,458	4,975	5,540	5,900	6,283	6,691	7,126	<b>55,294</b>
Administrativos		3,725	4,798	3,561	4,418	4,412	1,616	1,359	1,090	1,211	1,342	1,422	1,508	1,598	1,694	<b>33,754</b>
Agua, Luz		1,330	1,713	1,272	1,578	1,576	577	485	389	432	479	508	538	571	605	<b>12,055</b>
Promoción y Publicidad		4,257	5,483	4,070	5,049	5,042	1,847	1,553	1,246	1,384	1,534	1,626	1,723	1,827	1,936	<b>38,576</b>
Mantenimiento		797	1,689	2,304	2,986	4,115	4,987	5,949	7,009	7,784	8,627	9,144	9,693	10,275	10,891	<b>86,250</b>
<b>Subtotal Gastos de operación</b>		10,599	14,727	12,638	15,896	17,727	12,170	13,113	14,193	15,786	17,521	18,600	19,745	20,962	22,253	<b>225,929</b>
<b>TOTAL EGRESOS</b>	28,258	10,721	14,989	12,996	16,362	18,372	12,956	14,055	15,307	17,029	18,906	20,075	21,316	22,634	24,034	<b>239,753</b>

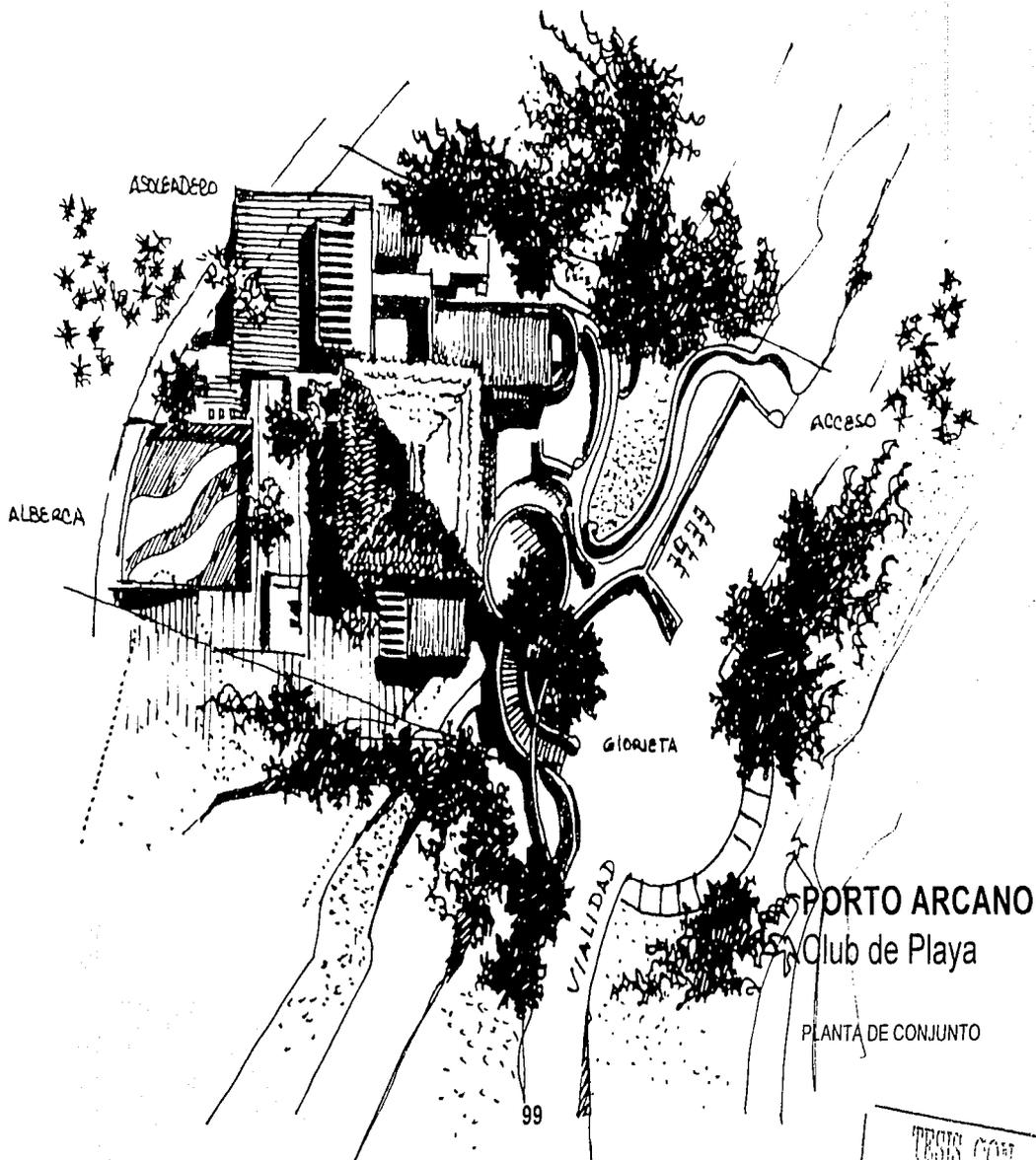
Cifras en miles de pesos



# SISTEMAS ANÁLOGOS

98-A

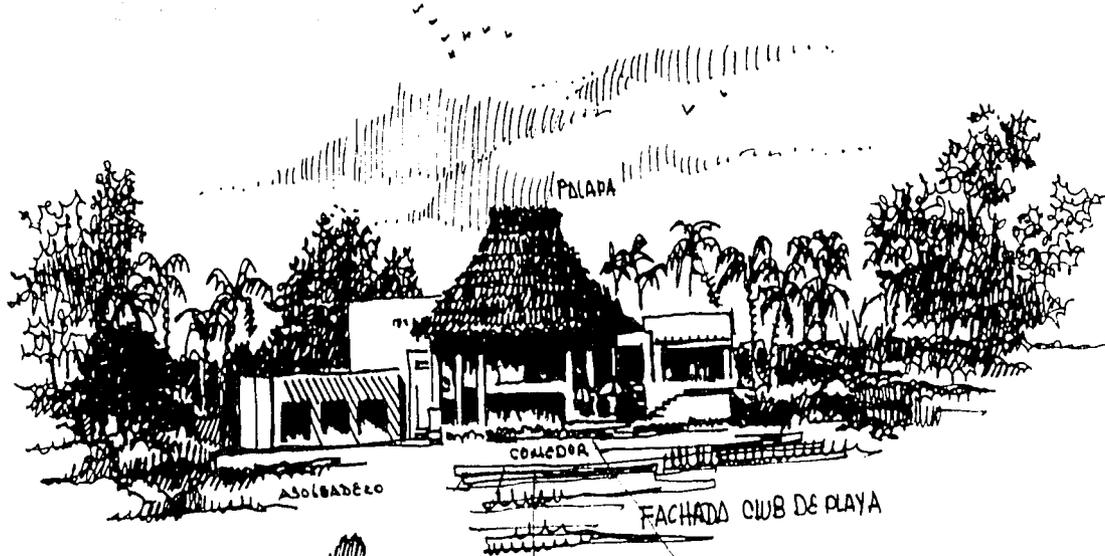
TESIS CON  
FALTA DE CUBRIR



**PORTO ARCANO**  
**Club de Playa**

PLANTA DE CONJUNTO

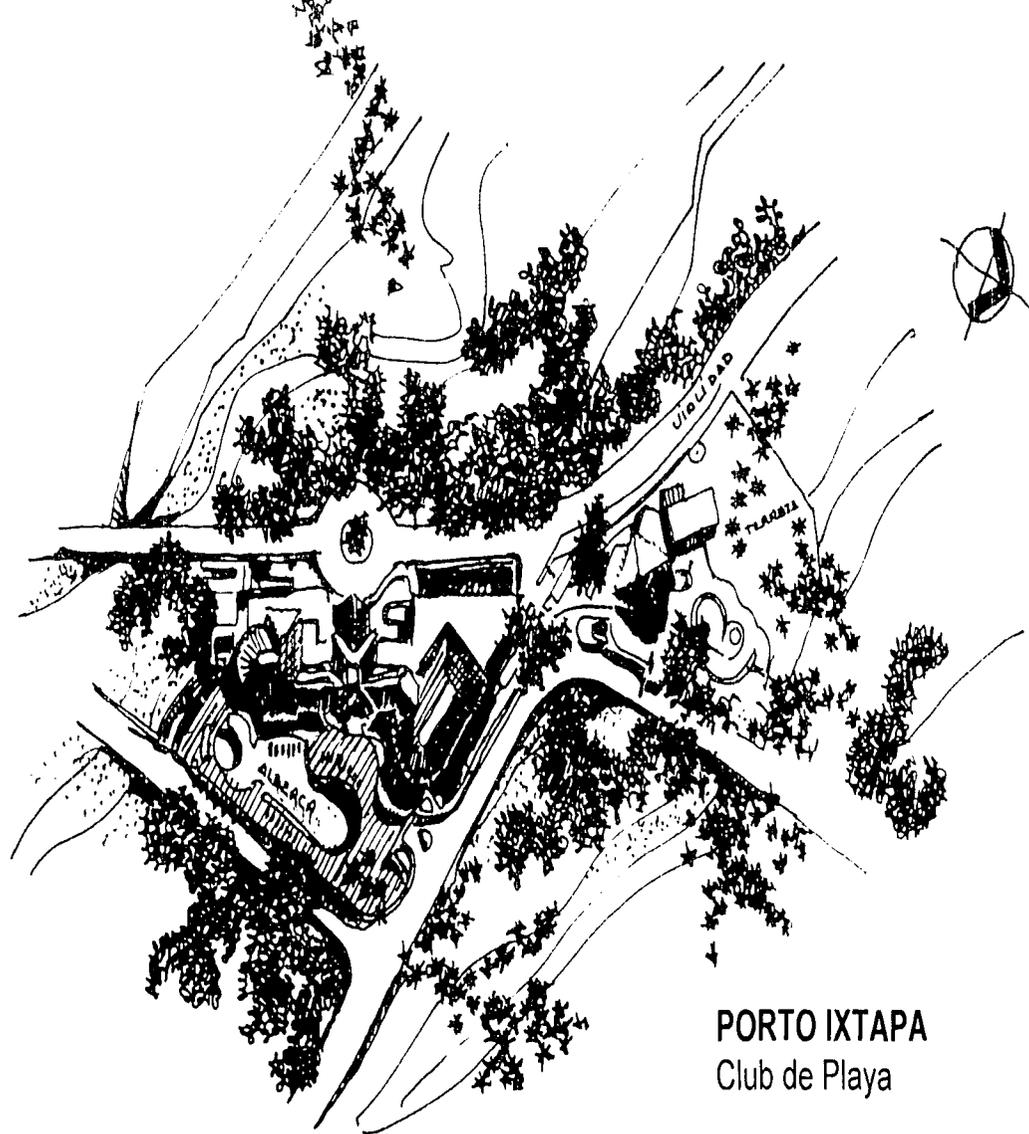
TESIS COM  
VILLA DE ...



