

207
2ef.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

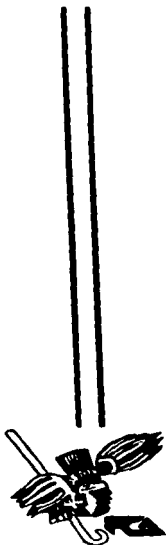
**FORMULACION Y EVALUACION DE UN
PROYECTO DE INVERSION EN UN
HOTEL CATEGORIA GRAN TURISMO**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A N :
MARISELA TORRES NAVARRO
ALFREDO JAVIER ACOSTA FERNANDEZ**

**ASESOR DEL SEMINARIO:
C.P. ELSA ALVAREZ MALDONADO**

MEXICO, D.F. 1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

A DIOS: Por darme lo más valioso de este mundo que es la vida y por guiarme con salud, fuerza y valor para alcanzar todos mis objetivos.

A MI PADRE: Por el apoyo y cariño que me brindaste durante toda mi vida escolar y por la confianza que siempre tuviste en mí para lograr todas mis metas.

A MI MADRE: Por tu amor, cariño y comprensión en todos los momentos importantes de mi vida. Gracias por apoyarme siempre cuando más te necesito.

A MIS HERMANOS: Por ser parte de este logro, en especial a David porque siempre me ayudaste en mis estudios. Gracias por tu cariño y por todo tu apoyo.

MARISELA TORRES NAVARRO

AGRADECIMIENTOS

A DIOS: Por darme la oportunidad de vivir como hasta ahora.

A MI MADRE: Por la comprensión, cariño y apoyo que me has dado siempre, y por tu ejemplo de lucha y superación.

A MI PADRE: Por darme la oportunidad de iniciar y culminar satisfactoriamente mis estudios.

A EDUARDO Y GERARDO: Por estar siempre conmigo, en todo momento y en toda ocasión, brindándome apoyo y cariño. Por ser los mejores hermanos.

A ALEJANDRO Y ALFONSO: Por depositar en mí toda su confianza y permitirme desarrollar una parte de mi vida profesional. Por su gran amistad.

ALFREDO ACOSTA FERNANDEZ

AGRADECIMIENTOS

A la **UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**,
especialmente a la **FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION**,

C.P. ALFREDO LOPEZ REYES: Por ser el impulsor para el desarrollo de esta tesis y el logro de este objetivo.

C.P. ELSA ALVAREZ MALDONADO: Por su asesoría, su orientación y sus consejos.

C.P. FLORIBERTO CAMPILLO: Por todas tus valiosas enseñanzas y tu apreciable amistad. Siempre serás muy especial para nosotros.

L.C. MIGUEL ANGEL CASTILLO: Por tu grandiosa amistad y por todo lo que compartimos juntos.

DR's. V. ILIZALITURRI VALVERDE Y SANCHEZ: Porque sin pensarlo, llegaron a formar parte importante de nuestras vidas. Muchas Gracias.

TIA KITY, TONO Y MONSERRAT: Por el apoyo y cariño que siempre nos han brindado, y que estuvo presente en la realización de este proyecto.

ISMAEL CRUZ, LUIS CRUZ Y JESUS BETANZOS: Por los momentos que pasamos, buenos y malos, por todo su apoyo y compañerismo y por hacer de la Universidad, hasta hoy, la mejor etapa de nuestra vida, pero principalmente por ser unos excelentes amigos.

MARISELA TORRES NAVARRO

y

ALFREDO ACOSTA FERNANDEZ

INDICE

	PAG.
INTRODUCCION.....	