## PORTO ARCANO Club de Playa

VISTA EXTERIOR

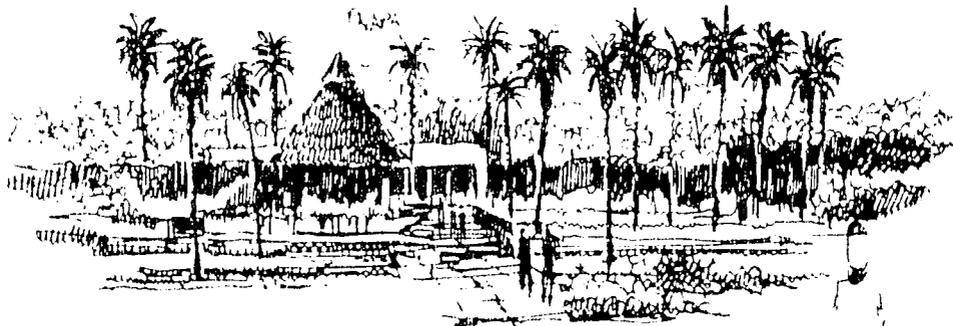




**PORTO IXTAPA**  
Club de Playa

PLANTA DE CONJUNTO

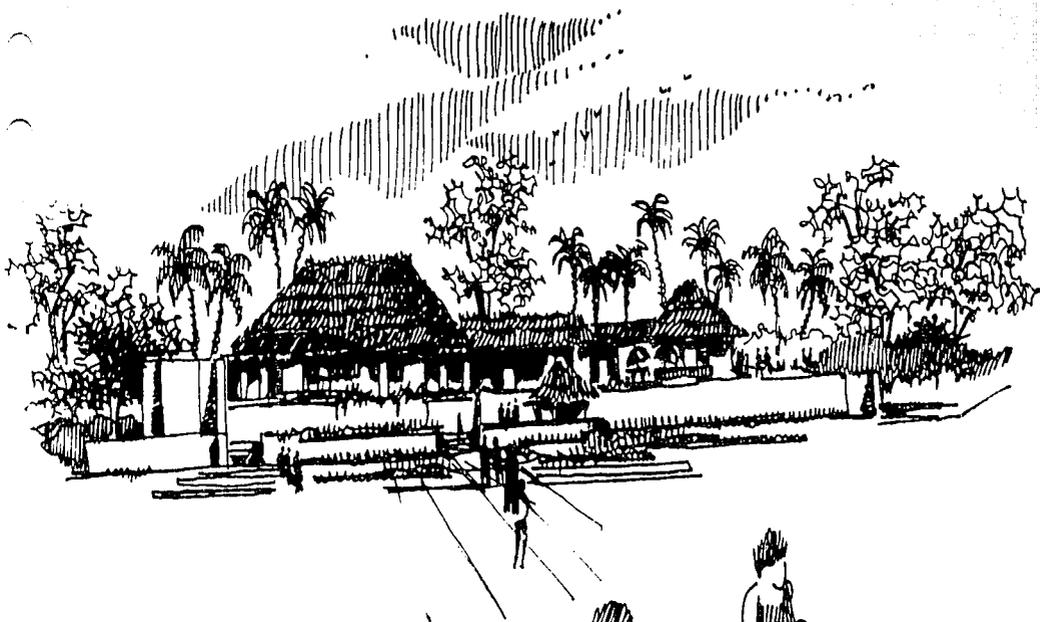




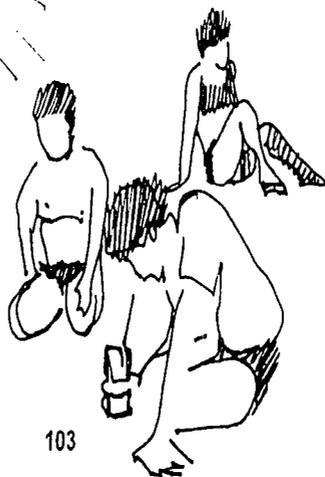
**PORTO IXTAPA**  
Club de Playa

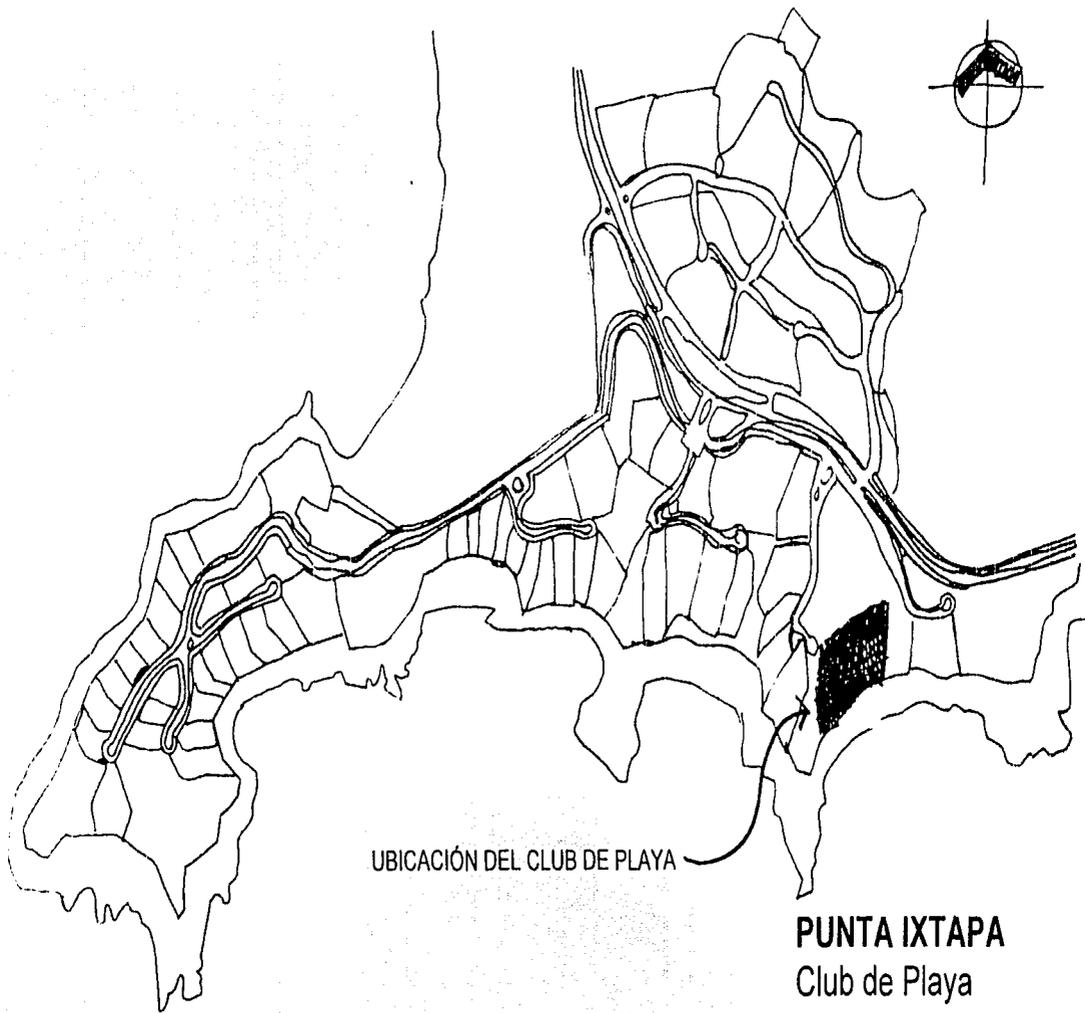
VISTA EXTERIOR





**PORTO IXTAPA**  
**Club de Playa**  
VISTA EXTERIOR

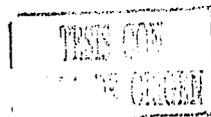


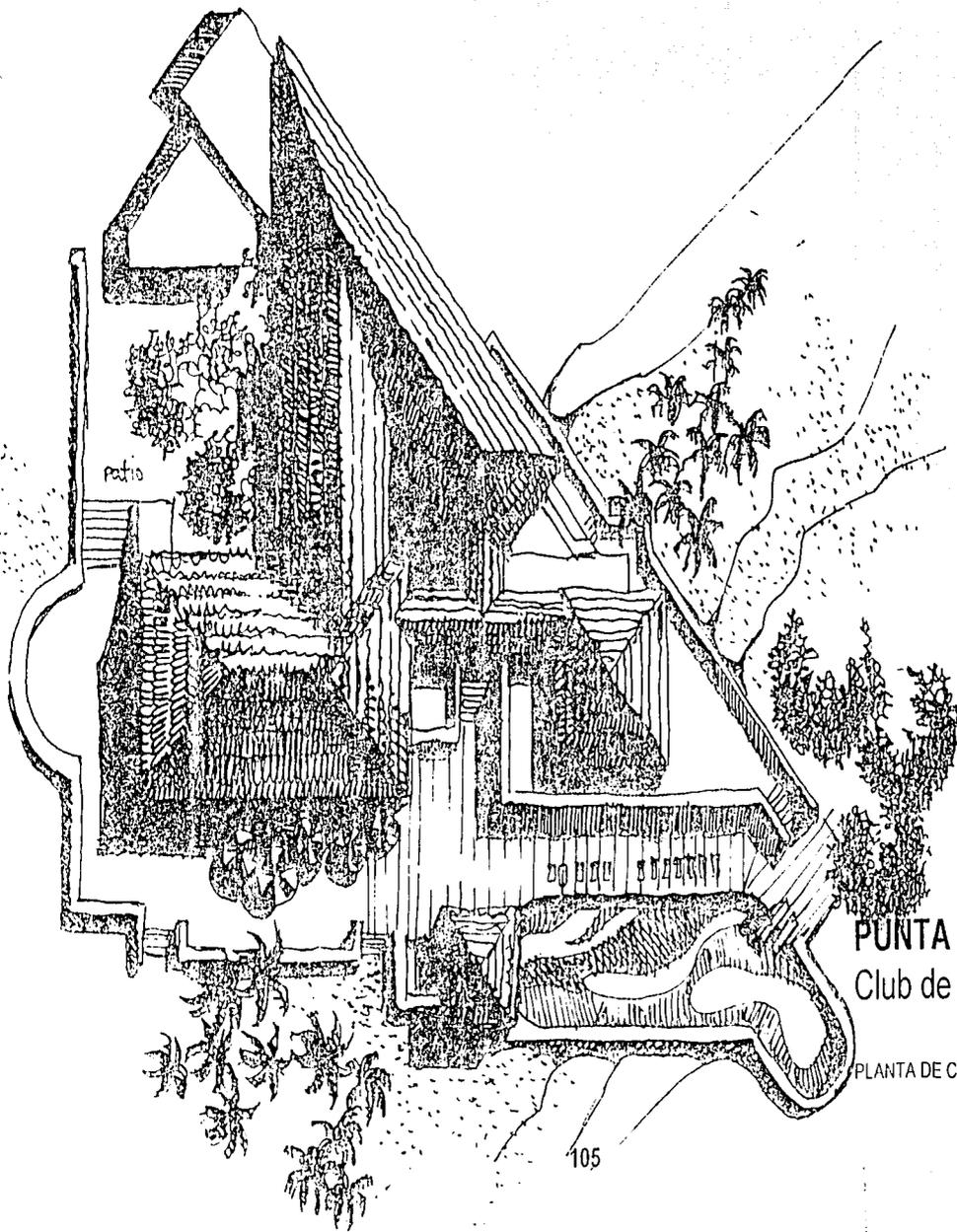


UBICACIÓN DEL CLUB DE PLAYA

**PUNTA IXTAPA**  
Club de Playa

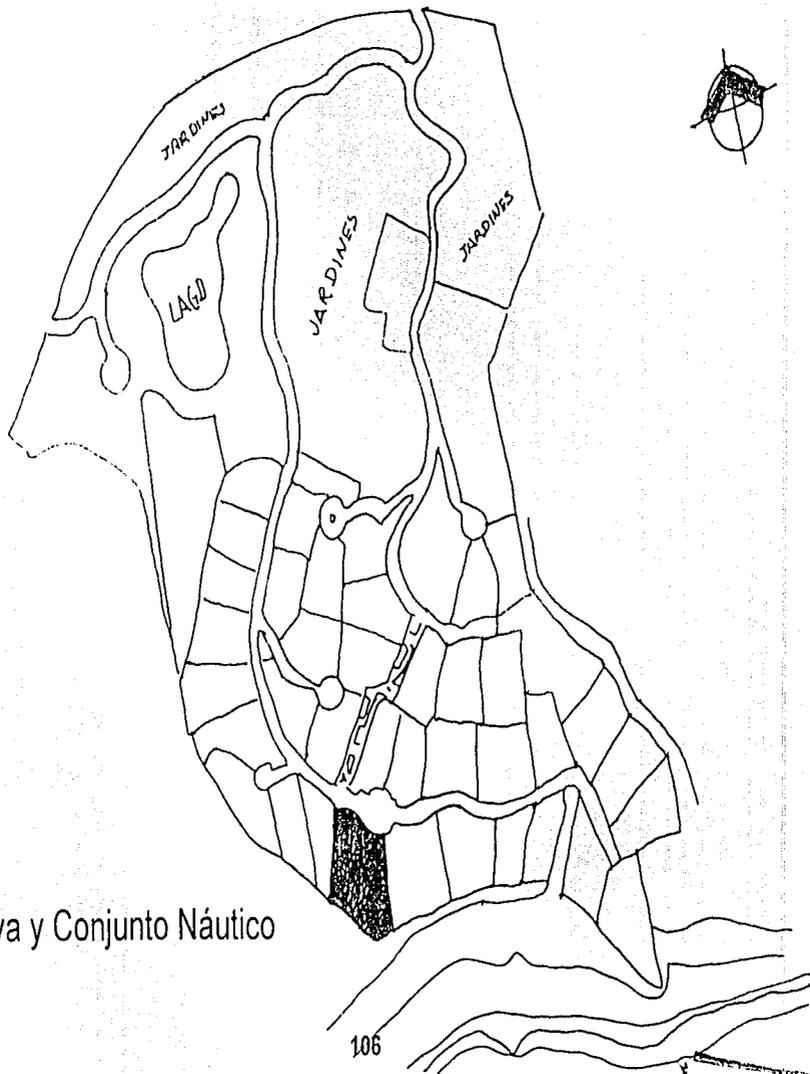
PLAN MAESTRO





**PUNTA IXTAPA**  
Club de Playa

PLANTA DE CONJUNTO



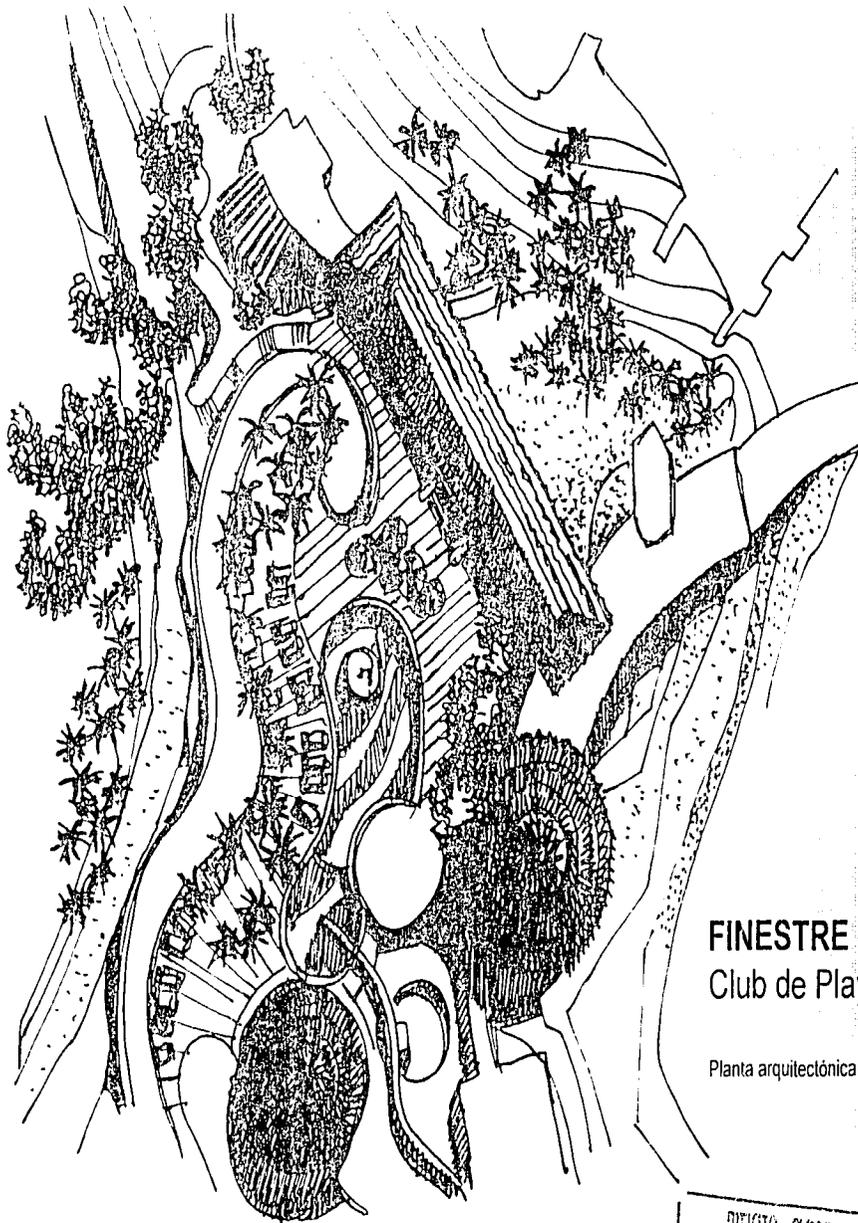
# FINESTRE

Club de Playa y Conjunto Náutico

PLAN MAESTRO

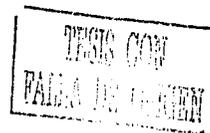
106

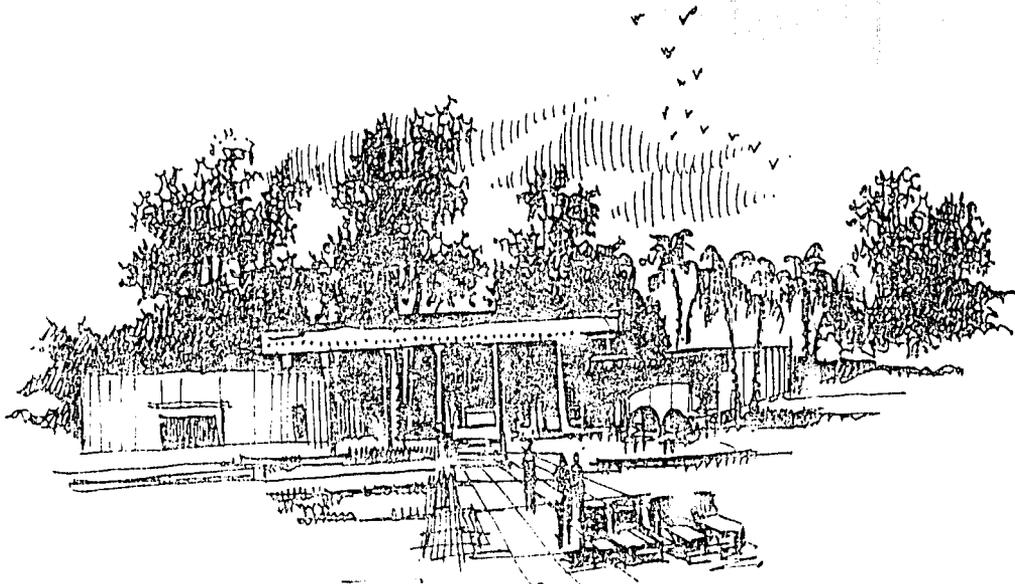




**FINESTRE**  
**Club de Playa**

Planta arquitectónica de Conjunto





**FINESTRE**  
Club de Playa

925,324.00

VISTA EXTERIOR

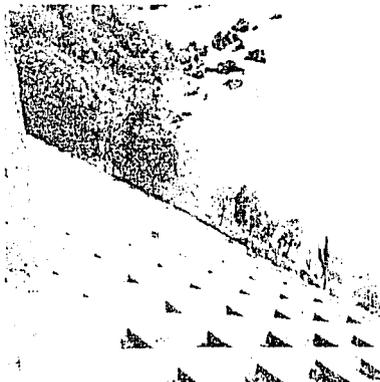
TESIS CON  
PALLA DE CEMENT



"LA CASA QUE CANTA" HOTEL  
CATEGORÍA ESPECIAL PLAYA  
LA ROPA, ZIHUATANEJO.



"LA CASA QUE CANTA" HOTEL  
CATEGORÍA ESPECIAL PLAYA  
LA ROPA, ZIHUATANEJO.



"LAS BRISAS" HOTEL 5 ESTRELLAS  
IXTAPA, ZIHUATANEJO.



FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

MEMORIA DE BARRIO

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

1998-1999

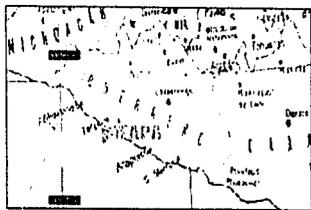
1998-1999

1998-1999



SA-01

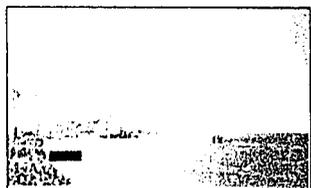




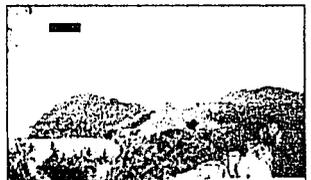
EL ESTADO DE GUERRERO SE LOCALIZA AL SUR DE LA REPUBLICA MEXICANA Y COMPRENDE DOS DESTINOS TURISTICOS IXTAPA Y ZIHUATANEJO.



EN IXTAPA LA PROTECCION DE TIERRA CON LA VEGETACION TROPICAL DALE UNA MAGNIFICENCIA.



IXTAPA CENTRO TURISTICO INTERNACIONAL SE EXTIENDE A LO LARGO DE UNA FRANJA DE 3 KM. DE LONGITUD DE AMPLIA PLAYA ANCHURA.



EL IMPONENTE MAR LA SUPERFICIE ESPUMOSA Y LA CORDILLERA SIRVEN DE FONDO A LA VISTA QUE TIENE CONTRAMAR.

## IXTAPA. CONTRAMAR

NORTE

OCEANO PACIFICO

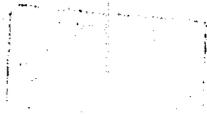
CONTRAMAR

OCEANO PACIFICO

EL COMPLEJO TURISTICO DE IXTAPA ZIHUATANEJO ESTÁ UBICADO EN LA PARTE NOROESTE DEL ESTADO DE GUERRERO, 250 KM. AL NORTE DE ACAPULCO

# DEFINICIÓN DEL TERRENO

111-17





LOS ACCESOS MARITIMOS AL TERRENO SON COMPLICADOS POR EL MOLIMIENTO DEL MAR Y POR LA PRESENCIA DE ROCAS Y RISCOS



EL CAMINO QUE NOS LLEVA AL ACCESO DEL TERRENO ES LA CONTINUACION DE EL BOULEVARD COSTERO DE LA ZONA HOTELERA DE XTAPA



LA VEGETACION DEL LUGAR SON ELEMENTOS ESPINOSOS COMO CACTACEAS COLUMNARES ARBUSTOS Y ARBOLES CON HOJAS CONCENTRADAS COMO LAS YUCAS

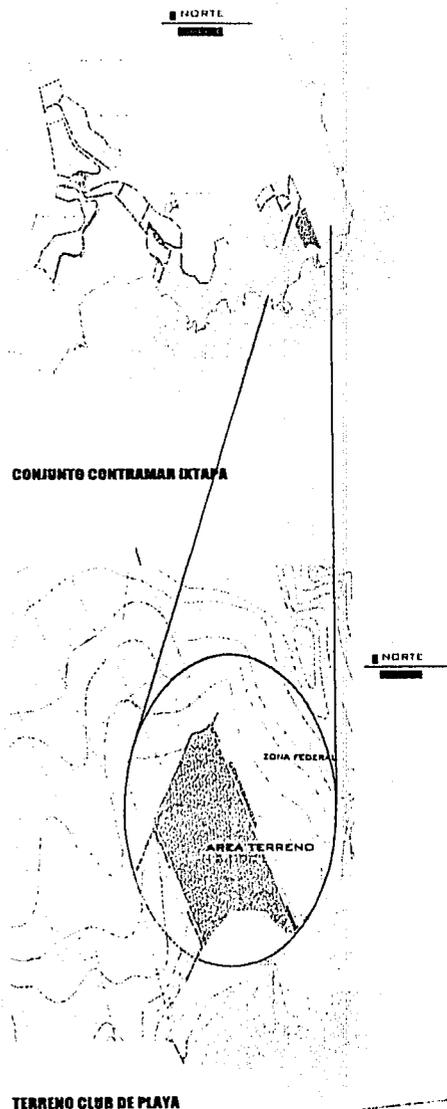


EL TIPO DE SUELO DE LA ZONA ESTA FORMADO POR PIEDRA BOLA Y SEDIMENTARIAS

■ EL CLIMA ES CALIDO SUBHUMEDO CON LLUVIAS EN VERANO Y ESCASA LLUVIA EN INVIERNO.

■ LA PRECIPITACION PLUVIAL PRINCIPIA EN JUNIO Y TERMINA EN SEPTIEMBRE.

■ EL MES MAS LLUVIOSO ES SEPTIEMBRE Y EL MAS SECO FEBRERO





ZONA ALTA DE EL TERRENO  
(ACCESO PRINCIPAL)

## ZONAS DEL TERRENO

1 ES RECOMENDABLE PARA EL ACCESO PRINCIPAL POR SER LA PARTE MAS ALTA DEL TERRENO Y TENER UNA VISUAL EXTRAORDINARIA DEL MAR DE IXTAPA.



ZONA ACCESO DE SERVICIO

2 DE ACUERDO AL ANALISIS REALIZADO, ES FACTIBLE PARA SERVICIOS, Y ASI DAR UN ACCESO INDEPENDIENTE, ADEMAS DE SER EL ACCESO INMEDIATO AL TERRENO.



ZONA DE APOYO  
SPA, GYM Y GUARDERIA.

3 ES FACTIBLE PARA EL SALON DE USOS MULTIPLES, PARA TENER ABASTECIMIENTO DIRECTO Y POR TENER VISTA AL MAR.

4 ES FACTIBLE PARA LA ZONA DE APOYO (SPA, GIMNASIO Y GUARDERIA) DEBIDO A LA TOPOGRAFIA DEL TERRENO, LO QUE NOS DA UNA DE LAS MEJORES VISTAS HACIA EL MAR.



ZONA DE PLAYA DEL TERRENO

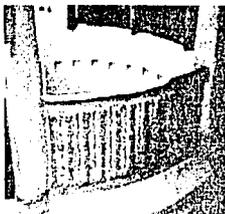
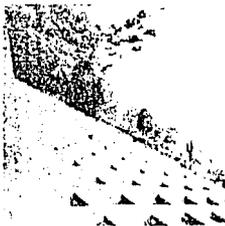
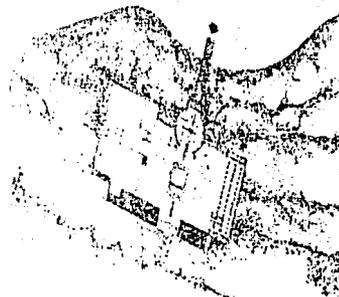
5 ES APTA PARA LA ALBERCA O RESTAURANTE POR SU CERCANIA CON EL MAR Y POR SER LA PARTE CON MENOS PENDIENTE DEL TERRENO.



CONCEPTUALIZACION



■ LA IMAGEN ARQUITECTONICA Y URBANA DEL CLUB DE PLAYA, LA CASETA DE VENTAS, CASETA DE CONTROL Y PUERTAS URBANAS DEL DESARROLLO CONTRAMAR QUE DETERMINARA DE ALGUNA MANERA UNA TIPOLOGIA A SEGUIR POR LAS CONSTRUCCIONES POSTERIORES DEL CONJUNTO QUE A SU VEZ SE GENERA POR LA EXISTENCIA DEL HOTEL LAS BRISAS, PROYECTADO POR EL ARQ. RICARDO LEGORRETA RETOMANDOSE VALIOSOS CONCEPTOS DE DISEÑO ANADIENDO DE TALLES DE CARACTER CONTEMPORANEO Y DE INTEGRACION AL PAISAJE. ASI COMO ELEMENTOS DE USO FRECUENTE EN LA ZONA.



■ LOS EDIFICIOS DE CLUB DE PLAYA SE EMPLAZAN ADECUANDOSE A LA TOPOGRAFIA DEL TERRENO, PROVOCANDO VISTAS HACIA EL MAR Y RECORRIDOS POR TODA LA COLINA, A TRAVES DE CAMINOS ABIERTOS DE PIEDRA QUE SE ADAPTAN A LAS CURVAS DEL TERRENO NATURAL.





■ LOS MIRADORES DE TERRAZAS, USADOS CON CIERTO ABUSO, RESPONDE AL CARACTER EXTERIOR DE LA VIDA EN EL PACIFICO, AL BUEN CLIMA Y AL DISFRUTO DE LA BELLEZA DEL LUGAR.



■ LA PROPORCION ES ESCALADA Y MASIVA, CON ABERTURAS HORIZONTALES QUE COINCIDEN Y ENMARCAN LA LINEA DEL MAR.

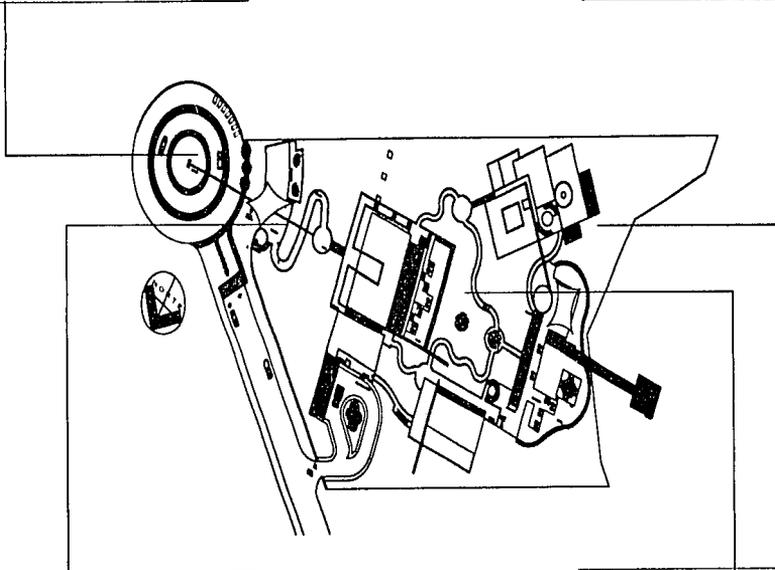


■ LAS ALBERCAS SE DESBORDAN Y CONFUNDEN CON EL OCEANO. LOS CACTUS, YUCAS Y ARBUSTOS SE REPITEN DENTRO DE LOS PATIOS Y JARDINERAS.

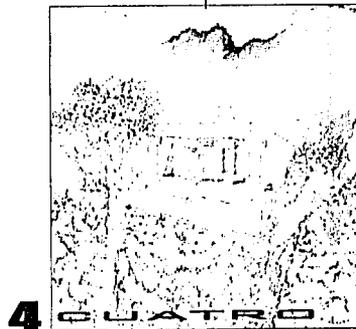


EL COLOR SE MIMETIZA CON EL SUELO, LA PIEDRA DE ALGUNOS ELEMENTOS SURGE CON EL MISMO TONO Y TEXTURA DE LOS PISOS Y EL COLOR AZUL DE LAS LONARIAS EVOCAN AMBIENTE MARINO.





TESIS CON  
FUELA DE ORIGEN



# MEMORIA DESCRIPTIVA

T  
FALLA DE CARGEN

116-A

### RESTAURANTE

Comedor	31 M2
Cocina	98 M2
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>129 M2</b>

### RESTAURANTE

Restaurante	242 M2
Terraza	68 M2
Baños hombres y mujeres	26 M2
Cocina	59 M2
Refrigeración y congelador	18 M2
Contenedor de basura	11 M2
Control	14 M2
Alfombra de basura	33 M2
Estacionamiento	51 M2
Area de maniobras	241 M2
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>754 M2</b>

### SALA DE USOS MÚLTIPLES

Sala	136 M2
Lobby	53 M2
Baños hombres y mujeres	31 M2
Bodega	42 M2
Bodega	10 M2
Tronera	18 M2

### RESTAURANTE

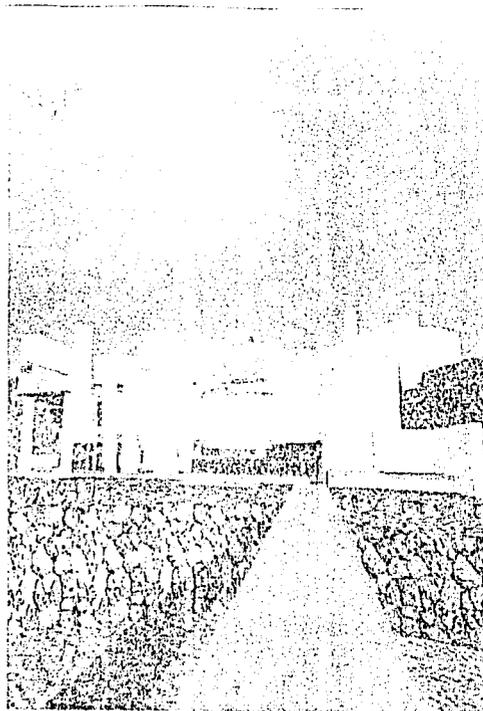
SUB-TOTAL	12 M2
<b>FISCINA</b>	<b>179 M2</b>
Mirador	179 M2
Hamaquero	78 M2
Asoleadero	262 M2
Regadera	4 M2
Veranda	55 M2
Snack-bar	40 M2
Alberca	273 M2
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>618 M2</b>

### SPA Y GIMNASIO

Vestidores hombres y mujeres	158 M2
Doctor	14 M2
Masajes	24 M2
Gimnasio	40 M2
Snack	40 M2
Pasillos descubiertos	80 M2
Pasillos cubiertos	100 M2
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>456 M2</b>
Cubiertas	100 M2
Descubiertas	100 M2
<b>TOTAL</b>	<b>656 M2</b>

TERCER CON  
 ESCRITO  
 1980





## MEMORIA DESCRIPTIVA

Proyecto: Club de playa  
Ubicación: Zona turística Contramar  
Lote No 7 sección Cantilas  
Ixtapa, Guerrero

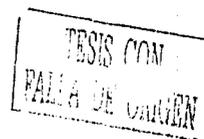
Superficie del terreno 12 062.00 M2

Superficie de construcción:	Cubierta	1 169.00 M2
	Descubierta	1 524.00 M2
	Total:	2 693.00 M2

Superficie de desplante: 1 145.00 M2

Superficie área permeable: 9 393.00 M2

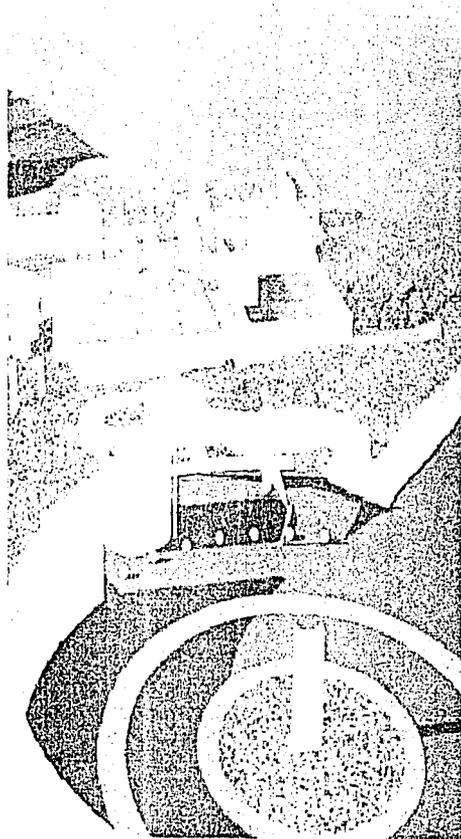
Coefficiente de edificabilidad: 0.95%



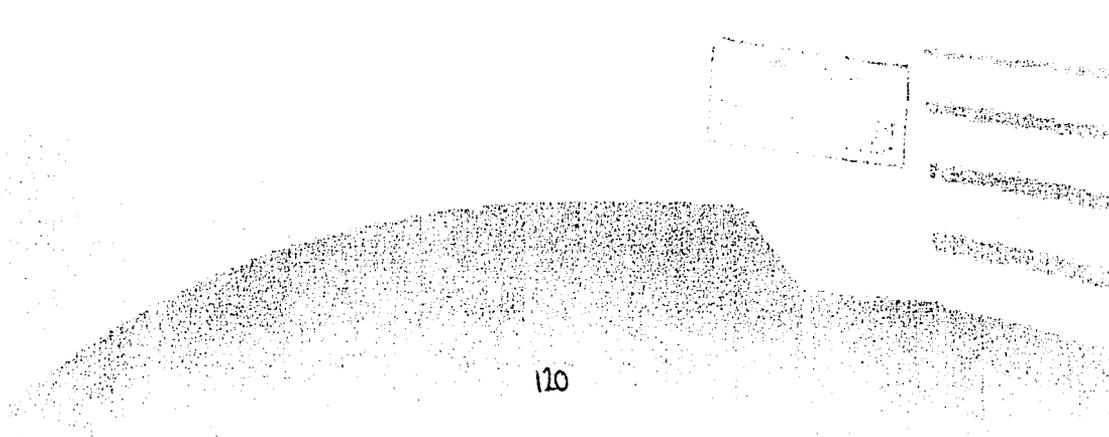
1950-1951, 1952-1953, 1954-1955

El clima de Puerto Esmeraldas es templado en un terreno de débil topografía, con 23 mts. de diferencia entre el nivel más bajo y el más alto, al final de la estación Cumbres, con 91.00 mts de frente y 136.00 mts de fondo rodeando con el mar, frente a una impresionante playa de arena blanca.



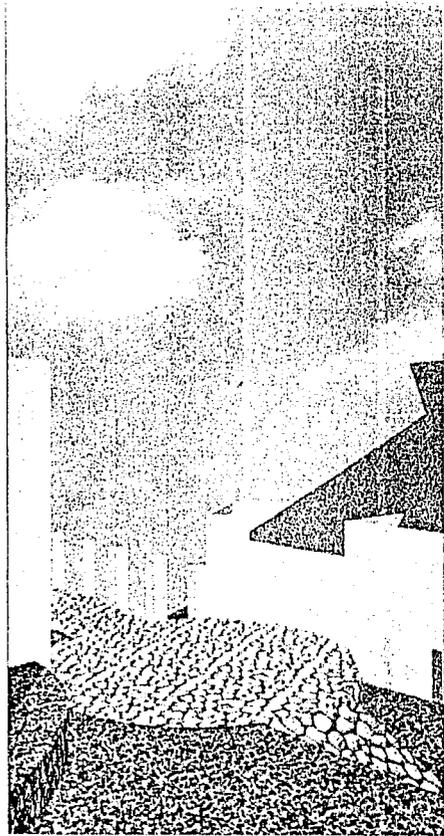


Se asocia por una glorieta que sirve como retiro a la calle que se integra al proyecto con un elemento central que sirve como punto de referencia urbana e inicio del eje generador, por donde corre un pequeño canal de agua que conduce a la plaza de acceso cubierta con una gran lonama tensada color blanco que se apoya en un cilindro que alberga a la vigilancia y a su vez sirve como mirador para ubicarse dentro del conjunto.