CAPITULO I

LOCALIZACION DEL PROYECTO

	PAG.
1.1 ANTECEDENTES.....	1
1.2 LOCALIZACION.....	1
1.2.1 MACROLOCALIZACION.....	2
1.2.1.1 GEOGRAFIA.....	2
1.2.1.2 CLIMA.....	7
1.2.1.3 SITIOS TURISTICOS.....	7
1.2.2 MICROLOCALIZACION.....	8
1.2.2.1 MICROGEOGRAFIA.....	8
1.2.2.2 SITIOS TURISTICOS.....	9
1.3 INFRAESTRUCTURA.....	11

CAPITULO II
ESTUDIO DE MERCADO

	PAG.
2.1 DESCRIPCION DEL PROYECTO "LORETO PALACE RESORT".....	15
2.2 ASPECTOS GRALES SOBRE LA SELECCION DE LA UBICACION....	18
2.2.1 SELECCION DEL TIPO DE CENTRO.....	19
2.2.2 SELECCION DE LA UBICACION DEL CENTRO DE PLAYA....	30
2.3 CARACTERISTICAS GENERALES DE LA INVESTIGACION.....	39
2.3.1 ANALISIS DE LA DEMANDA TURISTICA.....	40
2.3.1.1 AREA DE MERCADO.....	40
2.3.1.2 INFORMACION GENERAL ESTADISTICA.....	41
2.3.1.3 ENCUESTAS DE FONATUR.....	49
A) PERFIL BASICO DEL VISITANTE.....	49
B) CARACTERISTICAS PRINC. DEL VIAJE..	56
C) DEMANDA BASICA DE SERVICIOS.....	64
2.3.2 ANALISIS DE LA OFERTA TURISTICA.....	72
2.3.2.1 OFERTA TURISTICA ESTATAL Y REGIONAL.....	72
2.3.2.2 ANALISIS DE LA COMPETENCIA.....	76
2.4 BALANCE OFERTA - DEMANDA.....	89
2.4.1 RESUMEN DE LAS ENCUESTAS DE LA DEMANDA.....	89
2.4.2 BALANCE ACTUAL OFERTA-DEMANDA.....	90
2.4.3 GRADO DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO.....	96

CAPITULO III
INGENIERIA DEL PROYECTO

	<u>PAG.</u>
3.1 ETAPAS DEL PROYECTO.....	97
3.1.1 CONSTRUCCION.....	99
3.1.2 OPERACION.....	105
3.1.2.1 GERENCIA GENERAL.....	108
3.1.2.2 GERENCIA ADMINISTRATIVA.....	109
3.1.2.3 GERENCIA DE HABITACIONES.....	113
3.1.2.4 GERENCIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS.....	128
3.1.2.5 GERENCIA DE MANTENIMIENTO.....	135
3.1.2.6 GERENCIA DE RECURSOS HUMANOS.....	139
3.1.2.7 GERENCIA DE COMPRAS.....	143
3.1.2.8 GERENCIA DE VENTAS Y MERCADOTECNIA.....	146
3.1.2.9 AREAS PUBLICAS Y OTROS SERVICIOS.....	151

CAPITULO IV
INVERSIONES

	<u>PAG.</u>
4.1 HORIZONTE DEL PROYECTO.....	153
4.2 INVERSION TOTAL.....	153
4.2.1 TERRENO.....	156
4.2.2 CONSTRUCCION.....	157
4.2.3 EQUIPOS FIJOS.....	158
4.2.4 MOBILIARIO Y DECORACION.....	159
4.2.5 EQUIPO DE OPERACION.....	160
4.2.6 GASTOS DE ORGANIZACION Y PUESTA EN MARCHA.....	161
4.3 ESTRUCTURA DEL CAPITAL.....	162
4.4 CALENDARIO DE EJECUCION.....	162

CAPITULO V
PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS

	<u>PAG.</u>
5.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS.....	163
5.1.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS.....	163
5.1.1.1 INGRESOS DE LA GERENCIA DE HABITACIONES.....	164
5.1.1.2 INGRESOS DE LA GERENCIA DE ALIM. Y BEBIDAS..	167
5.1.1.3 INGRESOS POR RENTAS, CONCESIONES Y OTRAS....	167
5.1.2 PRESUPUESTO DE EGRESOS.....	173
5.1.2.1 GERENCIA DE HABITACIONES.....	174
5.1.2.2 GERENCIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS.....	175
5.1.2.3 GASTOS NO DISTRIBUIDOS.....	176