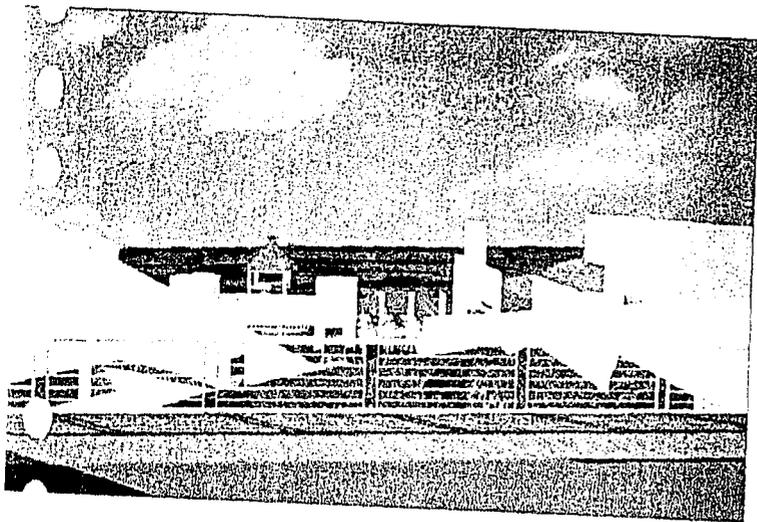


De ahí se puede bajar por una vereda  
de piedra laja hasta llegar a una plaza  
que sirve para entrar al restaurante  
conformado por tres plataformas para  
lograr una mayor vista hacia el mar.

La cubierta es una gran palapa de palma  
y troncos manufacturados a la forma  
tradicional, protegida por un gran muro  
que sigue la pendiente del terreno  
y divide a las áreas de servicio.

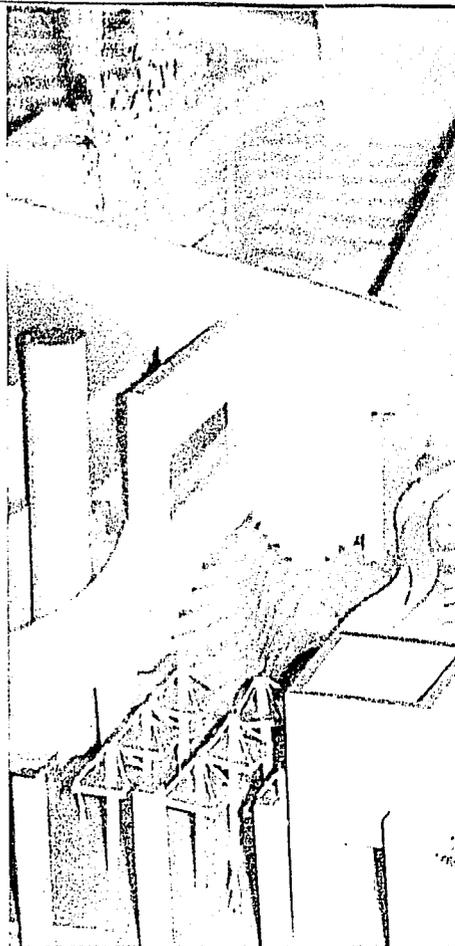


TESIS CON  
PALAPA DE ORIGEN

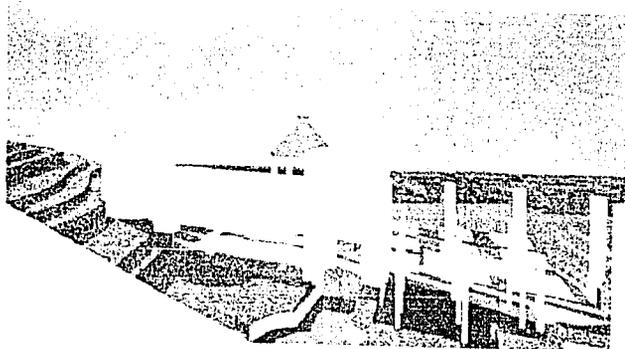


La terraza es un deck de madera con barandales de acero inoxidable. Se puede seguir bajando por otro camino de piedra para llegar al edificio que alberga al salón de usos múltiples y guardería, cuenta con servicios sanitarios bodega y cocineta.

El salón de usos múltiples está flanqueado por un muro inclinado perpendicular al del restaurante que se extiende al final, en el terreno para integrar los usos complementarios. Bajo estos espacios y aprovechando la pendiente natural del terreno, se ubica el cuarto de máquinas.



TESIS CON  
CALIFICACION

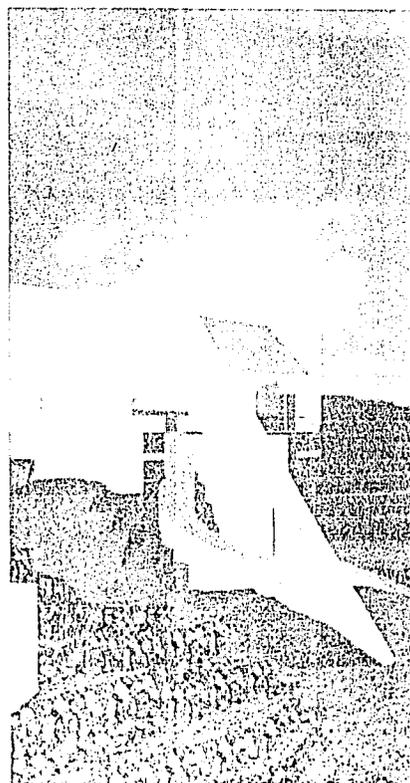


La zona de acceso a la zona de  
múltiples secciones de la  
escalera rodeando un círculo  
de concreto que funciona como  
una referencia más. También se  
puede llegar a la zona de acceso  
por un camino de piedra  
que llega hasta el suelo

VALLE DE GUATEMALA

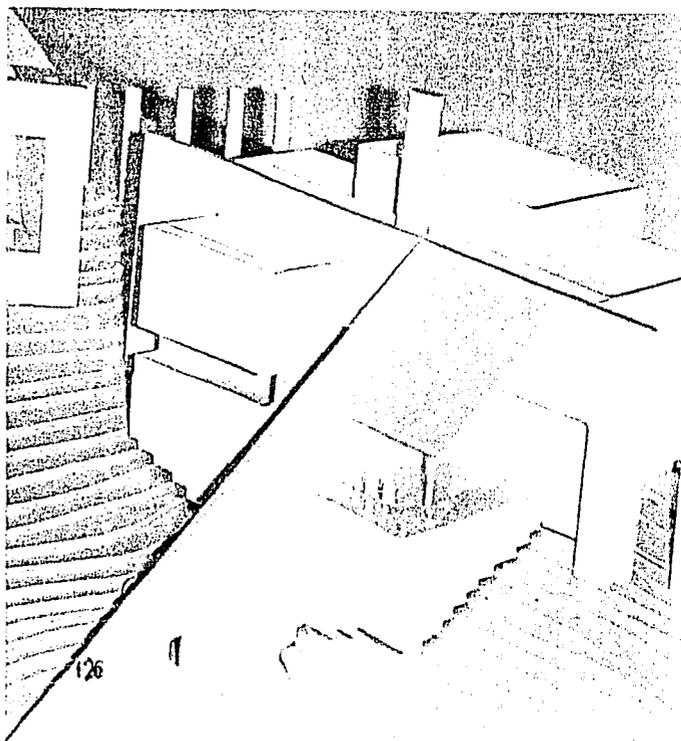
TRAVEL  
FALLS, MISSOURI

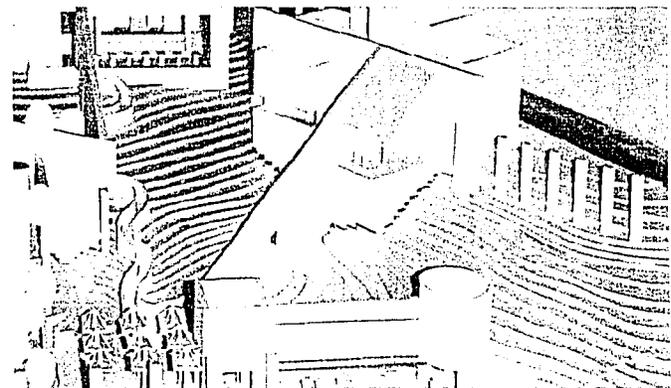
El spa tiene un gimnasio con solarium, cuenta con snack-terraza, dos cuartos de masajes individuales y uno de parejas, ambos con patio interior, sauna, tina y baños vestidores que tienen vapor y sauna cada uno.



La plaza de acceso está rodeada  
de una franja de piedra labrada  
en el control y vestíbulo están  
cubiertos por un domo pérgola  
con maderos de zapote que remata  
en uno de los lados hacia la sala  
y en el otro hacia el acceso con

TESS OOK  
PASEO DE LA...  
1977





TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

El espacio está los se relacionan

con unas columnas aisladas de

concreto pintadas en azul cobalto

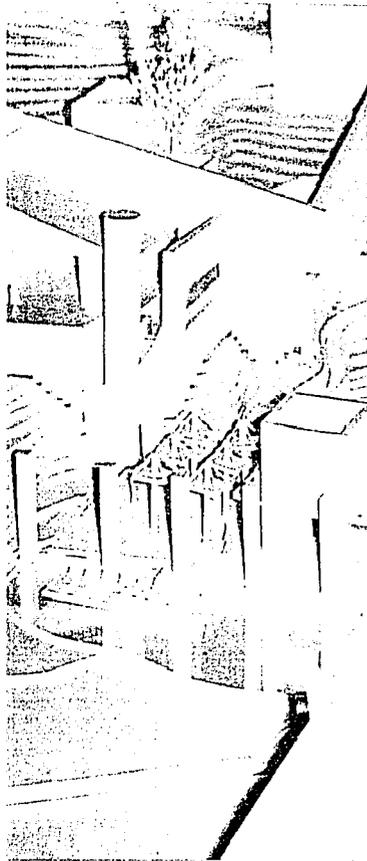
emergiendo del terreno natural

integrándose a su vez

De la plaza del spa continua la

idea de un muro inclinado que

rente la topografía y aterra la

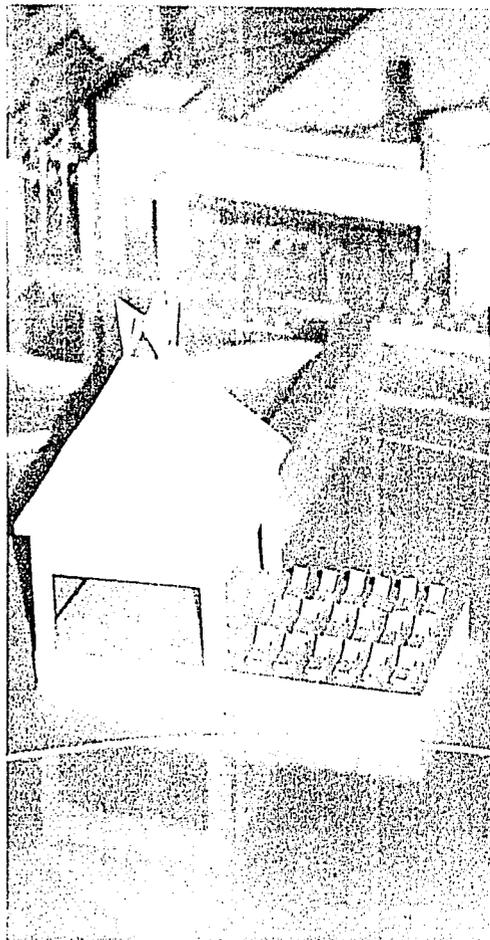


La gran plataforma de la alberca tiene un área sombreada para hamacas, una vereda cerquiada para tumbonas, una zona de asoleadero que busca generar varios ambientes: snack-bar, tres regaderas exteriores, una alberca de 120 mts. de profundidad con una península, también como a s e e a d e r . El agua se desborda hacia el mar y el azul de la misma se mimetiza con los tonos del paisaje.

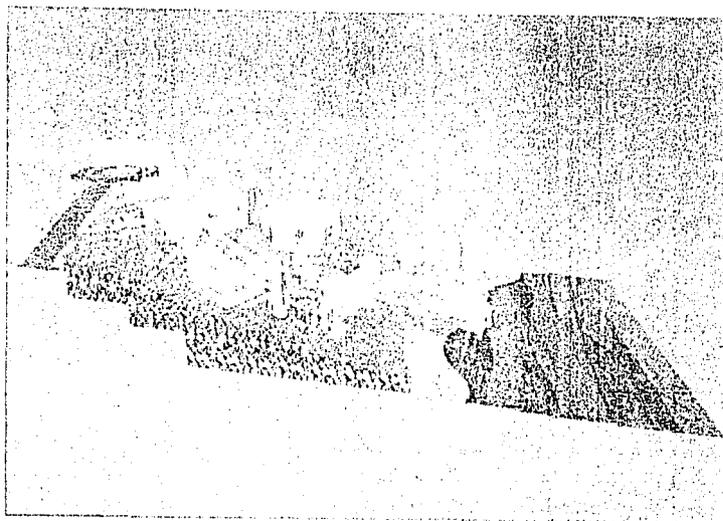
TESIS CON  
PALA DE ORIGEN

Del ascobatero se puede bajar por una brecha peatonal hasta un mirador circular de piedra donde se puede apreciar una perspectiva diferente de la costa. Un muelle de madera se ubica también sobre el mismo conjunto hasta extender a la zona de pedregal. El acceso a la playa solamente sirve para tener un mirador cubierto con una palapa y limitado por una valla de acero inoxidable y disfrutar de la gran vista.

TESIS CON  
FALLA DE CALIBRE



El conjunto se adapta a las  
formas del terreno, se construye  
sobre pilotajes y se niveliza  
con la cota del agua, otorgando un  
color terracota. Al mismo tiempo los  
elementos que forman y protagonizar  
se visten de azul. Todo se corona  
con una velaria como si fuera un  
g r a n p a r c o .



TESIS CON  
FALLA DE JUREN

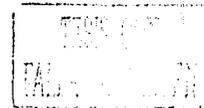
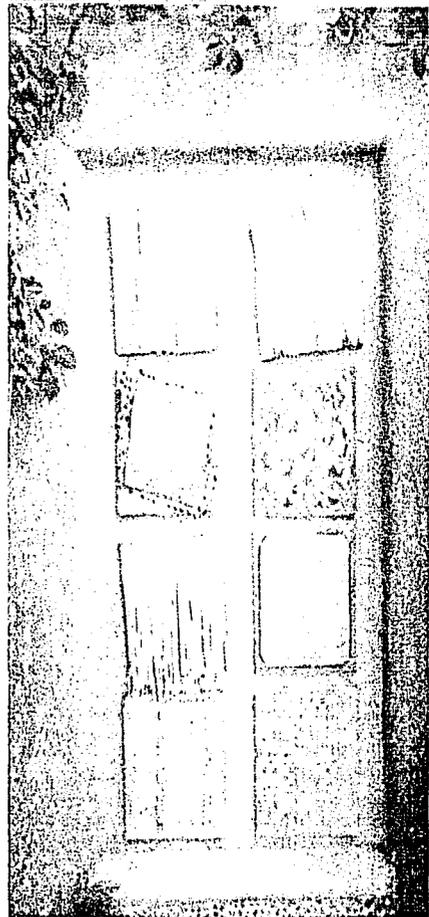
## MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

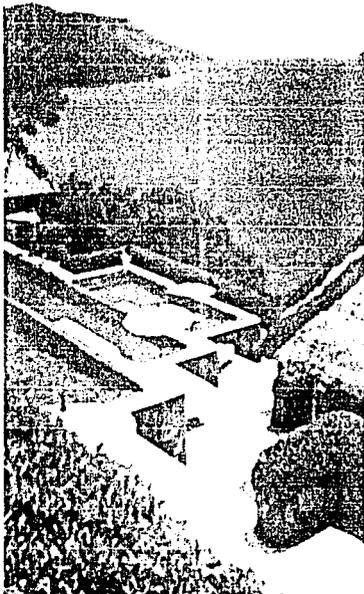
Para la construcción del club de playa los materiales

empleados del tipo de la idea de magnetizar los materiales

y responde a las necesidades climatológicas así como

ampliar los costos de obra





Para el tipo de los edificios se definió hacer sobre  
los muros conformados por movimiento de piedra y tierra  
con la sustentación por módulos prefabricados, ensambles  
de muros con membrana plástica tipo Keystone cimentaciones  
de la planta semientera, amarrada con madera y combinado  
con zapatas de concreto armado.

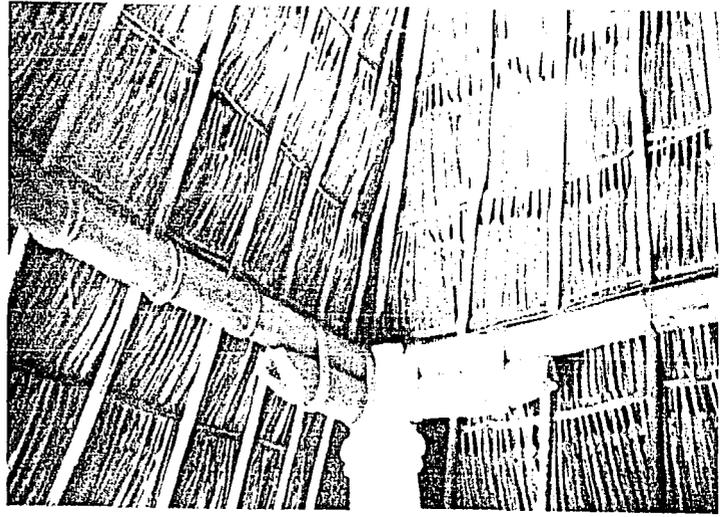
TESIS CON  
FALLA DE CALZADA

Los muros se construyen con bloques de concreto recubierto con acabado cemento-arena y agregado de arena seca terminado con pintura blanca para exteriores logrando así un aspecto agradable y de prestigio.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

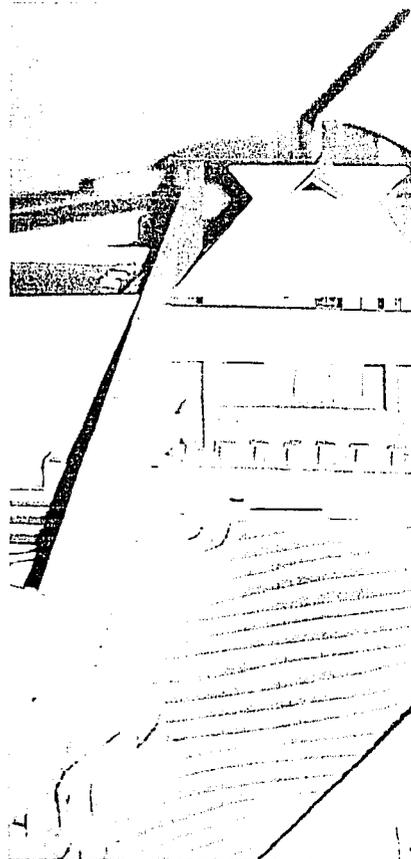


...  
por lasas...  
aligeradas...  
encima...  
las losas...  
palapas de palma...  
estructura de madera...  
o similar en cubiertas...  
velana curvada de polipropileno...  
con base poliéster, tensada...  
tubos anclados al piso en...  
el acceso principal.



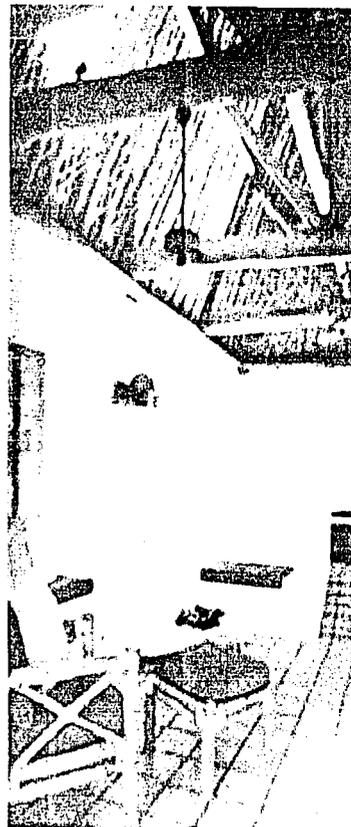
TESIS CON  
FOLIO DE ORIGEN

El sistema constructivo de la alberca se propone con el sistema empleado por el firma francesa Jean Desjardins, que consta de módulos plásticos encajados entre sí y fijados a ciertos puntos de un edificio. Las veredas entre edificios son de piedra del tipo conformas sinuosas y orgánicas adaptándose a la topografía irregular del terreno. Los pisos exteriores se construirán con concreto estampado combinado con tapetes y cenefas de piedra boa en diferentes tamaños y colores.



Los pisos interiores de cerámica nacional (intercerámico, diamante etc.) y los de puentes y terrazas con duela de madera tropical, magnone o similar, barandales de acero cold-rol con laca automotiva y cables de acero inoxidable. Puertas de tambor con bastidor de madera de pino y Inplay de 6 mms. cancelería con perfiles de aluminio anodizado. Los muebles y accesorios de baños también están propuestos con marcas nacionales (Ideal standard, Helvex).

TESIS CON  
FALLA DE CARGEN



**PROYECTO**

136-A

TESTE COM  
FALLA DE CABLEM



PLATA  
LARGA

CERRO LA PUERTA

PUNTA IXTAPA

BAHIA  
DEL  
PALMAR

SECCION " GOLF "

OCEANO PACIFICO

SECCION " LA ROCA "

SECCION " CANTIL "

OCEANO PACIFICO



FAULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

TÍTULO: PLANO DE LOCALIZACIÓN

FECHA: 1980

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

PROFESOR: DR. JOSÉ GARCÍA

ALUMNO: JOSÉ GARCÍA

ASIGNATURA: ARQUITECTURA

TESIS CON  
FALLA DE ...

# CLUB DE PLAYA

137-A

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

♦ T.1. MOD. PISO DE PISO TERMINADO  
EL PISO CON CORRESPOND. A PISO  
ELLO DEL PLANO REPRESENTATIVO  
- VERIFICAR COTAS DE CIMA  
- LAS COTAS Hacia EL CERRO

REFERENCIA DE PLANOS :

A-01 PLANTA ARQUITECTÓNICA DE COLONIA  
A-02 PLANTA SEMEJO DE COLONIA  
A-03 CORTA GENERAL  
A-04 FACHADA GENERAL  
A-05 FACHADA

APÉNDICE

GRUPOS CONTRAMUR

GRUPO 1  
GRUPO 2  
GRUPO 3  
GRUPO 4  
GRUPO 5  
GRUPO 6  
GRUPO 7  
GRUPO 8  
GRUPO 9  
GRUPO 10  
GRUPO 11  
GRUPO 12  
GRUPO 13  
GRUPO 14  
GRUPO 15  
GRUPO 16  
GRUPO 17  
GRUPO 18  
GRUPO 19  
GRUPO 20  
GRUPO 21  
GRUPO 22  
GRUPO 23  
GRUPO 24  
GRUPO 25  
GRUPO 26  
GRUPO 27  
GRUPO 28  
GRUPO 29  
GRUPO 30  
GRUPO 31  
GRUPO 32  
GRUPO 33  
GRUPO 34  
GRUPO 35  
GRUPO 36  
GRUPO 37  
GRUPO 38  
GRUPO 39  
GRUPO 40  
GRUPO 41  
GRUPO 42  
GRUPO 43  
GRUPO 44  
GRUPO 45  
GRUPO 46  
GRUPO 47  
GRUPO 48  
GRUPO 49  
GRUPO 50  
GRUPO 51  
GRUPO 52  
GRUPO 53  
GRUPO 54  
GRUPO 55  
GRUPO 56  
GRUPO 57  
GRUPO 58  
GRUPO 59  
GRUPO 60  
GRUPO 61  
GRUPO 62  
GRUPO 63  
GRUPO 64  
GRUPO 65  
GRUPO 66  
GRUPO 67  
GRUPO 68  
GRUPO 69  
GRUPO 70  
GRUPO 71  
GRUPO 72  
GRUPO 73  
GRUPO 74  
GRUPO 75  
GRUPO 76  
GRUPO 77  
GRUPO 78  
GRUPO 79  
GRUPO 80  
GRUPO 81  
GRUPO 82  
GRUPO 83  
GRUPO 84  
GRUPO 85  
GRUPO 86  
GRUPO 87  
GRUPO 88  
GRUPO 89  
GRUPO 90  
GRUPO 91  
GRUPO 92  
GRUPO 93  
GRUPO 94  
GRUPO 95  
GRUPO 96  
GRUPO 97  
GRUPO 98  
GRUPO 99  
GRUPO 100

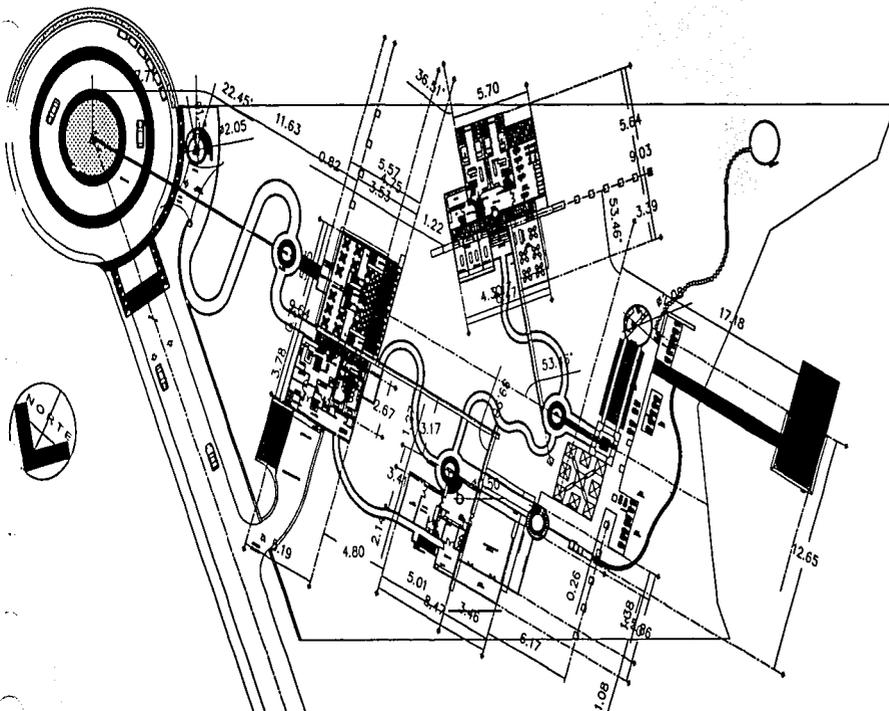


Table with 2 columns and 10 rows, likely a schedule of materials or specifications.