CAPITULO VI
EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

	<u>PAG.</u>
6.1 CUADROS DE FLUJO CON RECURSOS PROPIOS (SOLUCION A).....	181
6.1.1 PRESUPUESTO DE INVERSION.....	183
6.1.2 PRESUPUESTO DE PRODUCCION.....	185
6.1.3 DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS.....	187
6.1.4 AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS.....	187
6.1.5 FLUJO NETO DE EFECTIVO.....	189
6.1.6 INDICADORES FINANCIEROS.....	191
A) TASA INTERNA DE RETORNO.....	191
B) PERIODO DE RECUPERACION DE INVERSION.....	191
6.2 CUADROS DE FLUJO CON FINANCIAMIENTO (SOLUCION B).....	193
6.2.1 PRESUPUESTO DE INVERSION.....	195
6.2.2 PROGRAMA DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO.....	197
6.2.3 PRESUPUESTO DE PRODUCCION.....	199
6.2.4 FLUJO NETO DE EFECTIVO.....	201
6.2.5 INDICADORES FINANCIEROS.....	203
A) TASA INTERNA DE RETORNO.....	203
B) PERIODO DE RECUPERACION DE INVERSION.....	203
C) VALOR PRESENTE NETO.....	204
D) INDICE DEL VALOR PRESENTE.....	205
E) TASA PROM. DE RENDIMIENTO CONTABLE.....	206
6.3 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.....	209
6.3.1 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.....	211
6.3.2 ESTADO DE RESULTADOS.....	213

CAPITULO VII
ANALISIS DE SENSIBILIDAD

	<u>PAG.</u>
SOLUCION C.....	215
7.1 PRESUPUESTO DE INVERSION..(SOLUCION C).....	217
7.2 PROGRAMA DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO.....	219
7.3 PRESUPUESTO DE PRODUCCION.....	221
7.4 FLUJO NETO DE EFECTIVO.....	223
7.5 INDICADORES FINANCIEROS.....	225
A) TASA INTERNA DE RETORNO.....	225
B) PERIODO DE RECUPERACION DE INVERSION.....	225

CAPITULO VIII
EVALUACION SOCIO - ECONOMICA

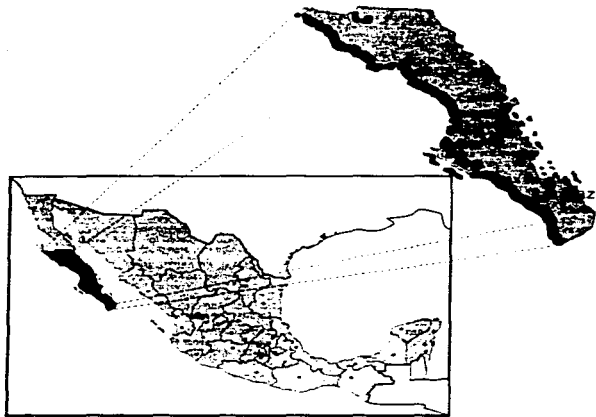
	<u>PAG.</u>
8.1 EVALUACION SOCIO - ECONOMICA.....	227
8.2 ESTADISTICA DE EMPLEOS EN LA ACTV. TURISTICA.....	229
CONCLUSIONES.....	
ANEXOS.....	
BIBLIOGRAFIA.....	

INTRODUCCION

La finalidad de este trabajo de investigación es constituir una guía para la formulación y evaluación de proyectos de inversión, específicamente en el sector turismo, considerando los elementos y procedimientos que permitan al inversionista analizar las posibilidades de éxito de determinado producto dentro del mercado, así como la recuperación de la inversión.