LEYENDA: DESCRIPCIÓN - RESPONSALES

CLUB DE PLAYA  
COMPLEJO CONTRAMUR  
BOLSA DE

SISTEMAS ANALÓGICOS



Table with 2 columns and 10 rows, likely a schedule of materials or specifications.

TESIS CON  
FALLA DE CUBIERN





ESCUELA 1 0108

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUJAFAN, VIZCAYA

ESQUEMA 1 0108

♦ A-1: PLANTA TIPO DE PISO TERMINADO  
A: NIVEL DEL CONCRETO A NIVEL  
ELSO DEL PLANO TOPOGRAFICO

- VERIFICAR COTAS DE OBRAS  
- LAS COTAS SON A OBRAS

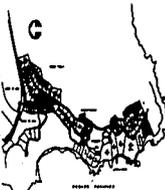
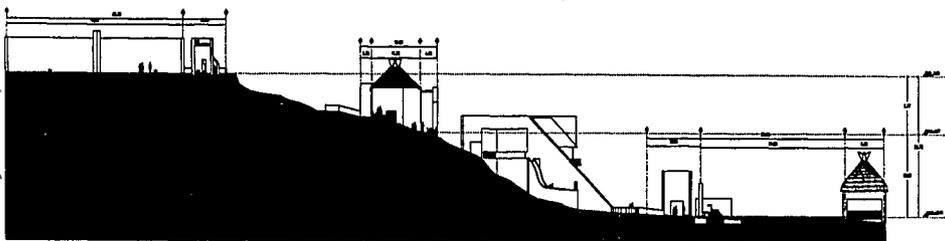
REFERENCIA DE PLANOS:

A-01 PLANTA ARQUITECTONICA DE COLANTE  
A-02 PLANTA TIPO DE CONCRETO  
A-03 OBRAS GENERALES  
A-04 FICHAS DE OBRAS  
A-05 TOPOGRAFICO

AREAS

SECCIONES CONTIGUAS

Superficie: 100 m<sup>2</sup>  
Volumen: 100 m<sup>3</sup>  
Peso: 100 t



\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

PROYECTO DE ARQUITECTURA - DEFENSIVA

PROYECTO DE ARQUITECTURA

CLUB DE PLAYA

UBICACION: VIZCAYA

PROYECTO DE ARQUITECTURA

TESIS CON  
FALDA DE LICEN



ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

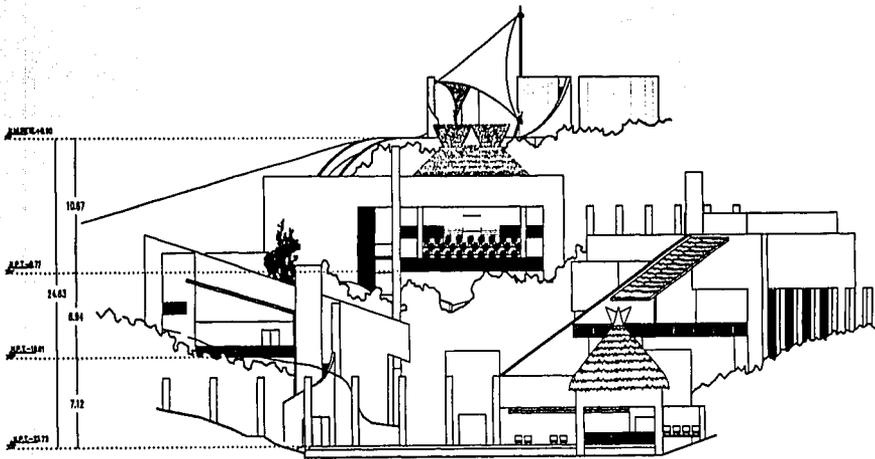
♦ N.P.T. INDICA NIVEL DE PISO TERMINADO  
EL NIVEL QUE CORRESPONDE AL NIVEL  
CERO DEL PLANO REPRESENTADO  
- SIGNIFICAN COTAS EN METROS  
- LAS COTAS SON EN DECIMALES

REFERENCIA DE PLANOS :

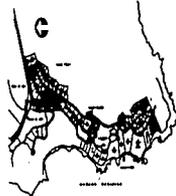
A-00 PLANTA ARQUITECTÓNICA DE CONJUNTO  
A-01 PLANTA SECCION DE CONJUNTO  
A-02 COTE GENERAL  
A-03 FACHADA GENERAL  
A-04 REPRESENTATIVO

AREAS

CONJUNTO CONTRAMAR



FACHADA PONIENTE  
GENERAL



\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

PROYECTO DE OBRAS DE RECONSTRUCCIÓN Y REFORMA

PROYECTO: REFORMA

UBICACIÓN: CLUB DE PLAYA

PROYECTO: CONTRAMAR

PROYECTO: FACHADA GENERAL

PROYECTO: REFORMA

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
LIRIAPÁN, MICHOACÁN

SECCIONES Y VISTAS

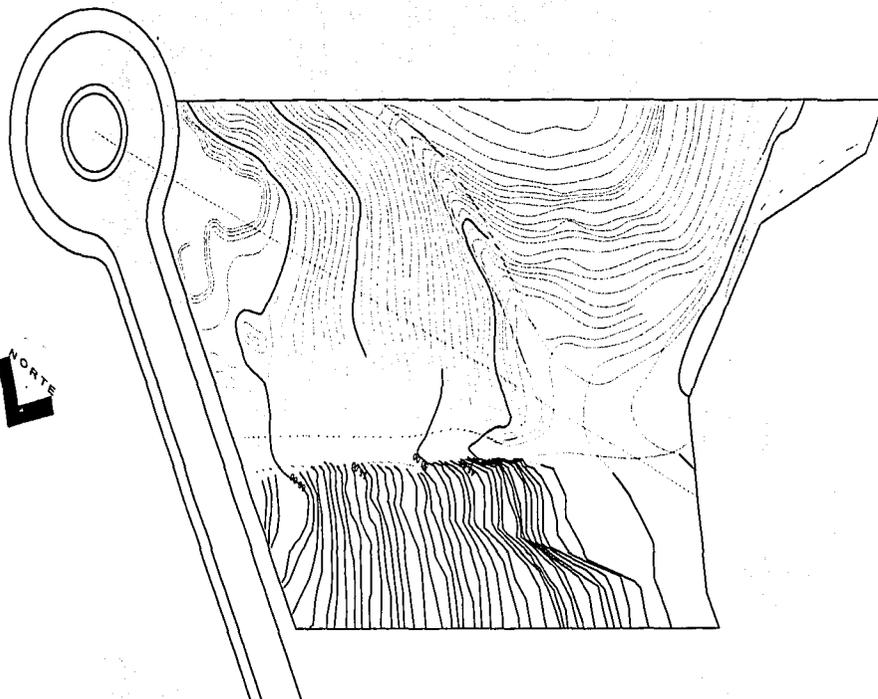
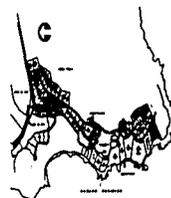
- ♦ A.P.T. INDICA NIVEL DE PISO TERMINADO
- EL NIVEL QUE CORRESPONDE AL NIVEL
- PLANO DEL PLANO REPRESENTADO
- NIVEL DEL CENTRO DE GRAVITACIÓN
- LAS COTAS SON EN METROS

REFERENCIA DE PLANOS :

- A-00 PLANO METEOROLOGICO DE CONSULTA
- A-01 PLANO BANCOS DE SOLARIS
- A-02 COTE BANCOS
- A-03 FACHADA INTERNA
- A-04 REPRESENTADO

AREAS

CUBIERTAS, CONTRAMAR	
100	100
200	200
300	300
400	400
500	500
600	600
700	700
800	800
900	900
1000	1000



PROYECTO	FECHA

PROYECTO: DESCRIPCIÓN - REFERENCIAS

CLUB DE PLAYA  
CALLE DE...

SISTEMAS ANALÓGICOS

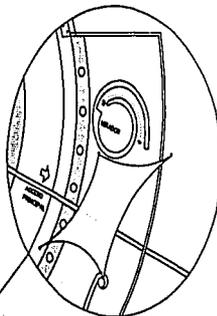
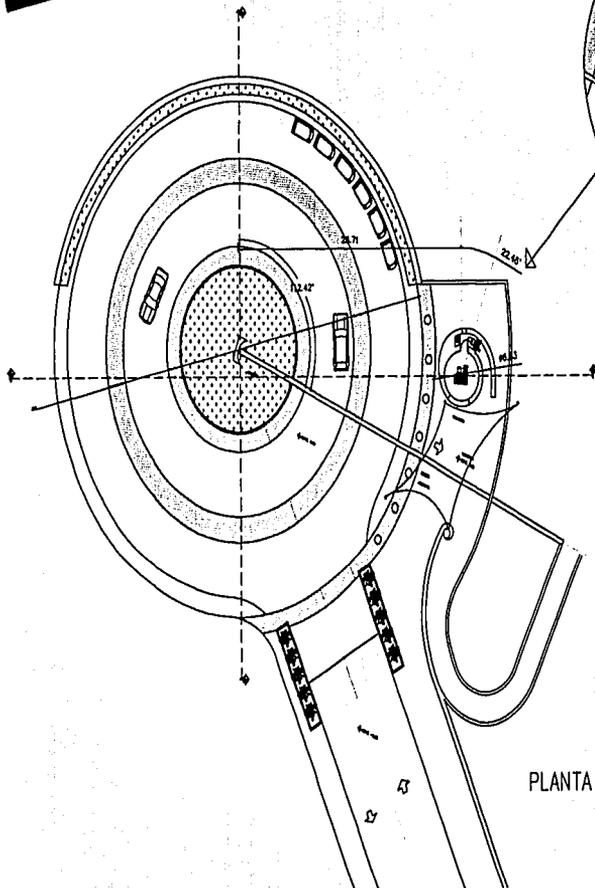


1. Nombre y descripción del proyecto  
 2. Fecha de inicio  
 3. Lugar de ejecución  
 4. Tipo de obra  
 5. Nombre del arquitecto  
 6. Nombre del propietario  
 7. Nombre del contratista  
 8. Nombre del supervisor

9. Escala: 1:500  
 10. Fecha: 2000  
 11. Lugar: Liriapán, Michoacán

TESIS CON  
CALLE DE...

NORTE



PLANTA DE TECHOS

PLANTA ARQUITECTONICA



FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON BOSCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

SEALADO Y NOTE  
 \* N.P.E. INDICA NIVEL DE PISO TERMINADO  
 EL NIVEL DEL FONDO DEL PLANO  
 EL NIVEL DEL PLANO REFERENCIAL  
 - INDICAR COTAS DE CIMA  
 - LAS COTAS SON 0.00

REFERENCIA DE PLANOS:  
 AC-01 PLANTA ARQUITECTONICA  
 AC-02 FACHADA SEVERALES

CIRCULO CENTRALIZADO



\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

PROYECTO: \_\_\_\_\_

CLUB DE PLATA

PROYECTO CENTRALIZADO

PLANTA ARQUITECTONICA

TESIS CON  
FALSA COPIA







ESTADO LIBRE SOBERANO DE GUERRERO

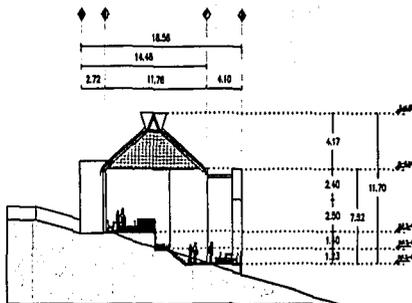
FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

PROYECTO: CLUB DE PLAYA  
1.47.1. JACA VUELVE POR STRANCO  
B. NIVELADO CORRESPONDIENTE AL NIVEL  
ESTADO DEL PLANO ESPAGNOL

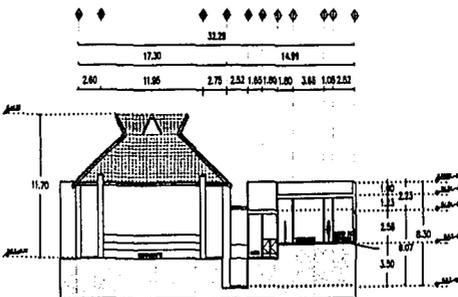
REFERENCIA DE PLANOS:

R-01 PLANTA ARQUITECTÓNICA  
R-02 PLANOS DE TIPOS  
R-03 CORTES VERTICALES

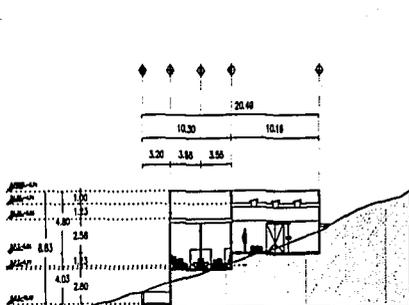
GRUPOS CONTRACTUAL



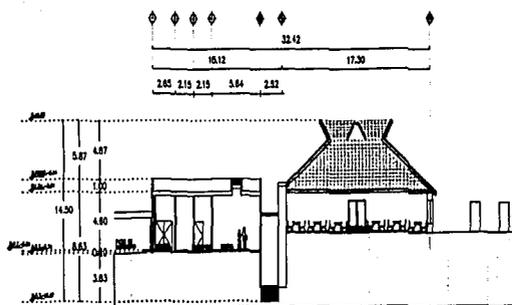
CORTE 1-1'



CORTE 2-2'



CORTE 3-3'



CORTE 4-4'

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

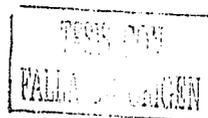
PROYECTO: CLUB DE PLAYA

CLUB DE PLAYA

PROYECTO

CORTES GENERALES

CLUB DE PLAYA





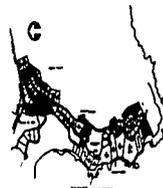
FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAR, MICHACÁN

PROYECTO: CLUB DE PLAYA  
1.2.1.2. RECONSTRUCCIÓN DEL PISO TERMINADO  
EL NIVEL DEL COEFICIENTE AL NIVEL  
CLAS. DE PLANO: TERNARIO

REFERENCIA DE PLANOS:

R-01 PLANTA ARCHITECTÓNICA  
R-02 PLANTA DE TIPO  
R-03 CORTES Y FACHADAS

ORGANIZACION



PROFESOR	PROFESOR	PROFESOR

PROFESOR RESPONSABLE: RESPONSABLE

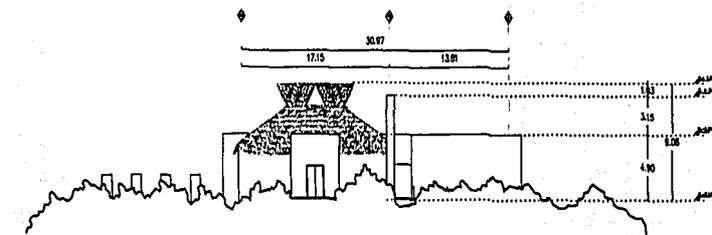
CLUB DE PLAYA

ORGANIZACION

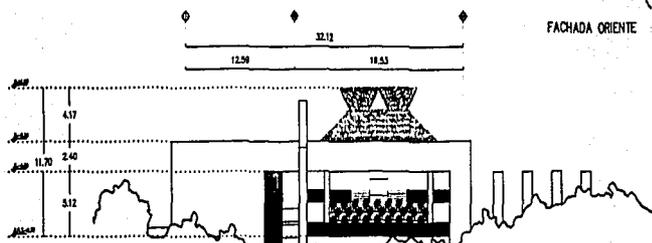
PROYECTO

FACHADAS

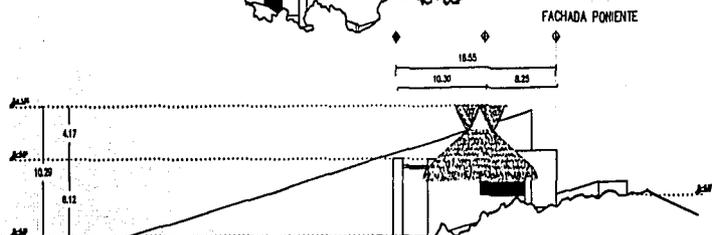
PROYECTO



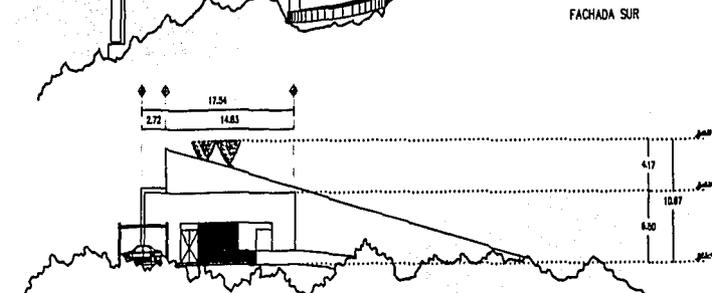
FACHADA ORIENTE



FACHADA PONIENTE

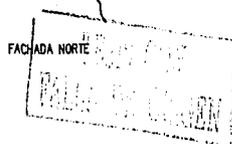


FACHADA SUR



FACHADA NORTE

147



R-03









ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

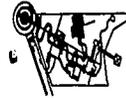
FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

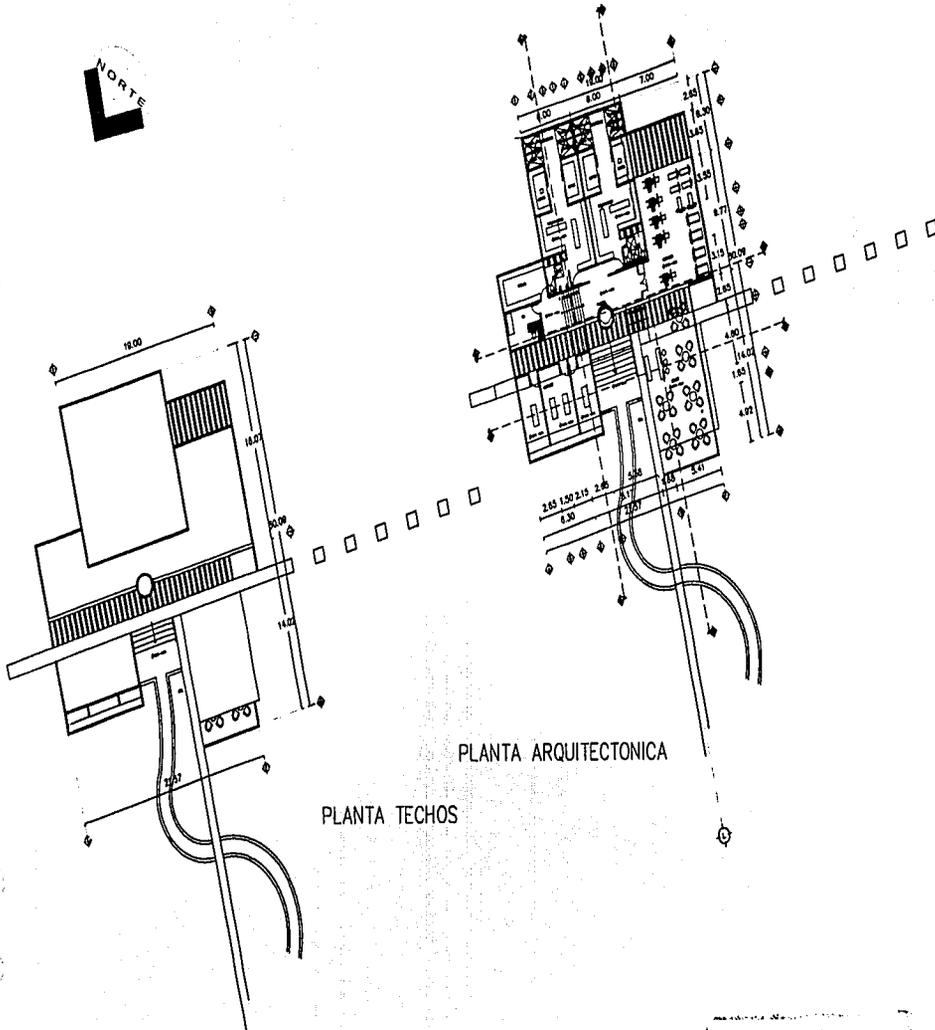
1. N.P. PLANTA NIVEL DE FINISADO  
2. N.P. NIVEL DE CORTEZ  
3. N.P. NIVEL DE PLANO DE CIMENTACIÓN

SPA-01 PLANTA BAJA Y PLANTA DE TECHOS  
SPA-02 CORTEZ  
SPA-03 FACHADAS

ORDENES CONTINUAR



PLANTA BAJA Y PLANTA DE TECHOS



PLANTA ARQUITECTONICA

PLANTA TECHOS







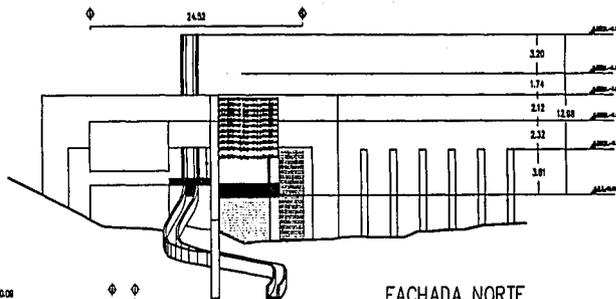
Escuela y sede

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

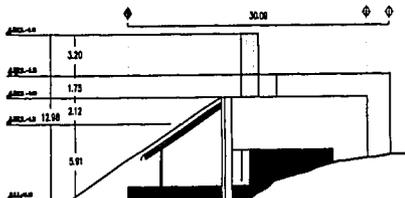
PROFESOR: MIGUEL Y RIVERA  
ALF. - BOCA PUEL DE LOS RINCONES  
E. PUEL, S.C. CONDOMINIO A. PUEL  
CLUB DEL PLANO TOPOGRAFICO

SPA-01 PLANTA BAJA Y PLANTA DE TECHO  
SPA-02 CORTES  
SPA-03 FACHADAS

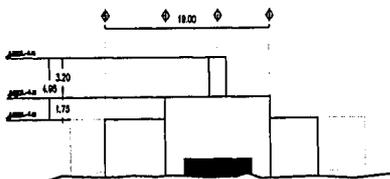
CIRCOS CONTRAMAR



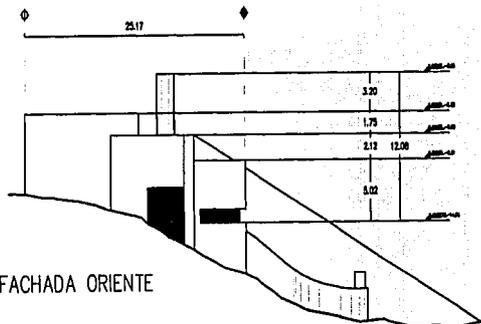
FACHADA NORTE



FACHADA PONIENTE



FACHADA SUR



FACHADA ORIENTE



Tabla de datos de proyecto con líneas horizontales para ingresar información.

PROFESOR: MIGUEL Y RIVERA

CLUB DE PLAYA

CIRCOS CONTRAMAR

FACHADAS

PLANTA BAJA

PLANTA DE TECHO

PROFESOR: MIGUEL Y RIVERA

CLUB DE PLAYA

CIRCOS CONTRAMAR

FACHADAS

PLANTA BAJA

PLANTA DE TECHO

PROFESOR: MIGUEL Y RIVERA

CLUB DE PLAYA

CIRCOS CONTRAMAR

FACHADAS

PLANTA BAJA

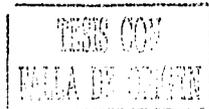
PLANTA DE TECHO

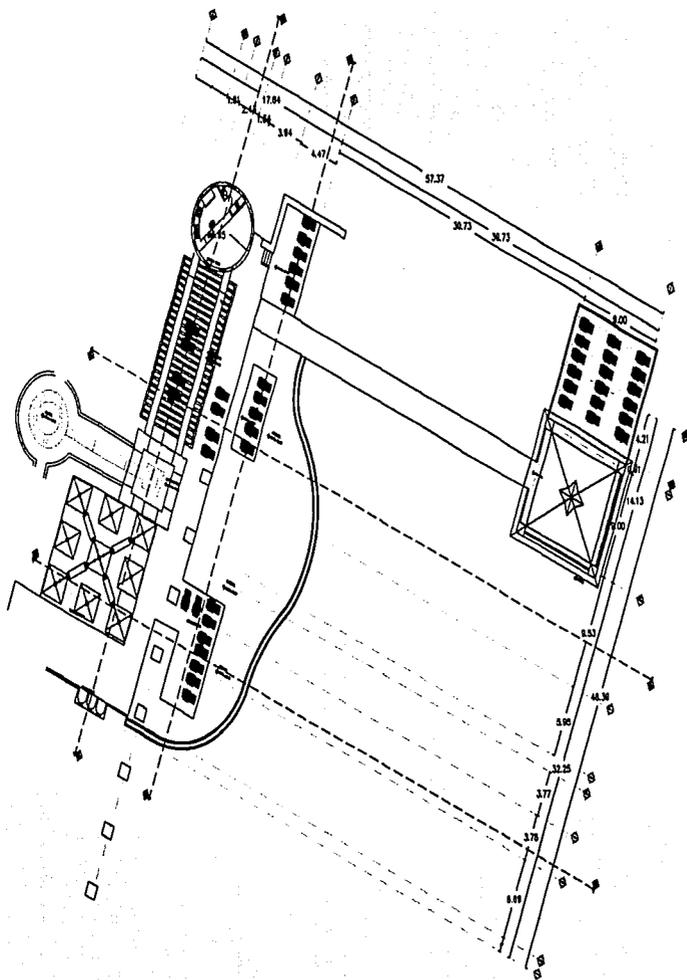
PROFESOR: MIGUEL Y RIVERA

CLUB DE PLAYA

CIRCOS CONTRAMAR

FACHADAS





FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

PROYECTO DE PLANTAS Y SECCIONES  
AL-01: PLANTA DE PISO DE PISO COMUNICACION  
AL-02: PLANTA DE PISO COMUNICACION  
AL-03: SECCIONES  
AL-04: SECCIONES

REFERENCIA DE PLANOS:  
AL-01 PLANTA ARQUITECTONICA  
AL-02 PLANTA DE PISO  
AL-03 SECCIONES  
AL-04 SECCIONES

PROYECTO CONTRA



\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

PROYECTO DE PLANTAS Y SECCIONES

154

PROYECTO DE PLANTAS Y SECCIONES  
PLANTA DE PISO

AL-01

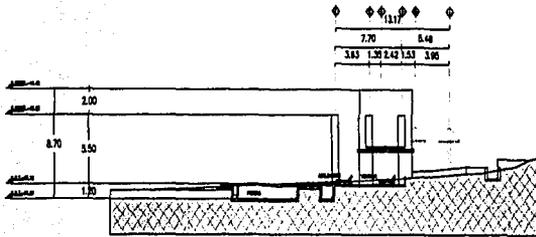


FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

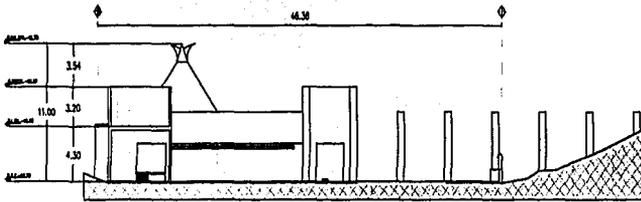
PROYECTO: CLUB DE PLAYA  
AUT. 1974. FOLIO 02 DEL PLANO GENERAL  
E. IVILL. S. DE CONFORME AL IVILL.  
E. DE PLANO GENERAL

INDICACION DE PLANOS:  
AL-01 PLANTA ARQUITECTÓNICA  
AL-02 PLANTA DE TECHOS  
AL-03 CORTE  
AL-04 FACIADAS

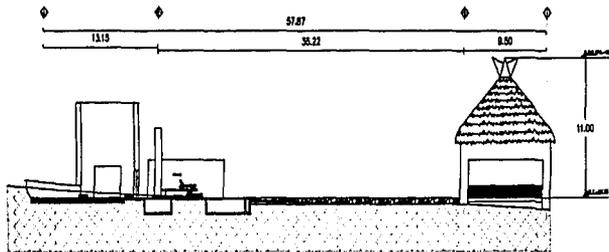
CROCAS CONTRAMAR



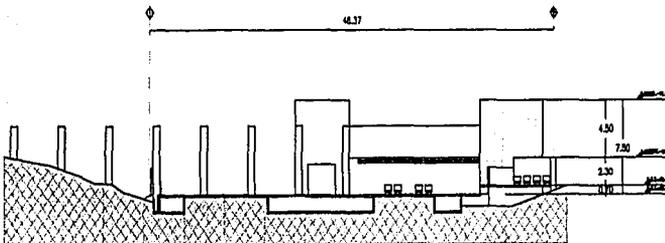
CORTE 1-1



CORTE 2-2



CORTE 3-3



CORTE 4-4



PROYECTO: CLUB DE PLAYA  
AUT. 1974. FOLIO 02 DEL PLANO GENERAL  
E. IVILL. S. DE CONFORME AL IVILL.  
E. DE PLANO GENERAL

PROYECTO: CLUB DE PLAYA  
AUT. 1974. FOLIO 02 DEL PLANO GENERAL  
E. IVILL. S. DE CONFORME AL IVILL.  
E. DE PLANO GENERAL



PROYECTO: CLUB DE PLAYA  
AUT. 1974. FOLIO 02 DEL PLANO GENERAL  
E. IVILL. S. DE CONFORME AL IVILL.  
E. DE PLANO GENERAL







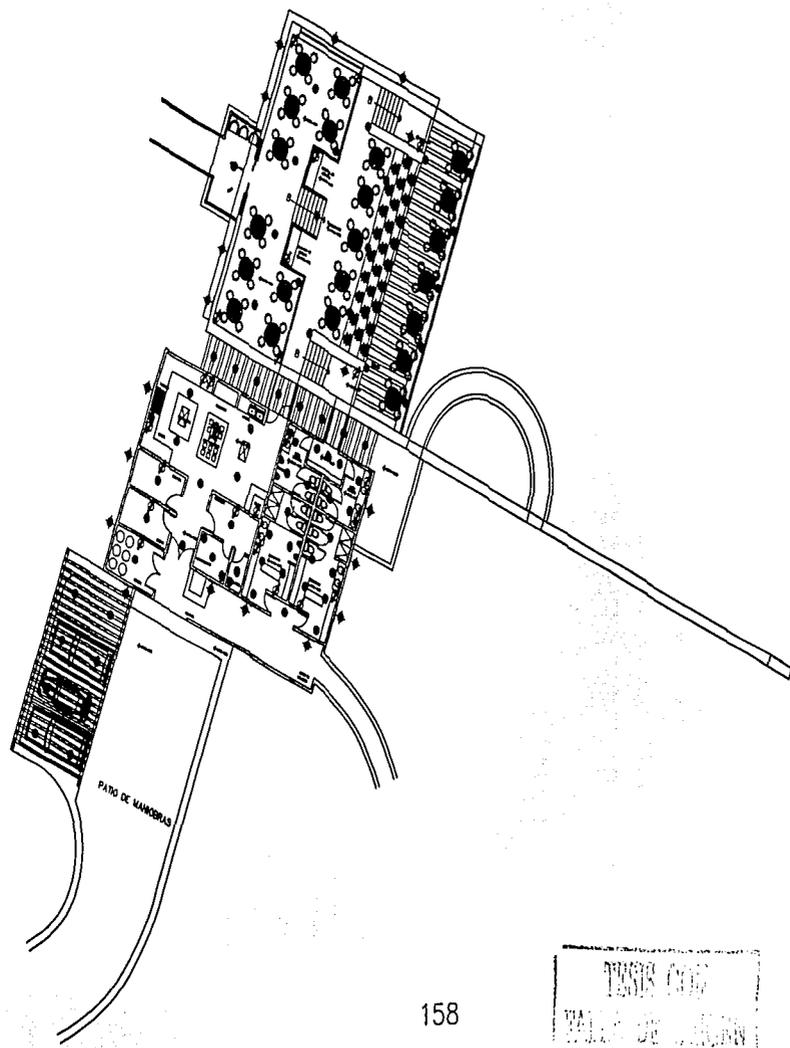


ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

PROYECTO 1-02

1. S.I. BOSA INÉS DE ROS ENRIQUET  
E. ING. EN CONSTRUCCIÓN AL. INE.  
E. LEO DEL PUÑO TORREBLADON



REFERENCIA DE PLANOS :

- AC-1-01 INSTALACIONES ACCESO PRINCIPAL
- IR-1-02 INSTALACIONES RESTAURANTE
- UM-1-03 INSTALACIONES USOS MULTIPLES
- SP-1-04 INSTALACIONES SPA
- AL-1-05 INSTALACIONES PISCINA

SIMBOLOGIA

- EMPOTRABLE A PLAFON, BAJO VOLTAJE DE 30W
- WCA. ANTARES MOD. 1002
- EMPOTRADA, OROSCIBLE DE BAJO VOLTAJE 30W
- WCA. ANTARES MOD. 1018
- MARIPOSA CON LAMPARA DE HALOGENA DE 50 W
- WCA. CONSTRUJAL MOD. BETA CLAVE 64/15
- CARILLO EMPOTRABLE A MURO
- CON FOCO DE 45 W EN SOCKET DE PORCELANA VER DETALLE
- REFLECTOR SUMERGIBLE DE 150W
- REFLECTOR DE LUZ DE LLAMA DE 150 W
- REFLECTOR EMPOTRABLE DE SUELO DE 35 W
- WCA. ANTARES MOD. PIEDR LUSON
- APARADOR SEMBLA WCA. LEDRARD
- MOD. COLLECTION 1 PLACA 600 51
- INTERRUPTOR 600 00
- APARACION DE 3 VAS. O DE ESCALERA WCA LEDRARD
- MOD. COLLECTION 2 PLACA 600 53
- INTERRUPTORES 600 00
- INTERRUPTOR DE FUENTE

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

PLAN DE ACERCIAMIENTO, OBSERVACIONES Y OBSERVACIONES

PROYECTO: \_\_\_\_\_

CLUB DE PLATA

GRUPO DE PLANTAS

PROYECTO 1-02  
CLUB DE PLATA

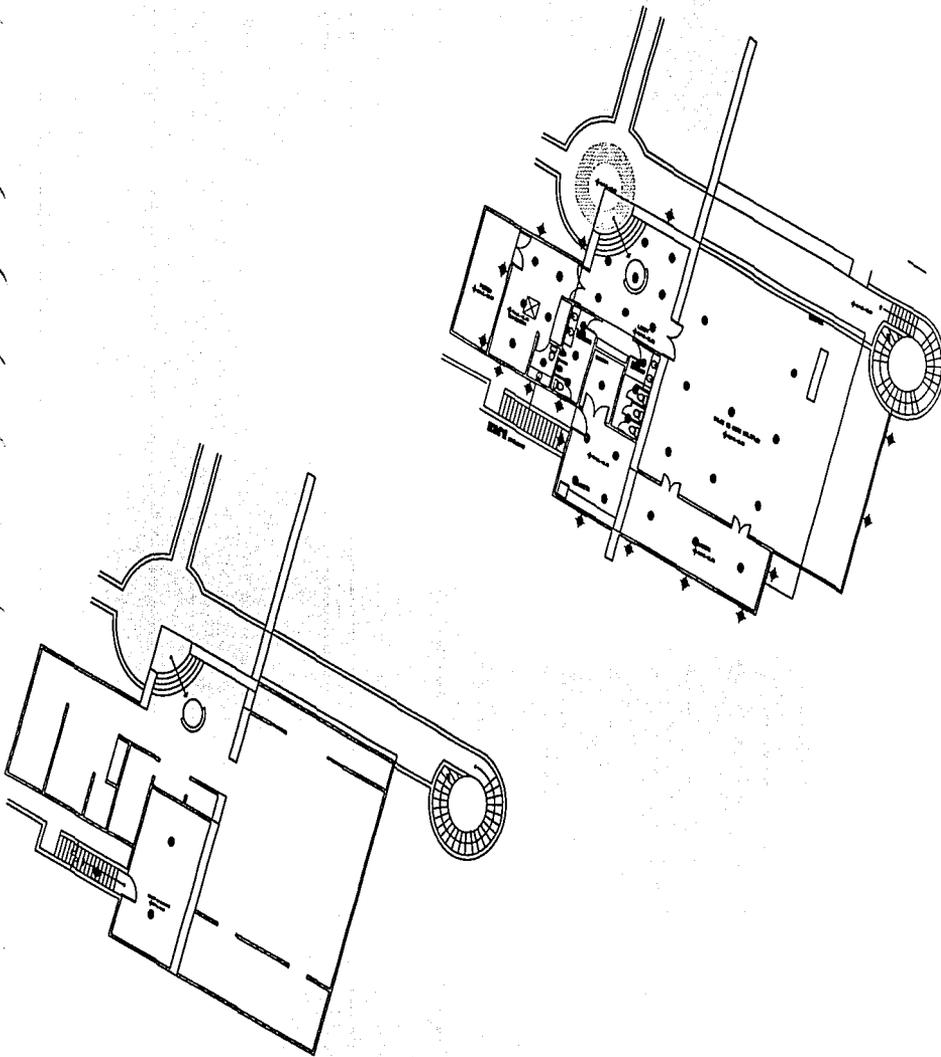


ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

SECCION 1 8086

PLAN DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS  
DE UN CLUB DE PLAYA EN UN HOTEL  
EN EL PUEBLO DE URUAPAN



REFERENCIA DE PLANOS:

- AC-I-01 INSTALACIONES ACCESO PRINCIPAL
- R-I-02 INSTALACIONES RESTAURANTE
- UM-I-03 INSTALACIONES USOS MÚLTIPLES
- SP-I-04 INSTALACIONES SPA
- AL-I-08 INSTALACIONES PISCINA

SIMBOLOGÍA

- EMPOTRABLE A PLAZÓN BAJA VOLTAJE DE 50W  
MCA. ANTARES MOD. 1012
- EMPOTRADA DOBLE DE BAJA VOLTAJE 30W  
MCA. ANTARES MOD. 1019
- ◀ APOTANTE CON LAMPARA DE HALOGENA DE 50 W  
MCA. CONTROLIA. MOD. SETA CLAVE 84/85
- CABLEDO EMPOTRABLE A MURO  
CON FORD DE 40 W EN SOCKET DE  
PORCELANA. VER DETALLE
- REFLECTOR SENSIBLE DE 150W
- ◀ REFLECTOR DE LUZ DE LUJA DE 150 W
- REFLECTOR EMPOTRABLE DE 35 W DE 35 W  
MCA. ANTARES MOD. PANTO LINDAS
- APAGADOR SENCILLO MCA. LEOPARD  
MCA. COLLECTION 3 PLACA 848 83  
INTERRUPTOR 848 83
- APAGADOR DE 3 MAS. O DE ESCALERA MCA. LEOPARD  
MCA. COLLECTION 3 PLACA 848 83  
INTERRUPTOR 848 83
- INTERRUPTOR DE FUENTE

PROYECTO: CLUB DE PLAYA

PROYECTANTE: [ ]



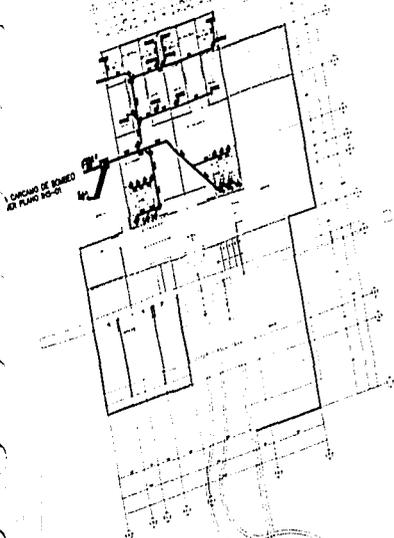




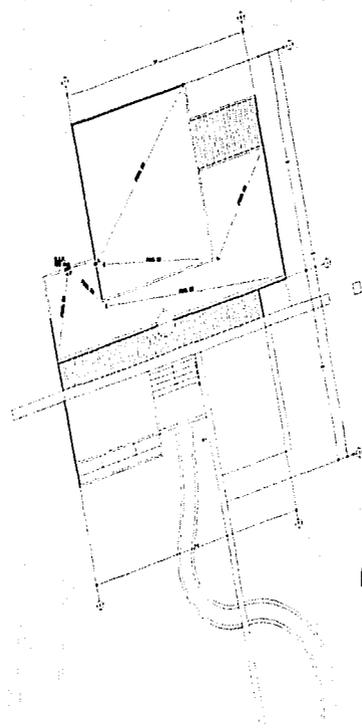








PLANTA ARQUITECTONICA



PLANTA TECHOS



FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUPAN, VIZCAYA

1. PLAN DE BARRIO DE PROYECTO  
2. PLAN DE BARRIO DE PROYECTO  
3. PLAN DE BARRIO DE PROYECTO

- LEGENDA**
- 1 — ALBERGUE A ACCESO PRINCIPAL
  - 2 — ALBERGUE A RESTAURANTE
  - 3 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 4 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 5 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 6 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 7 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 8 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 9 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 10 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 11 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 12 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 13 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 14 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 15 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 16 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 17 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 18 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 19 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 20 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 21 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 22 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 23 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 24 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 25 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 26 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 27 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 28 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 29 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 30 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 31 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 32 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 33 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 34 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 35 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 36 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 37 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 38 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 39 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 40 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 41 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 42 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 43 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 44 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 45 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 46 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 47 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 48 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 49 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 50 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 51 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 52 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 53 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 54 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 55 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 56 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 57 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 58 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 59 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 60 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 61 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 62 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 63 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 64 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 65 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 66 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 67 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 68 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 69 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 70 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 71 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 72 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 73 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 74 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 75 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 76 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 77 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 78 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 79 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 80 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 81 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 82 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 83 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 84 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 85 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 86 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 87 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 88 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 89 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 90 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 91 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 92 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 93 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 94 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 95 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 96 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 97 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 98 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 99 — ALBERGUE A ACCESO SUR
  - 100 — ALBERGUE A ACCESO SUR

NOTA:  
EL DISEÑO DE LA OBRA  
SE HA HECHO EN  
CONFORMIDAD CON  
LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN LA INSTRUCCION  
DE PROYECTO DE LA UNIVERSIDAD DON VASCO  
DE VIZCAYA Y EN LA VIGENCIA EN SU VIGENCIA  
DE LA OBRA.

**PLANO DE REFERENCIA**

ESPALDAR DE ACCESO SUR	100-01
ESPALDAR SUR	100-02
ESPALDAR SUR	100-03
ESPALDAR SUR	100-04
ESPALDAR SUR	100-05
ESPALDAR SUR	100-06
ESPALDAR SUR	100-07
ESPALDAR SUR	100-08
ESPALDAR SUR	100-09
ESPALDAR SUR	100-10
ESPALDAR SUR	100-11
ESPALDAR SUR	100-12
ESPALDAR SUR	100-13
ESPALDAR SUR	100-14
ESPALDAR SUR	100-15
ESPALDAR SUR	100-16
ESPALDAR SUR	100-17
ESPALDAR SUR	100-18
ESPALDAR SUR	100-19
ESPALDAR SUR	100-20
ESPALDAR SUR	100-21
ESPALDAR SUR	100-22
ESPALDAR SUR	100-23
ESPALDAR SUR	100-24
ESPALDAR SUR	100-25
ESPALDAR SUR	100-26
ESPALDAR SUR	100-27
ESPALDAR SUR	100-28
ESPALDAR SUR	100-29
ESPALDAR SUR	100-30
ESPALDAR SUR	100-31
ESPALDAR SUR	100-32
ESPALDAR SUR	100-33
ESPALDAR SUR	100-34
ESPALDAR SUR	100-35
ESPALDAR SUR	100-36
ESPALDAR SUR	100-37
ESPALDAR SUR	100-38
ESPALDAR SUR	100-39
ESPALDAR SUR	100-40
ESPALDAR SUR	100-41
ESPALDAR SUR	100-42
ESPALDAR SUR	100-43
ESPALDAR SUR	100-44
ESPALDAR SUR	100-45
ESPALDAR SUR	100-46
ESPALDAR SUR	100-47
ESPALDAR SUR	100-48
ESPALDAR SUR	100-49
ESPALDAR SUR	100-50
ESPALDAR SUR	100-51
ESPALDAR SUR	100-52
ESPALDAR SUR	100-53
ESPALDAR SUR	100-54
ESPALDAR SUR	100-55
ESPALDAR SUR	100-56
ESPALDAR SUR	100-57
ESPALDAR SUR	100-58
ESPALDAR SUR	100-59
ESPALDAR SUR	100-60
ESPALDAR SUR	100-61
ESPALDAR SUR	100-62
ESPALDAR SUR	100-63
ESPALDAR SUR	100-64
ESPALDAR SUR	100-65
ESPALDAR SUR	100-66
ESPALDAR SUR	100-67
ESPALDAR SUR	100-68
ESPALDAR SUR	100-69
ESPALDAR SUR	100-70
ESPALDAR SUR	100-71
ESPALDAR SUR	100-72
ESPALDAR SUR	100-73
ESPALDAR SUR	100-74
ESPALDAR SUR	100-75
ESPALDAR SUR	100-76
ESPALDAR SUR	100-77
ESPALDAR SUR	100-78
ESPALDAR SUR	100-79
ESPALDAR SUR	100-80
ESPALDAR SUR	100-81
ESPALDAR SUR	100-82
ESPALDAR SUR	100-83
ESPALDAR SUR	100-84
ESPALDAR SUR	100-85
ESPALDAR SUR	100-86
ESPALDAR SUR	100-87
ESPALDAR SUR	100-88
ESPALDAR SUR	100-89
ESPALDAR SUR	100-90
ESPALDAR SUR	100-91
ESPALDAR SUR	100-92
ESPALDAR SUR	100-93
ESPALDAR SUR	100-94
ESPALDAR SUR	100-95
ESPALDAR SUR	100-96
ESPALDAR SUR	100-97
ESPALDAR SUR	100-98
ESPALDAR SUR	100-99
ESPALDAR SUR	100-100

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

PROYECTO DE OBRA DE CONSTRUCCION DE OBRA

CLUB DE PLAYA

UBICACION: URUPAN, VIZCAYA

INSTALACIONES HIDRAULICAS DE SPA



PROYECTO DE OBRA DE CONSTRUCCION DE OBRA

CLUB DE PLAYA

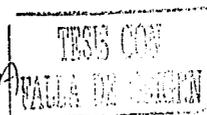
UBICACION: URUPAN, VIZCAYA

INSTALACIONES HIDRAULICAS DE SPA



# CASETA DE CONTROL

166-A







ESCUELA 1 0704

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URRIKAPIN, BIZKAIA

ESCUELA 1 0704

1.º PLAN. PLANTA PLANTA DE PLANTA  
DE PLANTA DE PLANTA DE PLANTA  
DE PLANTA DE PLANTA DE PLANTA

REFERENCIA DE PLANOS :

- A-01 PLANTA ARQUITECTÓNICA
- A-02 PLANTA DE ALBAÑILERÍA
- A-03 PLANTA DE ACABADOS
- A-04 FACHADAS
- A-05 CORTES
- I-01 INSTALACION ELECTRICA
- I-02 INSTALACION ELECTRICA

ESCALA DE METROS  
1:100  
1:200  
1:500

FECHA DE ENTREGA: 1984/07/04

CASETA DE CONTROL  
CONSEJO CENTRAL  
BONIFAZ

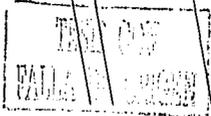
- PLANTA ALBAÑILERIA



Proyecto y ejecución arquitectónica  
Proyecto y ejecución arquitectónica  
Proyecto y ejecución arquitectónica  
Proyecto y ejecución arquitectónica

Proyecto y ejecución arquitectónica  
Proyecto y ejecución arquitectónica  
Proyecto y ejecución arquitectónica

168



A-02



ESCUELA Y OFICINA

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

ESCUELA Y OFICINA

A.P.T. INDICAR NIVEL DE FINO TERMINADO  
SI NIVEL. SI NO CORRESPONDE AL NIVEL  
ELIMINAR DEL PLANO REPRESENTATIVO

REFERENCIA DE PLANOS :

- A-01 PLANTA ARQUITECTONICA
- A-02 PLANTA DE ACABADERIA
- A-03 PLANTA DE ACABADOS
- A-04 FACHADAS
- A-05 CORTES
- I-01 INSTALACION ELECTRICA
- I-02 INSTALACION ELECTRICA

INDICIO DE NIVEL :

INDICIO	NIVEL
INDICIO	NIVEL
INDICIO	NIVEL

F O R M A - DESCRIPCION - DESCRIPCION - DESCRIPCION

CASITA DE CONTROL

PLANTA ACABADOS

PLANTA ACABADOS

INDICIO DE NIVEL



INDICIO DE NIVEL

169

TROSA CAS  
VALLA DE HERZOG

A-03



UNIVERSIDAD DON VASCO

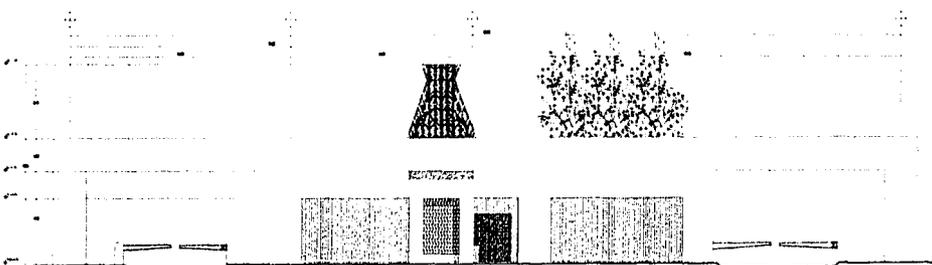
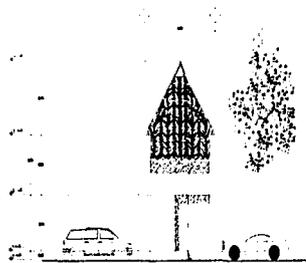
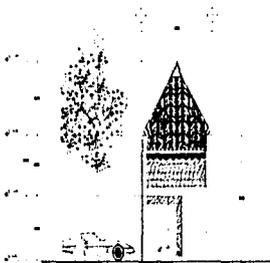
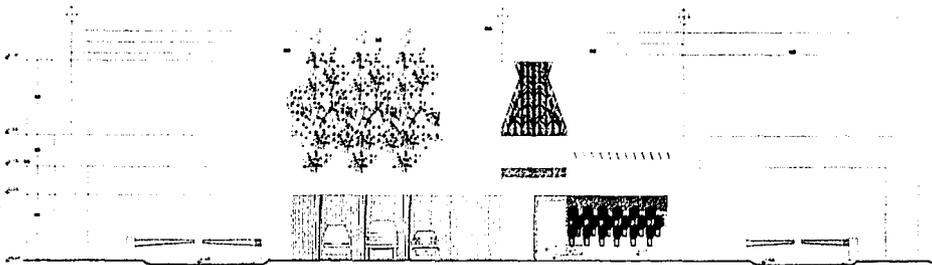
FAACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

SECCIÓN 1 01/01

1/21.5. MESA: MESA DE PISO (ELEVADO)  
DE PISO AL PISO SUPERIOR AL PISO  
DE PISO AL PISO SUPERIOR

REFERENCIA DE PLANOS :

- A-01 PLANTA ARQUITECTÓNICA
- A-02 PLANTA DE ALBAÑILERÍA
- A-03 PLANTA DE ACABADOS
- A-04 FACHADAS
- A-05 CORTES
- I-01 INSTALACIÓN ELÉCTRICA
- I-02 INSTALACIÓN ELÉCTRICA



PLAN A-04-FACHADA-REDACTADA-0000000000

CASETA DE CONTROL

ESTADO DE CONTROL  
ELECT. MEC.