Cabe señalar que para que un estudio de esta categoría sea altamente confiable, deberá fundamentarse en un completo diagnóstico del entorno que contemple las variables que afectan directamente el proyecto, entre las que se encuentran: Políticas y acciones gubernamentales que proyectan un impulso o restringen el sector turismo, específicamente a la industria hotelera; Infraestructura Turística de la región; Nivel económico de la región; Estado actual y tendencias del turismo; Apoyo del sistema financiero y del gobierno en cuanto al otorgamiento de créditos para la industria hotelera, etc. Por tal motivo es de gran importancia evaluar el mercado potencial y la viabilidad económica de un proyecto antes de realizar grandes inversiones, ya que permite determinar, con razonable exactitud, el tamaño, ubicación y tipo de proyecto, de acuerdo al análisis de diversos aspectos tales como la demanda, la oferta y la competencia, todo ello reflejado en un impacto financiero determinado.

En este proyecto analizaremos problemas técnicos, económicos, financieros, administrativos e institucionales, a través de una serie de estudios parciales que, en su conjunto, constituyen el estudio total del proyecto, tal y como lo presentamos a lo largo de ocho capítulos.



BAJA CALIFORNIA SUR



LOCALIZACION DEL PROYECTO

1.1. ANTECEDENTES

Loreto, lugar de ubicación del actual proyecto, a través de la historia ha sufrido cambios en su denominación; inicialmente se llamó Conchó; posteriormente se denominó San Dionisio y a partir del 25 de Octubre de 1697, fecha en que se realizó la ceremonia de posesión en nombre del Rey Católico, adoptó el nombre de LORETO en honor de la virgen que acompañó a los frailes jesuitas, en la consumación de la conquista espiritual de las Californias.

1.2 LOCALIZACION

La ubicación del proyecto tendrá lugar en el Estado de Baja California Sur, en el municipio de Comondú, dentro del poblado de Loreto. En los siguientes subcapítulos, se describirá detalladamente la micro y macrolocalización.

1.2.1 MACROLOCALIZACION

BAJA CALIFORNIA SUR

1.2.1.1 GEOGRAFIA

SITUACION GEOGRAFICA

El Estado de Baja California Sur, está situado en la región noroeste del territorio nacional, ocupando la porción sur de la Península de Baja California, entre los paralelos 28 grados y 22 grados de latitud norte y entre los meridianos 109 grados y 115 grados de longitud oeste del meridiano de Greenwich; por su configuración presenta en promedio una longitud de 750 km y una anchura de 100 km.

Limita al norte con el Estado de Baja California; al este con el Golfo California; al sur y al oeste con el Océano Pacífico.

La extensión territorial del Estado es de 73,475 km², representa el 3.8% de la superficie nacional y ocupa el noveno lugar entre los estados que conforman la República Mexicana; políticamente se encuentra dividido en tres municipios que comprenden un total de 1,591 localidades de las cuales 3 son ciudades, 1,336 ranchos, 21 pueblos, correspondiendo el resto a localidades menores.

REGIONES Y MUNICIPIOS

El Estado de Baja California Sur se divide en 3 municipios:

<u>Municipio</u>	<u>Cabecera</u>	<u>Categoría</u>
Comondú	Constitución	Ciudad
La Paz	La Paz	Ciudad Capital
Mulegé	Santa Rosalía	Ciudad

OROGRAFIA

Las características geológicas, litológicas y su fisonomía general, hacen que Baja California Sur se divida en cuatro subprovincias geográficas:

- *El Desierto de San Sebastián de Vizcaíno,
- * Sierras Volcánicas y Mesetas,
- * El Llano de la Magdalena y,
- * Subprovincia de los Cabos.

La primera de ellas se localiza al norte y oeste del Estado, ésta se caracteriza por extensas llanuras de arenisca.

La segunda se extiende al norte, a la misma altura del Desierto de Vizcaíno hasta casi llegar a La Paz, y está limitada al oeste por la subprovincia del Llano de la Magdalena.

La tercera limita al norte con el Desierto de Vizcaíno, al este con las Sierras Volcánicas y Mesetas, y al sur con la Subprovincia de los Cabos.

En la cuarta Subprovincia se encuentra la Sierra de la Victoria.