FACHADAS

PLAN A-04



PLAN A-04-FACHADA-REDACTADA-0000000000

ESTADO DE CONTROL

ELECT. MEC.

PLAN A-04

170



A-04



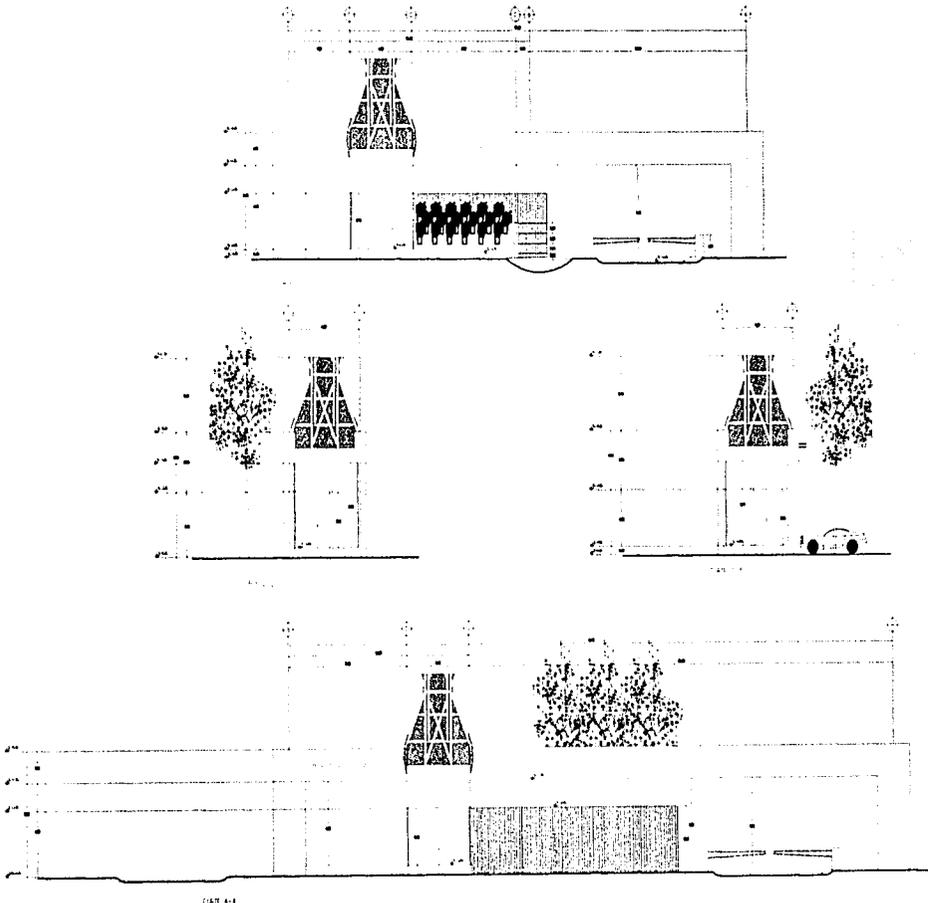
UNIVERSIDAD DON VASCO

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

PROYECTO DE TESIS  
A.P.T. PLANTA, SECCIONES Y CORTES  
DE UN EDIFICIO DE UN PISO  
EN EL PUEBLO DE URUAPAN

REFERENCIA DE PLANOS :

- A-01 PLANTA ARQUITECTÓNICA
- A-02 PLANTA DE ACABADOS
- A-03 PLANTA DE ACABADOS
- A-04 FACHADAS
- A-05 CORTES
- I-01 INSTALACION ELECTRICA
- I-02 INSTALACION ELECTRICA



CORTE 4-4


PROYECTO DE TESIS

PLANTA DE CONTROL  
DE UN EDIFICIO DE UN PISO

PROYECTO DE TESIS  
CORTES



PROYECTO DE TESIS  
PLANTA DE CONTROL  
DE UN EDIFICIO DE UN PISO  
EN EL PUEBLO DE URUAPAN

PROYECTO DE TESIS  
PLANTA DE CONTROL  
DE UN EDIFICIO DE UN PISO

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN





SECCION 1-02

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

SECCION 1-02

1-01. BOCAL PARA EL PISO TERMINADO  
A UNOS 4 CM DEL CONCRETO A UNOS  
4 CM DEL PLANO TOPOGRAFICO

REFERENCIA DE PLANOS :

- A-01 PLANTA ARQUITECTONICA
- A-02 PLANTA DE ALBAÑILERIA
- A-03 PLANTA DE ACABADOS
- A-04 FACHADAS
- A-05 CORTEZ
- I-01 INSTALACION ELECTRICA
- I-02 INSTALACION ELECTRICA

TIPO DE BOCAL :

- 1. BOCAL PARA PISO DE CONCRETO
- 2. BOCAL PARA PISO DE CERAMICA
- 3. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

1. BOCAL PARA PISO DE CONCRETO

2. BOCAL PARA PISO DE CERAMICA

3. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

4. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

5. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

6. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

7. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

8. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

9. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

10. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

11. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

12. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

13. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

14. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

15. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

16. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

17. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

18. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

19. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

20. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

21. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

22. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

23. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

24. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

25. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

26. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

27. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

28. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

29. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

30. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

31. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

32. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

33. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

34. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

35. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

36. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

37. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

38. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

39. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

40. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

41. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

42. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

43. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

44. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

45. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

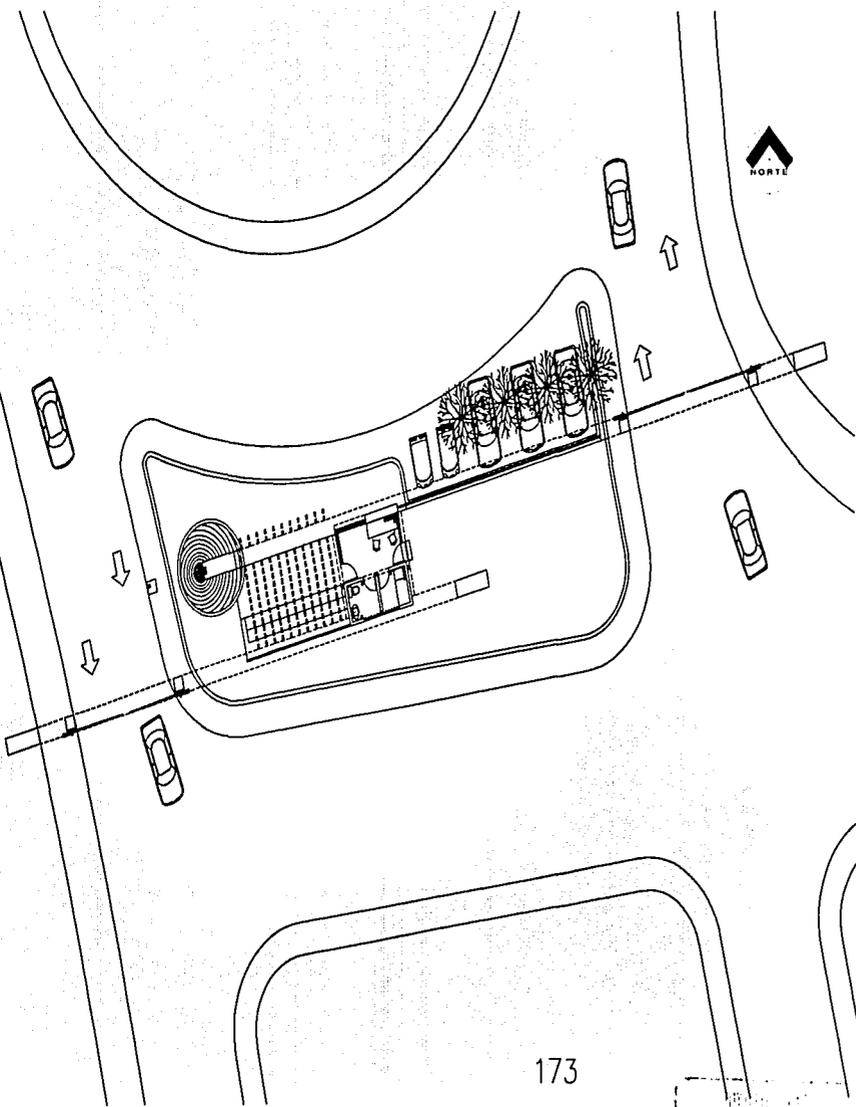
46. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

47. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

48. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

49. BOCAL PARA PISO DE MARMOL

50. BOCAL PARA PISO DE MARMOL



173

PLANO DE ORIGEN



1-02

# OFICINA DE VENTAS

173-A

TESIS CON  
VALOR DE ORIGEN



ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

PROYECTO: MISIÓN Y VOTO  
CALLE: AV. MIGUEL DE LOS RÍOS  
R. NÚM. 505 CORREPOE 4. VIV. 4  
EJIDO DEL PLANO TOPÓGRAFICO

REFERENCIA DE PLANOS:

- A-01 PLANTA ARQUITECTÓNICA
- A-02 PLANTA DE ALBAÑILERÍA
- A-03 PLANTA DE ACABOS
- A-04 FACHADA OESTE
- A-05 FACHADA NORTE
- A-06 FACHADA PONIENTE
- A-07 FACHADA SUR
- A-08 CORTE LONGITUDINAL
- A-09 CORTE TRANSVERSAL
- A-10 INSTALACIÓN ELÉCTRICA
- A-11 INSTALACIÓN ELÉCTRICA

ESTADO DE OBRAS:

OBRA TERMINADA: \_\_\_\_\_ PL. 01  
 OBRA EN CURSO: \_\_\_\_\_ PL. 02  
 OBRA NO INICIADA: \_\_\_\_\_ PL. 03



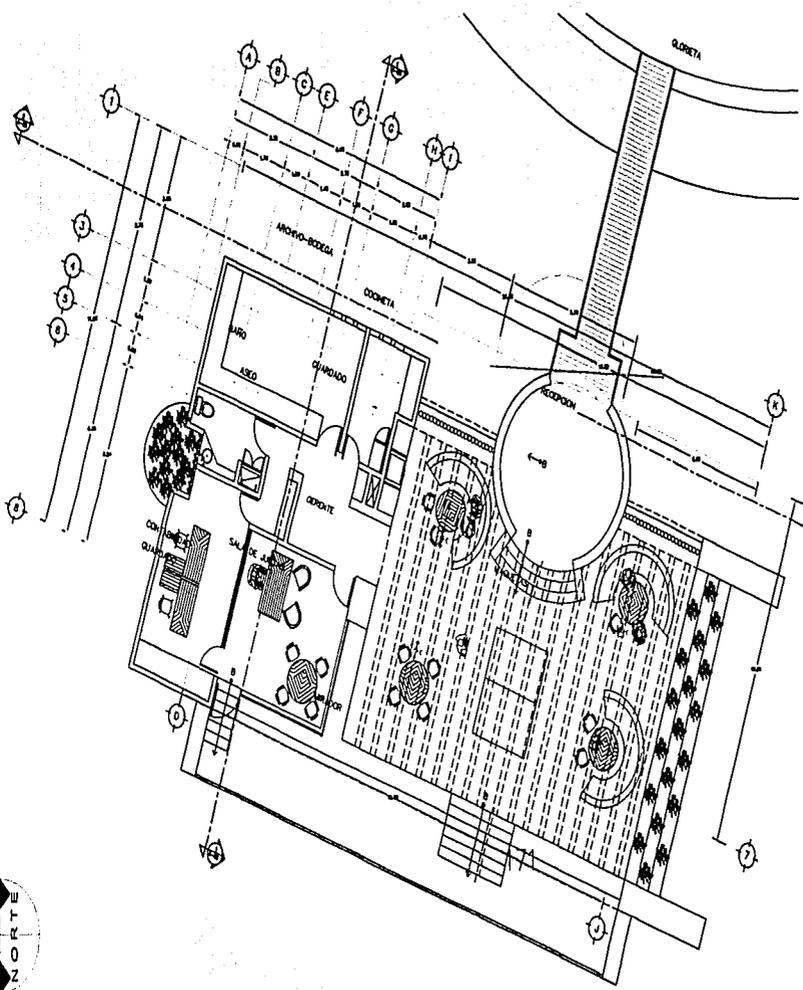
PROYECTO: MISIÓN Y VOTO

CALLE: AV. MIGUEL DE LOS RÍOS

R. NÚM. 505 CORREPOE 4. VIV. 4

EJIDO DEL PLANO TOPÓGRAFICO

PROYECTO: MISIÓN Y VOTO



TRABAJOS DE  
 CALIDAD DE OBRAS





FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

FECHA: 1978  
A.P. MOD. NIV. DE FIN. REMANEO  
EL NIV. SE AJUSTA AL NIV. DEL PLAN TERRITORIAL

REFERENCIA DE PLANOS:

- A-0 PLANTA ARQUITECTÓNICA
- A-01 PLANTA DE ALABRURA
- A-02 PLANTA DE ACABADOS
- A-03 FACHADA OESTE
- A-04 FACHADA NORTE
- A-05 FACHADA PONIENTE
- A-06 FACHADA SUR
- A-07 COTE LONGITUDINAL
- A-08 COTE TRANSVERSAL
- A-09 DETALLADO ELÉCTRICO
- A-10 DETALLADO ELÉCTRICO

ESTADO DE HOJA:  
HOJA DE HOJA  
HOJA DE HOJA  
HOJA DE HOJA



PROYECTO: RECONSTRUCCIÓN Y REFORMA DE LA PLANTA DE ACABADOS

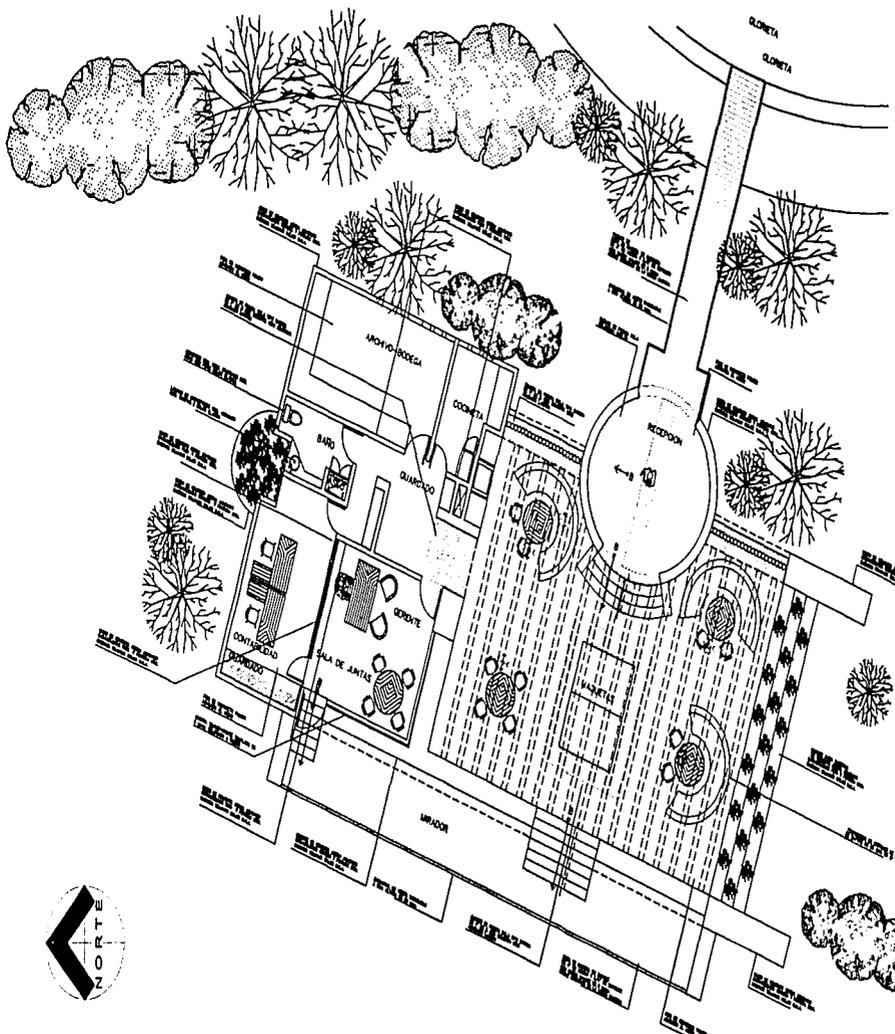
OPCIÓN DE VENTAS

CONTRATO CONTINUO

PLANTA ACABADOS



PROYECTO: RECONSTRUCCIÓN Y REFORMA DE LA PLANTA DE ACABADOS  
OPCIÓN DE VENTAS  
CONTRATO CONTINUO  
PLANTA ACABADOS



TESIS CON  
FALLA DE ...



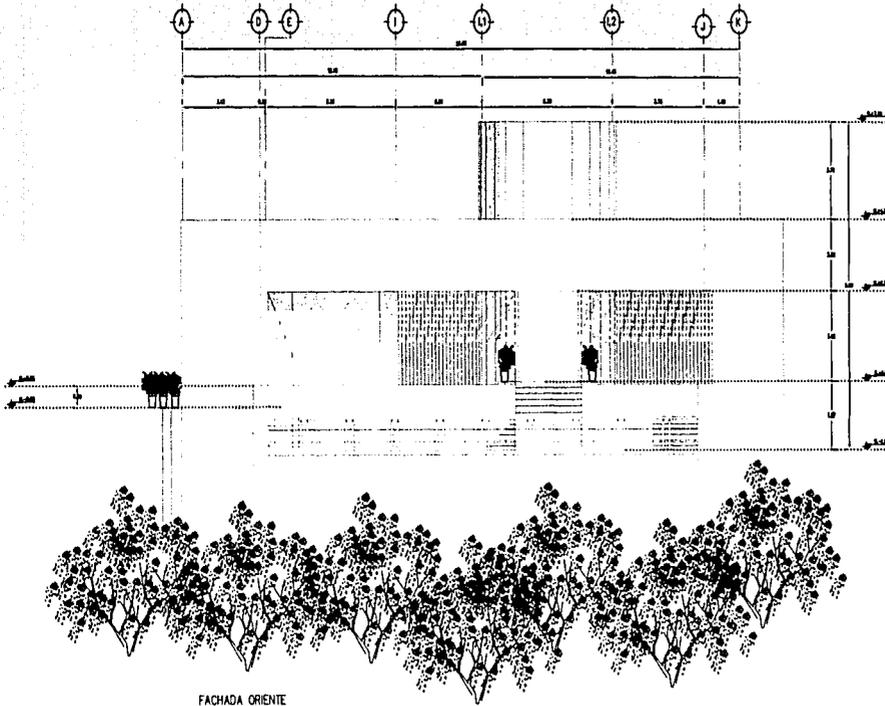
ESCUELA Y VOTO

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

ESCALA 1/500  
§ D.E. SECA. PUEBLO DE SAN TOMÁS  
EL NIVEL QUE CORRESPONDE AL NIVEL  
ELAB. DEL PLANO TOPOGRÁFICO

REFERENCIA DE PLANOS :

- A-01 PLANTA MULTITECNICA
- A-02 PLANTA DE ALBARRULA
- A-03 PLANTA DE ACABADOS
- A-04 FACHADA ORIENTE
- A-05 FACHADA NORTE
- A-06 FACHADA PONIENTE
- A-07 FACHADA SUR
- A-08 CORTE LONGITUDINAL
- A-09 CORTE TRANSVERSAL
- I-01 INSTALACION ELECTRICA
- I-02 INSTALACION ELECTRICA



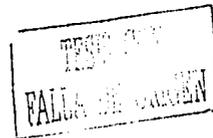
FACHADA ORIENTE



P. E. N. A. REVISED - RECONSTRUICION - DESPARRAMADA

OFICINA DE VENTAS

PROYECTO: CALLEJO COSTANERA





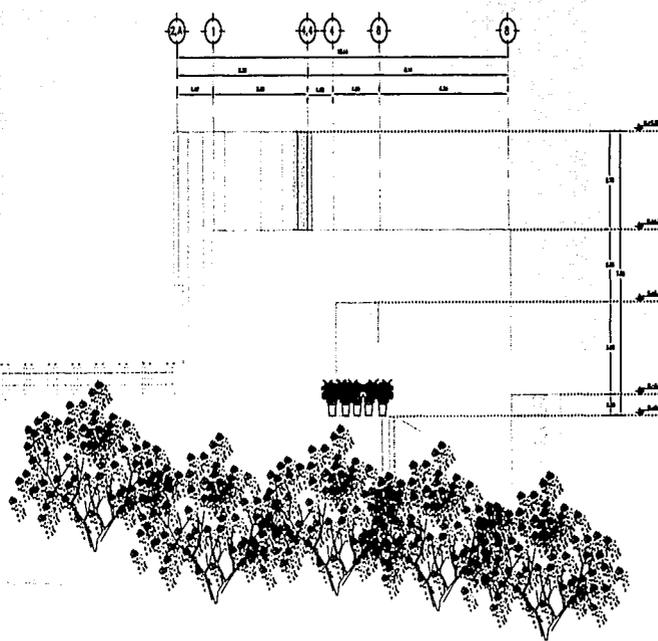
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

UNIVERSIDAD DON VASCO  
FACULTAD DE ARQUITECTURA  
CARR. URUAPAN - TACAMAYAN, S/N  
URUAPAN, MICHOACÁN

REFERENCIA DE PLANOS :

- A-01 PLANTA ARQUITECTÓNICA
- A-02 PLANTA DE ALBANELERIA
- A-03 PLANTA DE ACABADOS
- A-04 FACHADA OESTE
- A-05 FACHADA NORTE
- A-06 FACHADA PONIENTE
- A-07 FACHADA SUR
- A-08 CORTE LONGITUDINAL
- A-09 CORTE TRANSVERSAL
- F-01 INSTALACION ELÉCTRICA
- I-02 INSTALACION ELÉCTRICA



\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

FECHA DE RECEPCION: \_\_\_\_\_

OFICINA DE VENTAS

CALIFORNIA CONTINENTAL

\_\_\_\_\_

FACHADA NORTE

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

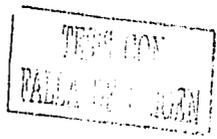
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_





BACHILLER Y OTRO

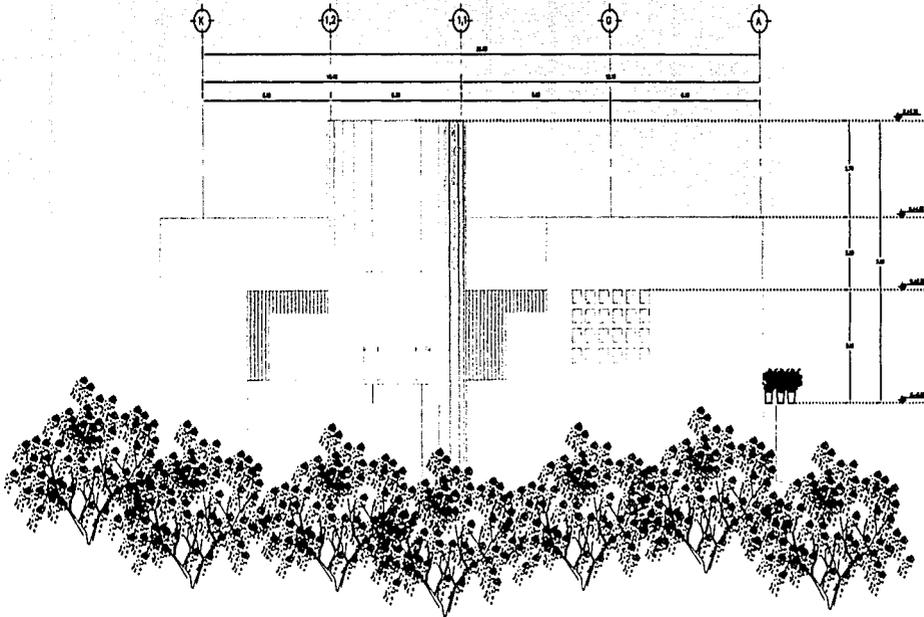
FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URLIAPAN, MICHOACÁN

BACHILLER Y OTRO

1. N.º 1. HOJA NÚM. DE PRO. TRABAJO  
II. NÚM. DE CORRESPON. AL TÍTULO  
ALUM. DEL PLANO TRABAJO

REFERENCIA DE PLANOS :

- A-01 PLANTA ARQUITECTÓNICA
- A-02 PLANTA DE ALABRUELA
- A-03 PLANTA DE ACABADOS
- A-04 FACHADA ORIENTE
- A-05 FACHADA NORTE
- A-06 FACHADA PONIENTE
- A-07 FACHADA SUR
- A-08 CORTES LONGITUDINAL
- A-09 CORTES TRANSVERSAL
- A-10 INSTALACION ELÉCTRICA
- A-11 INSTALACION ELÉCTRICA



FACHADA PONIENTE



FECHA DE DEVENIR: OBSERVACIONES Y RESPONSABILIDADES

PROYECTO: \_\_\_\_\_

OPCIÓN DE VENTAS: \_\_\_\_\_

CONJUNTO CON TRABAJO: \_\_\_\_\_

FECHA: \_\_\_\_\_

FACHADA PONIENTE: \_\_\_\_\_

TÍTULO DE TRABAJO: \_\_\_\_\_

FECHA DE DEVENIR: \_\_\_\_\_

PROYECTO: \_\_\_\_\_

OPCIÓN DE VENTAS: \_\_\_\_\_

CONJUNTO CON TRABAJO: \_\_\_\_\_

FECHA: \_\_\_\_\_

FACHADA PONIENTE: \_\_\_\_\_

TÍTULO DE TRABAJO: \_\_\_\_\_

FECHA DE DEVENIR: \_\_\_\_\_

PROYECTO: \_\_\_\_\_

OPCIÓN DE VENTAS: \_\_\_\_\_

CONJUNTO CON TRABAJO: \_\_\_\_\_

FECHA: \_\_\_\_\_

FACHADA PONIENTE: \_\_\_\_\_

TÍTULO DE TRABAJO: \_\_\_\_\_

FECHA DE DEVENIR: \_\_\_\_\_

PROYECTO: \_\_\_\_\_

OPCIÓN DE VENTAS: \_\_\_\_\_

CONJUNTO CON TRABAJO: \_\_\_\_\_

FECHA: \_\_\_\_\_

FACHADA PONIENTE: \_\_\_\_\_

TÍTULO DE TRABAJO: \_\_\_\_\_

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

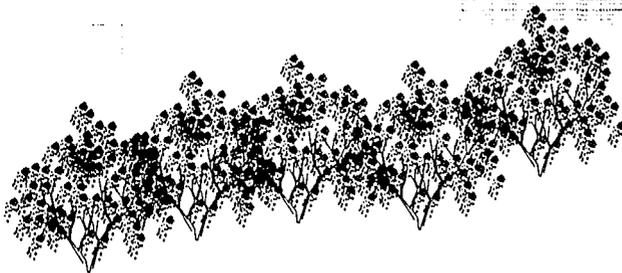
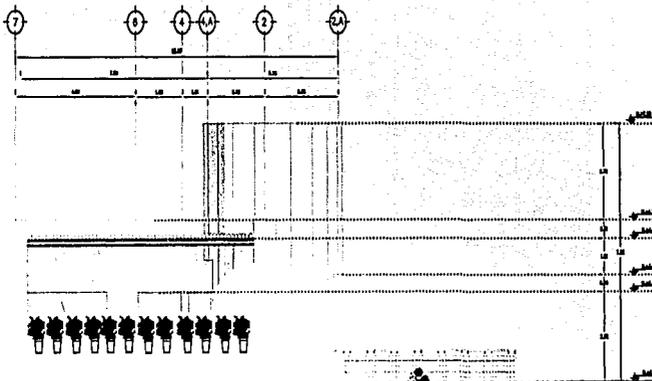


FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

PROYECTO DE PLANTAS Y SECCIONES  
DEL VIVIENDA DE FERIA EN EL  
CALLE DEL PLANO Y PLANOS

REFERENCIA DE PLANOS :

- A-01 PLANTA ARQUITECTÓNICA
- A-02 PLANTA DE ALBAÑILERÍA
- A-03 PLANTA DE ACABADOS
- A-04 FACHADA OESTE
- A-05 FACHADA NORTE
- A-06 FACHADA PONIENTE
- A-07 FACHADA SUR
- A-08 CORTE LONGITUDINAL
- A-09 CORTE TRANSVERSAL
- A-10 INSTALACIÓN ELÉCTRICA
- A-11 INSTALACIÓN ELÉCTRICA



PROYECTO DE PLANTAS Y SECCIONES

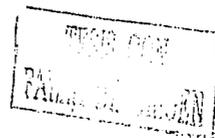
OPCIÓN DE VENTAS

CONSEJO CONSULTIVO

PROYECTO

FACHADA SUR

PROYECTO

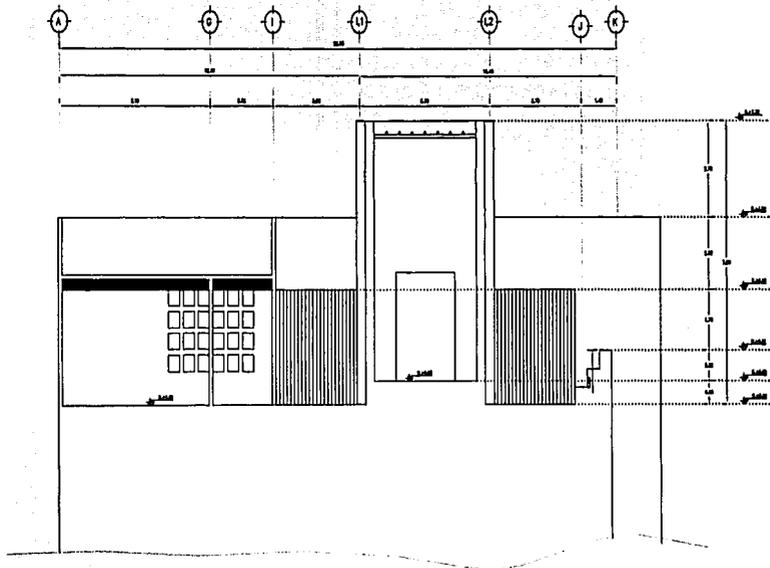




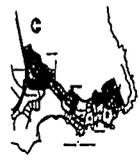
ESCUELA DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

ESCUELA DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

- REFERENCIA DE PLANOS :
- A-01 PLANTA ARQUITECTÓNICA
  - A-02 PLANTA DE ALBAÑILERÍA
  - A-03 PLANTA DE ACABADOS
  - A-04 FACHADA ORIENTE
  - A-05 FACHADA NOROCCIDENTE
  - A-06 FACHADA NOROCCIDENTE
  - A-07 FACHADA SUR
  - A-08 CORTE LONGITUDINAL
  - A-09 CORTE TRANSVERSAL
  - I-01 INSTALACION ELÉCTRICA
  - I-02 INSTALACION ELÉCTRICA



CORTE LONGITUDINAL



\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

PROFESOR RESPONSABLE - RESPONSABLE  
 \_\_\_\_\_  
 OFICINA DE VENTAS  
 P. COORDINADOR  
 P. ASISTENTE  
 P. CORTE LONGITUDINAL  
 P. ESCALA 1/50



PROFESOR RESPONSABLE  
 \_\_\_\_\_  
 OFICINA DE VENTAS  
 P. COORDINADOR  
 P. ASISTENTE  
 P. CORTE LONGITUDINAL  
 P. ESCALA 1/50

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN



UNIVERSIDAD DON VASCO

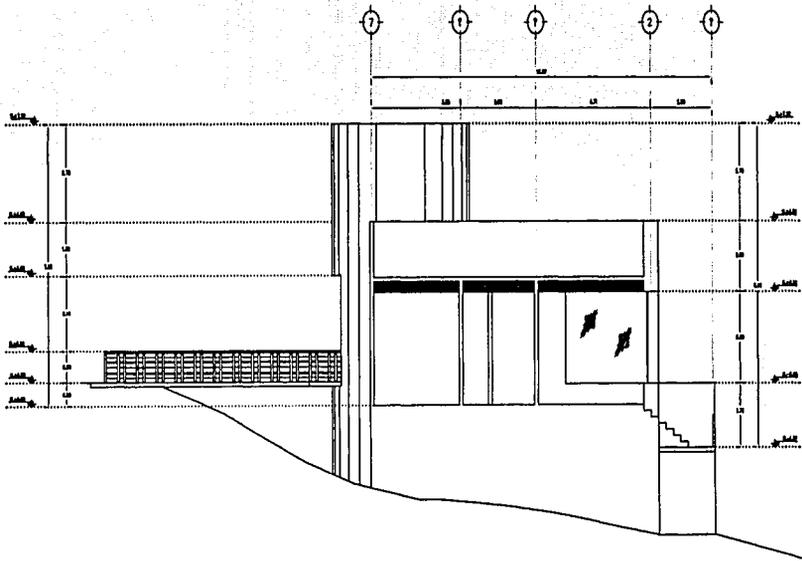
FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

SECCIONES Y CORTES

SECCION: CORTE TRANSVERSAL DE PISO TERMINADO  
E. PISO DEL COMPLEJO DE PISO  
ALSO DEL PLANO TIPOLOGICO

REFERENCIA DE PLANOS:

- A-01 PLANTA ARQUITECTONICA
- A-02 PLANTA DE ALABRADA
- A-03 PLANTA DE ACABADOS
- A-04 FACHADA OESTE
- A-05 FACHADA NORTE
- A-06 FACHADA PONIENTE
- A-07 FACHADA SUR
- A-08 CORTE LONGITUDINAL
- A-09 CORTE TRANSVERSAL
- I-01 INSTALACION ELECTRICA
- I-02 INSTALACION ELECTRICA



F E D O C D E S I G N A T O R A S R E S P O N S A B L E S - R E S P O N S A B L E S

PROFESOR ENCARGADO

PROFESOR ENCARGADO

OPCION DE VENTAS

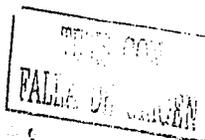
CONSEJO CENTRAL

PROFESOR ENCARGADO

PROFESOR ENCARGADO

CORTE TRANSVERSAL

PROFESOR ENCARGADO







FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

PROYECTO: [ ]  
TÍTULO: [ ]  
AUTOR: [ ]  
FECHA: [ ]

LEGENDA DE PLANOS:

- 1.- PLAN DE FONDO
- 2.- PLAN DE CIMENTACIÓN
- 3.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE COLUMNAS
- 4.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE MUROS
- 5.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE LOSAS
- 6.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE ESCALERAS
- 7.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE PASADIZOS
- 8.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES
- 9.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE
- 10.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE
- 11.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE DE TORRE
- 12.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE DE TORRE DE TORRE
- 13.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE DE TORRE DE TORRE DE TORRE
- 14.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE DE TORRE DE TORRE DE TORRE DE TORRE
- 15.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE DE TORRE DE TORRE DE TORRE DE TORRE DE TORRE
- 16.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE
- 17.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE
- 18.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE
- 19.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE
- 20.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE

- 21.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE
- 22.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE
- 23.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE
- 24.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE
- 25.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE
- 26.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE
- 27.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE
- 28.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE
- 29.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE
- 30.- PLAN DE CIMENTACIÓN DE TORREONES DE TORRE DE TORRE

PLANOS DE OBRAS: [ ]

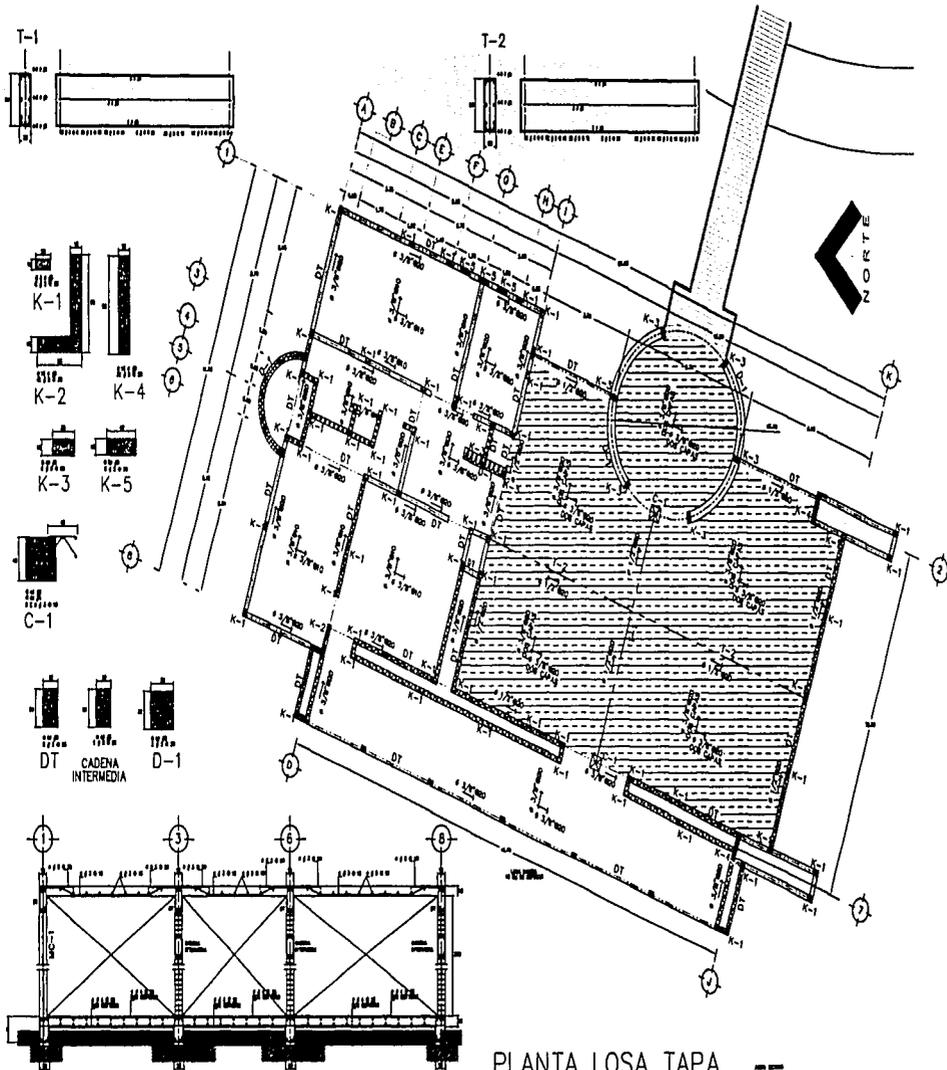
OPCIÓN DE VENTAS: [ ]

CONSEJO EXPEDIENTE: [ ]

ESTRUCTURAL DE TAPAS DE LOSAS



PROYECTO	FECHA	ESTADO
TÍTULO	FECHA	ESTADO
AUTOR	FECHA	ESTADO
FECHA	ESTADO	ESTADO



PLANTA LOSA TAPA

CORTE A-A

TESIS CON  
VALLE DE GUEREN





FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

ENCUADRO Y OTRO  
A.1.1. BARRA EN EL PISO TERMINADO  
B. PISO SIN COEFICIENTE AL. PISO  
C. LAS DEL PISO SUPERIOR

SEÑALES DE ALICATA  
1. ALICATA  
2. ALICATA  
3. ALICATA  
4. ALICATA  
5. ALICATA  
6. ALICATA  
7. ALICATA  
8. ALICATA

OTROS DE USOS

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

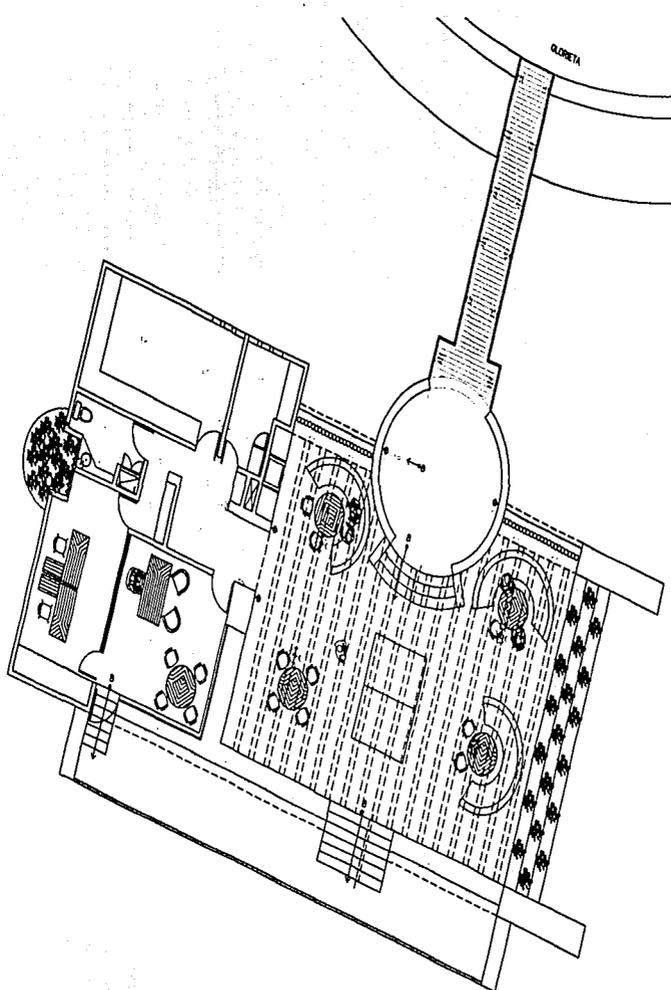
ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200

ALICATA: 100 x 100  
ALICATA: 150 x 150  
ALICATA: 200 x 200



TESIS CON  
FALLA DE CUBIERTA



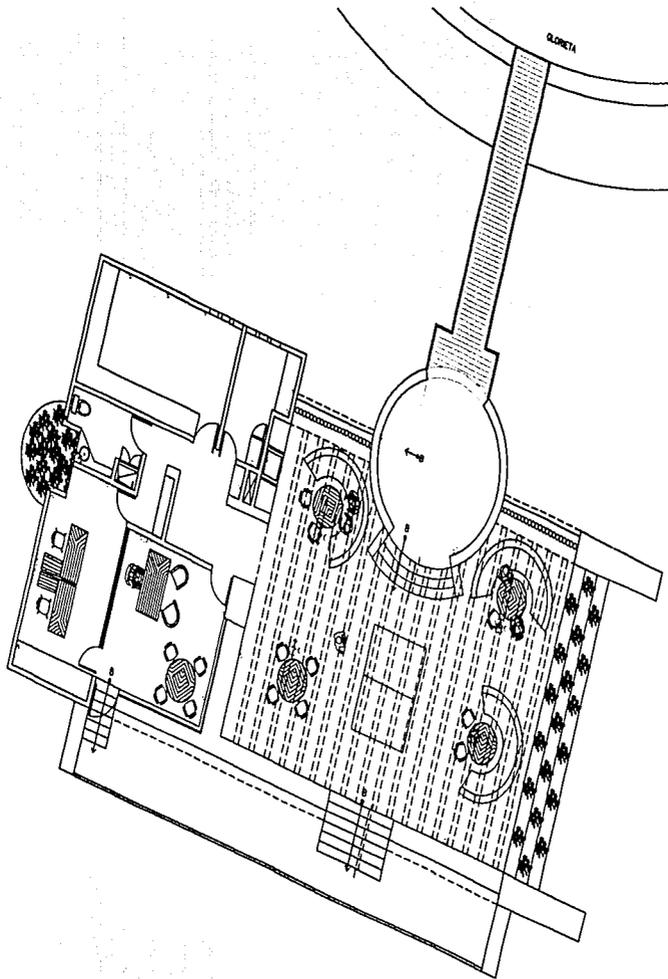
SECCIONES Y VISTAS

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN

SECCIONES Y VISTAS  
1. A.P.T. SECCION AVISO DE PROYECTO  
2. PLAN DE COORDINACION A. V. H.  
3. L.L.O. DEL PLANO DE PROYECTO

ESPACIO DE PLANTA:  
1. Sala de Profesores  
2. Sala de Alumnos  
3. Sala de Conferencias  
4. Sala de Reuniones  
5. Sala de Exposiciones  
6. Sala de Lectura  
7. Sala de Trabajo  
8. Sala de Espera

ESTADO DE PLANTA:  
1. Sala de Profesores  
2. Sala de Alumnos  
3. Sala de Conferencias  
4. Sala de Reuniones  
5. Sala de Exposiciones  
6. Sala de Lectura  
7. Sala de Trabajo  
8. Sala de Espera



ESTADO DE PLANTA:  
1. Sala de Profesores  
2. Sala de Alumnos  
3. Sala de Conferencias  
4. Sala de Reuniones  
5. Sala de Exposiciones  
6. Sala de Lectura  
7. Sala de Trabajo  
8. Sala de Espera