En la Subprovincia del Desierto de Vizcaíno el sistema orográfico lo constituye básicamente la Sierra de Santa Clara y extensas llanuras de arenisca; la Subprovincia de Sierras Volcánicas y Mesetas, está constituida por el sistema Ligui, sierra en cordillera que viene flaqueando el Valle del Rosario por el este y se arquea hacia el oeste hasta llegar a Ligui; este sistema está integrado por la Sierra de la Giganta, la de Santa Lucía y los aparatos volcánicos de las Tres Marías; la Subprovincia del Llano de la Magdalena no presenta ningún sistema orográfico importante ya que lo constituyen básicamente valles y mesetas de arenisca, entre los que destacan, el Valle de Santo Domingo; en la Subprovincia de los Cabos destaca principalmente la Sierra de la Victoria y la de San Lorenzo.

Volcanes y Montañas:

Baja California Sur tiene serranías de origen volcánico, entre las que destacan las siguientes: Sierra de Tres Vírgenes alcanzando en su mayor elevación 1,995 mts.; Sierra de la Gitana alcanzando en su mayor elevación 1.738 mts; Sierra de la Laguna alcanzando en su mayor elevación 2,100 mts.

La mayor altitud en el Estado de Baja California Sur, es el Pico de San Lázaro a 2,164 mts. sobre el nivel del mar.

HIDROLOGIA

Islas:

El Estado de Baja California Sur, cuenta con numerosas islas, situadas tanto en el Golfo de California como en el Océano Pacífico. Algunas de las principales son las siguientes:

1) Golfo de California, de Norte a Sur:

- * Isla Coronados
- * Isla Danzante
- * Isla del Carmen
- * Isla Monserrat

2) Océano Pacífico, de Norte a Sur:

- * Isla Santa Magdalena
- * Isla Santa Margarita

Puntas y Cabos:

El Estado de Baja California Sur, debido a su ubicación estratégica, cuenta con numerosas puntas y cabos. Los principales son los siguientes:

1) Cabos:

- * Cabo San Lucas
- * San José del Cabo

2) Puntas:

- Golfo de California, de Norte a Sur:

- * Punta Concepción
- * Punta Arena

- Océano Pacífico, de Norte a Sur:

- * Punta San Pablo
- * Punta Santo Domingo
- * Punta Marquez

Bahías y Bocas:

El Estado de Baja California Sur, también cuenta con gran número de bahías de gran belleza, entre las que destacan:

- * Bahía de La Paz
- * Bahía Concepción
- * Bahía Ballenas
- * Bahía de San José del Cabo
- * Bahía de Cabo San Lucas
- * Boca de Santo Domingo
- * Boca de la Soledad

Playas:

En el Estado de Baja California Sur se localizan muchas playas a lo largo de sus dos costados: El Golfo de California y el Océano Pacífico. Dentro de las principales playas, se encuentran las siguientes:

- * Playa San José del Cabo
- * Playa Loreto
- * Playa Pichilingue
- * Playa de Las Cruces
- * Playa San Lucas
- * Playa Mulegé
- * Playa La Paz

1.2.1.2 CLIMA

En la mayor parte de las superficies del Estado el clima tiene una variación de semicálido a cálido, con un régimen de humedad seco, con una temperatura media de 20 grados centígrados y una precipitación fluvial media de 150 mm.

En la región sobre la Sierra de la Giganta, los principales tipos de climas son semicálido, semiseco, y templado semiseco, con temperaturas que oscilan de 20 grados centígrados a 24 grados centígrados y una precipitación media anual de 300 mm.

En el sur sobre las Sierras de la Laguna, San Lorenzo y San Lázaro, el clima es cálido subhúmedo y templado subhúmedo con temperaturas de 18 grados centígrados a 22 grados centígrados, la precipitación media anual es de 450 mm.