PERSONA A CARGO: DIRECTOR, ADMINISTRADOR o REPRESENTANTE

CIUDAD DE VENTAS

CONSEJO CONTABLE

SECCION Y VISTAS

SECCION Y VISTAS

SECCION Y VISTAS



SECCION Y VISTAS



UNIVERSIDAD DON VASCO  
URUAPAN, MICHOACÁN





BOLETA 1 0001

FACULTAD DE ARQUITECTURA  
UNIVERSIDAD DON BOSCO  
URUPAM, MICHOCÁN

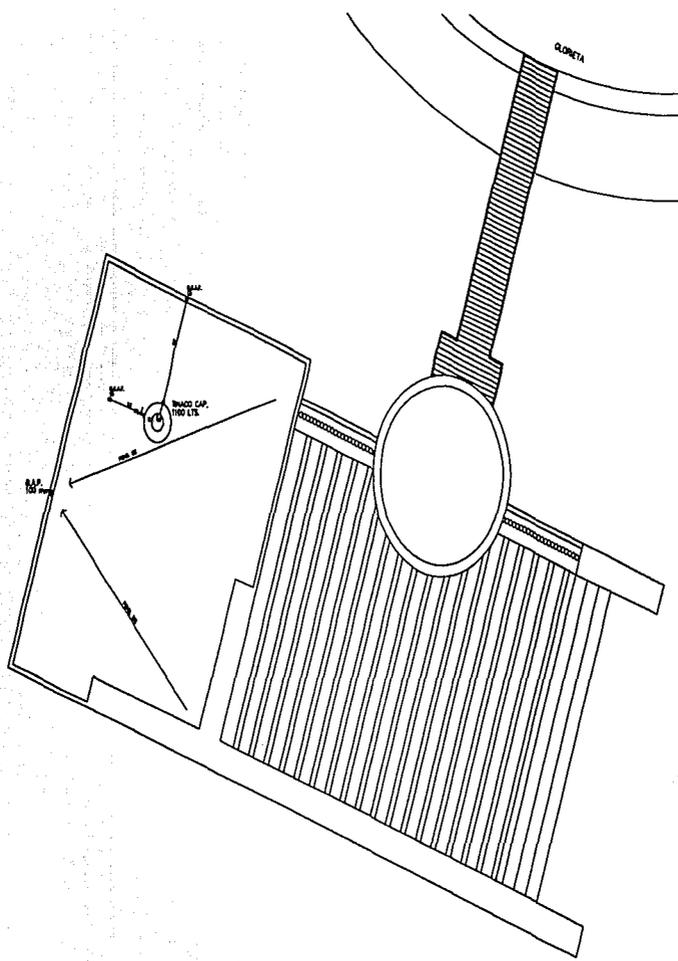
BOLETA 1 0001

6.º E.º. DISEÑO DE PLANO DE OBRA  
B. INF. 6.º E.º. CORRESP. A. INF.  
6.º E.º. DE PLANO DE OBRA

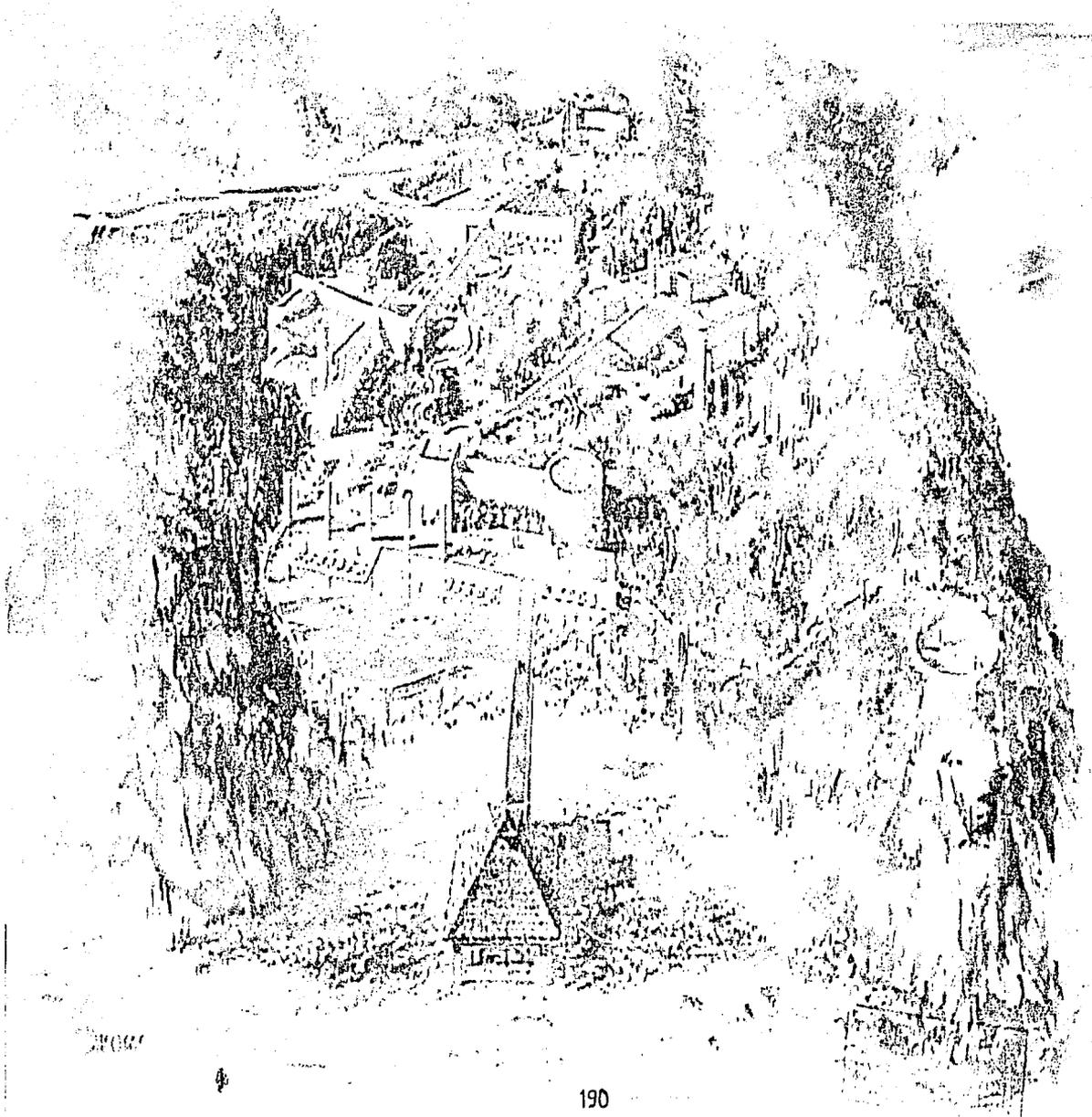
BOLETA DE PLANO

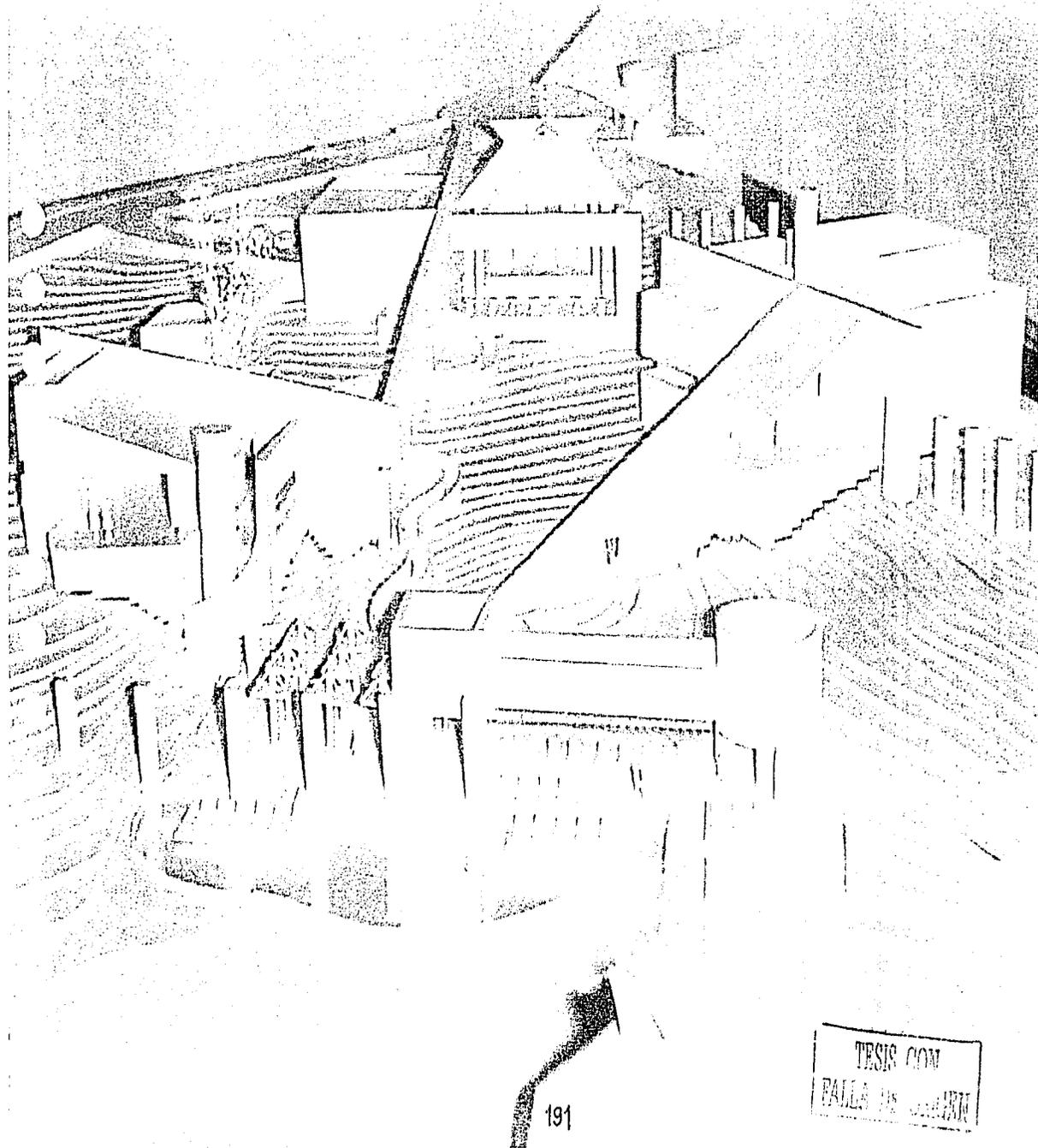
- 1.º PLANO DE OBRA
- 2.º PLANO DE OBRA
- 3.º PLANO DE OBRA
- 4.º PLANO DE OBRA
- 5.º PLANO DE OBRA
- 6.º PLANO DE OBRA
- 7.º PLANO DE OBRA
- 8.º PLANO DE OBRA
- 9.º PLANO DE OBRA
- 10.º PLANO DE OBRA

BOLETA 1 0001

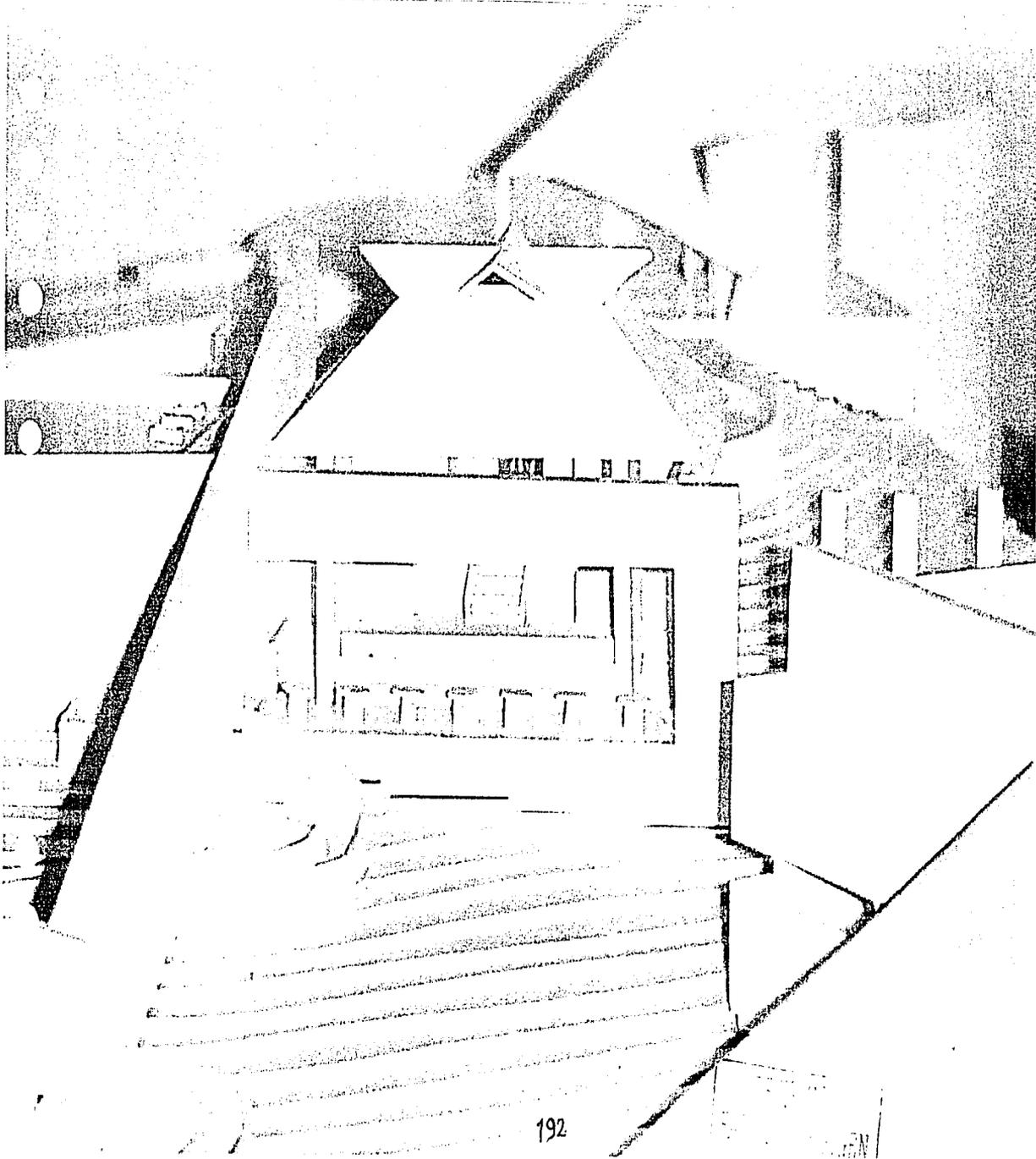


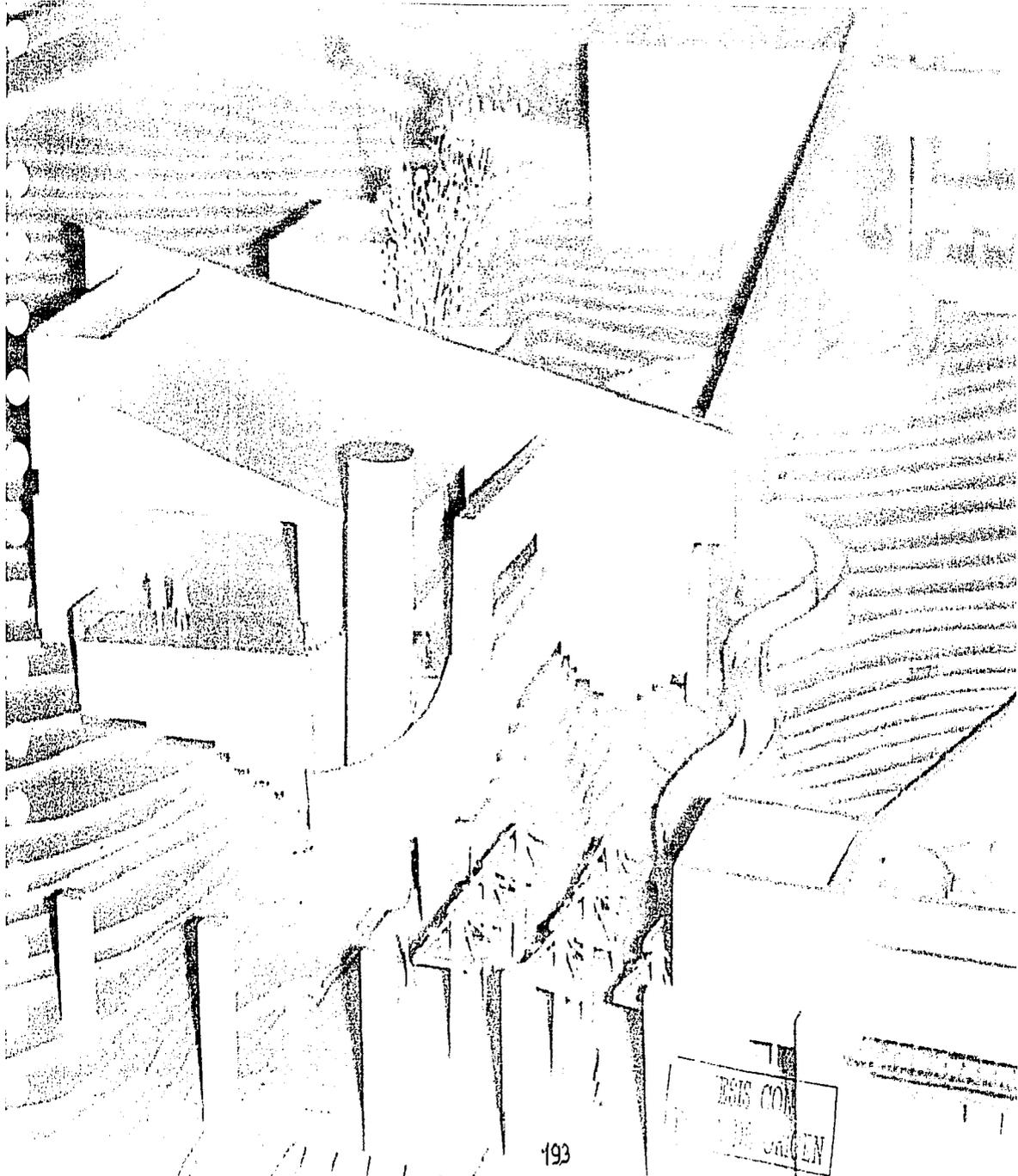
TRABAJO  
PARRA DE MICHOCÁN



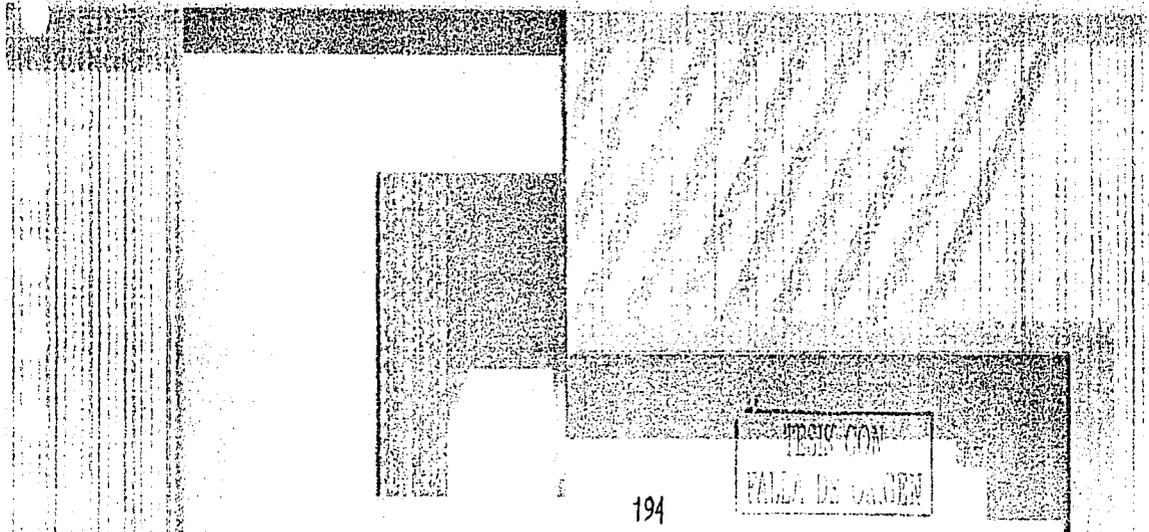
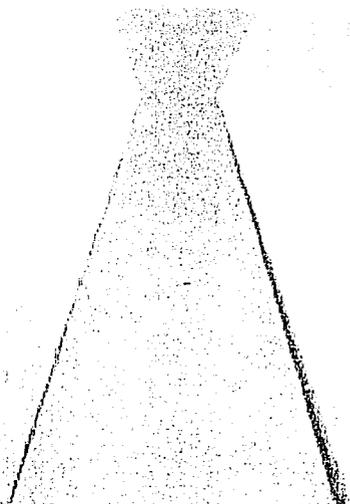


TESIS CON  
FALLA DE ...





THIS COPY  
IS FOR THE ARCHITECT



TECHNICAL  
DRAWING  
FALDA DE GARDEN

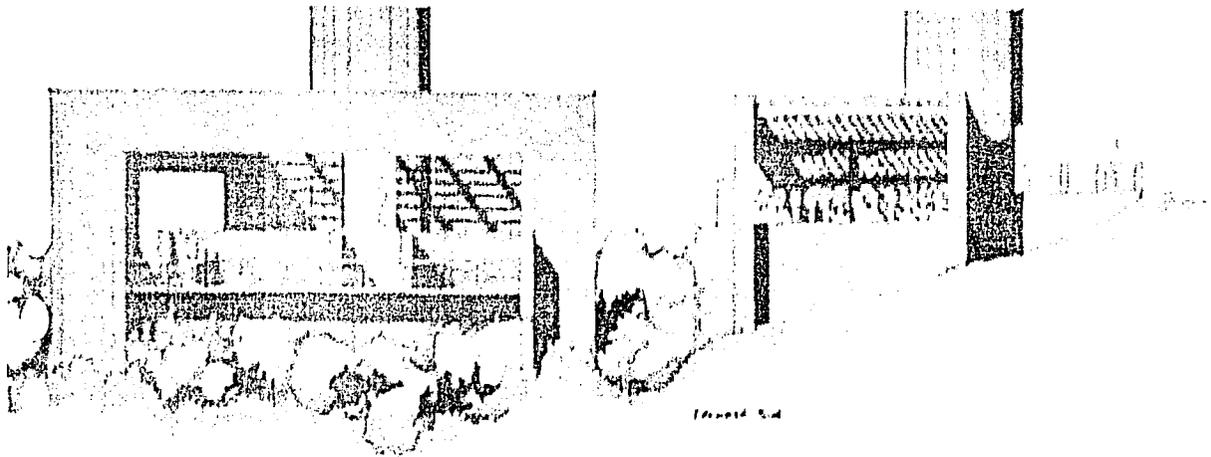


EXHIBIT 10-11

EXHIBIT 10-12

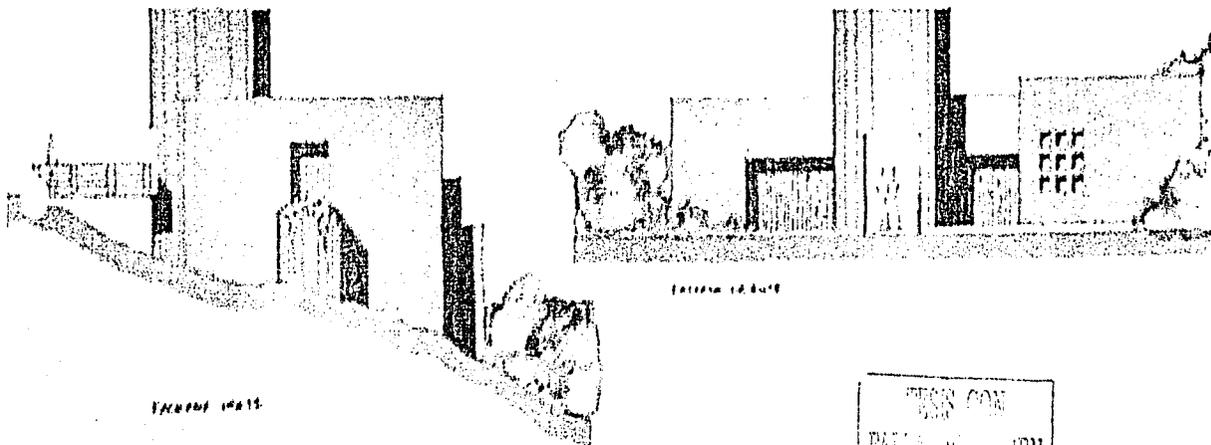
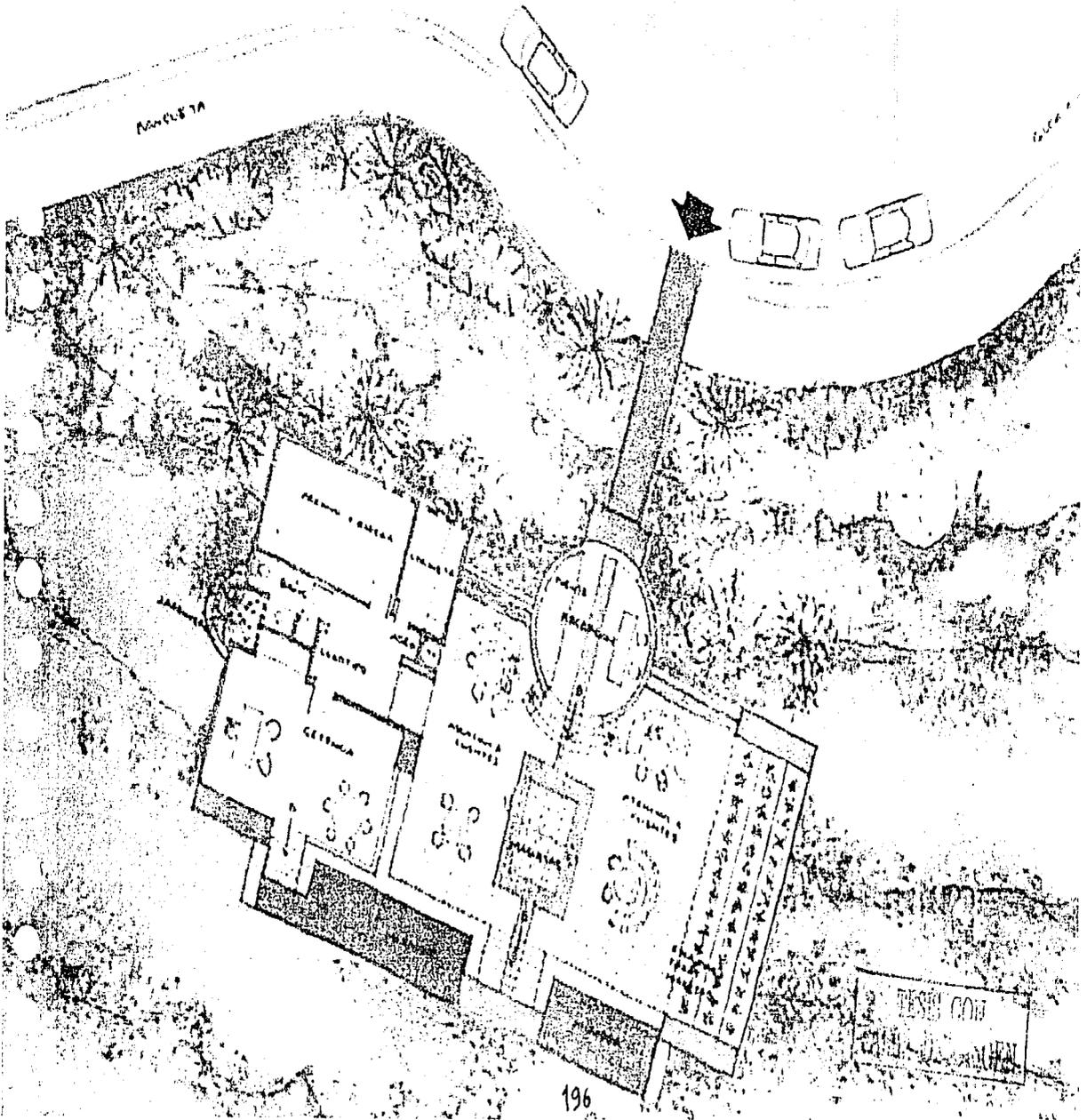


EXHIBIT 10-13

EXHIBIT 10-14

PRESS COPY  
 PHOTO BY AP/WIDEWORLD



MANUEL TA

196

FARMER'S GENERAL

CELESTINA

MAGAZINE

RESTAURANT

RESTAURANT  
MAGAZINE

# BIBLIOGRAFÍA

---

FONATUR  
Fondo Nacional de Turismo

Grupo Baía, S.A. de C.V.  
Bufete de Arquitectura, Ingeniería y Administración

Ecoturismo  
Armando Deffis Caso  
Árbol, 2000

Tropical Retreats  
Tan Hock Beng  
Page One, 1996

Casas junto al mar  
Oscar Asensio  
E A & H, 2000

Arquitectura ecológica tropical  
Armando Deffis Caso  
Árbol, 1994

Pacific Island  
Herbert Ypma  
Steward, Tabori & Chang, 2000