1.2.1.3 SITIOS TURISTICOS

Sitios Típicos:

- Parque Nacional de la Ballena Gris
- Salinas
- Mulegé
- Isla de San Marcos
- Isla del Espíritu Santo
- Cabo San Lucas
- Los Cabos
- La Paz

- San Ignacio
- Isla Coronado
- Isla del Carmen
- Cueva de Santa Teresa
- Loreto

1.2.2. MICROLOCALIZACION

1.2.2.1 MICROGEOGRAFIA

Loreto se localiza en la costa oriental de la parte central del Estado de Baja California Sur, frente al Golfo de California, a 356 Km. al norte de La Paz, capital del Estado, y a 1,211 Km. al sur de Tijuana.

Como ya mencionamos anteriormente, el Estado de Baja California Sur se compone de tres municipios: Comondú, La Paz y Mulegé.

SITUACION GEOGRAFICA

Loreto se ubica dentro del Municipio de Comondú, a 57 Km al este por la carretera estatal de la cabecera de este municipio.

Del Municipio de Mulegé, Loreto se encuentra a 130 kilómetros al sur por la carretera federal número uno, de la cabecera del citado Municipio. En Mulegé se cuenta con servicios de estaciones terrenas de comunicación, redes de microondas para larga distancia así como un puerto turístico y pesquero, de segundo nivel. También existen vías de comunicación terrestre y un aeropuerto nacional de mediano alcance.

De La Paz, que constituye la capital del Estado y la cabecera del tercer Municipio, Loreto se ubica a 356 kilómetros al norte por la carretera federal número uno. Es importante resaltar que La Paz cuenta con los siguientes servicios: delegación de transporte terrestre, estaciones terrenas de comunicación, red para servicios marítimos, ya que cuenta con un puerto comercial, turístico y pesquero, servicios integrados de comunicación, terminal central de pasajeros, servicios centrales de carga, red de telepac, gerencia estatal de telecomm, aeropuerto internacional de largo alcance y demás servicios con que cuenta una ciudad de gran desarrollo.

CLIMA

El clima general de la zona es de tipo seco cálido, con una temperatura media anual de 24.4 grados centígrados, una máxima de 36.0 grados centígrados y una mínima de 17.0 grados centígrados.

Loreto es dueño de una inigualable belleza escénica, integrada por la conjunción del mar, la montaña y el desierto. Su mar de aguas templadas alberga aproximadamente a 650 especies animales.

1.2.2.2 SITIOS TURISTICOS

El eje formado por Loreto-Nopolo-Puerto Escondido comprende a su vez cuatro islas: Isla del Carmen, Coronados, Danzante y Monserrat, que le agregan mayor atractivo a la región.

Además, en este lugar se localizan diversos sitios de interés para el visitante nacional y extranjero como lo son playas, bahías, etc.

SITIOS TURISTICOS

LUGAR	UBICACION	CARACTERIST. Y SERVICIOS	ACTIVIDADES
Playa Loreto	Municipio de Comondu a 130 kms de Mulege	· Infraestructura hotelera · Fauna variada	· Pesca (marlín, lang.) · Caza deportiva
Cd. Constitucion	A 140 kms de Loreto	· Servicio Carga Central · Aeropuerto Nacional (Md Alcan) · Terminal Central Autobuses	
Isla del Carmen	Frente a Loreto	· Puerto Comercial y Pesquero · Aeropuerto Nacional (Mediano Alcance)	· Buceo · Pesca
Isla Coronados	Municipio de Comondu a 13 kms de Loreto	· Parque Nacional de Fauna Marina	· Buceo
Isla Monserrat	Frente a Ligu a 40 kms de Loreto	· Puerto Turístico y Pesquero	· Pesca
Playa Ligu	Municipio de Comondu a 40 kms de Loreto	· Puerto Pesquero	· Pesca (pez sierra, jurel, huachinango)
Playa El Rincon	Municipio de Comondu	· Puerto con muelle	· Fondeo · Pesca (langosta)
Playa S. Juanico	Municipio de Comondu a 50 kms de Loreto	· Puerto Pesquero	· Surfing · Pesca (marlín y lenguado)
Playa Ensenada	Municipio de Comondu a 35 kms de Loreto	· Puerto Pesquero	· Pesca (jurel, pez sierra)
Playa Nopolo	Municipio de Comondu a 15 kms de Loreto	· Playa sin Oleaje	
Puerto Escondido	Municipio de Comondu a 25 kms de Loreto	· Puerto Pesquero	· Pesca (jurel, pez sierra)
Playa El Cardonal	A 83 kms de la Paz	· Playa sin Oleaje	· Buceo · Pesca (tiburón, marlín)

1.3 INFRAESTRUCTURA

A) SUBSECTOR CARRETERO

La vialidad primaria del Estado, está compuesta por la carretera federal número 1, también conocida como transpeninsular, la cual recorre desde Mexicali (frontera con E.U.A), hasta Los Cabos (extremo sur de la Península de Baja California); esta carretera comunica a Loreto con los diferentes municipios de Baja California Sur, incluyendo a la propia capital del Estado.

Loreto además cuenta con un sistema carretero estatal que lo comunica con algunos puntos turísticos, como ciudades, zonas arqueológicas y algunas bahías y puntas. También existen algunos caminos de terracería que comunican a Loreto con playas y bahías vírgenes que ofrecen puntos atractivos para el turismo, aunque de difícil acceso.

También existen ejes secundarios como los que entroncan en la Ciudad de la Paz comunicando al Puerto de Pichilingue, y en Ciudad Constitución comunicando al Puerto de San Carlos.

Esta red primaria y secundaria se apoya en varias redes de terracería o de caminos de mano de obra (carreteras estatales revestidas), que comunican a las diferentes zonas del Estado.

La entidad cuenta con una longitud de 2,856 km. de red caminera, y ésta se divide en 1,188 km. de carretera pavimentada, 563 km. de caminos revestidos y 1,105 de caminos de mano de obra.

De los 1,188 km. de caminos pavimentados 999 km. corresponden a la carretera transpeninsular y el resto pertenece a los tramos de Ciudad Constitución, San Carlos, La Paz y Pichilingue.

B) SUBSECTOR MARITIMO PORTUARIO

Existen en el Estado 9 puertos, de los cuales dos son considerados como puertos de altura, localizados en la Isla de San Marcos y Puerto San Carlos; los otros puertos son de Cabotaje y se localizan en La Paz, Pichilingue, Cabo San Lucas, Adolfo López Mateos, Puerto Escondido, Santa Rosalía y Loreto.

La infraestructura existente en los puertos arriba mencionados es la siguiente: las instalaciones de Puerto Escondido no cuentan con los servicios necesarios, en la Isla de San Marcos se cuenta solamente con un servicio de combustible, y los puertos restantes cuentan con una infraestructura necesaria para servicio de agua potable, combustible y energía eléctrica. Además los Puertos de Pichilingue, Santa Rosalía y Cabo San Lucas cuentan con terminal para servicio de pasajeros.

El Estado de Baja California Sur, a través de la empresa descentralizada de Caminos y Puentes Federales y de Servicios Conexos, presta el servicio de transportación con ocho transbordadores que cubren las rutas de Mazatlán - La Paz con 16 hrs de travesía, Puerto Vallarta - Cabo San Lucas con 19 hrs., Topolobampo - La Paz con 7 hrs. y Guaymas - Santa Rosalía con 6.5 hrs, teniendo un promedio de viajes semanales de 18, con una capacidad de transportación de 7,800 pasajeros.

El Subsector Marítimo Portuario en Loreto incluye un puerto comercial, turístico y pesquero de tercer nivel.

C) SUBSECTOR AEROPORTUARIO

En lo que se refiere al servicio aéreo, Baja California Sur cuenta con tres aeropuertos internacionales; uno en la Paz, que empezó a funcionar en 1951, el de San José del Cabo, cuyas operaciones empezaron en 1977 y por último el de Loreto que empezó a dar servicio en mayo de 1981.

Loreto cuenta con servicio de Aeropuerto Internacional, de mediano alcance, el cual permite que existan vuelos directos de Los Angeles, Calif., Phoenix, Arizona, San Antonio, Texas y Dallas, Texas.

Lo anterior, permite al poblado de Loreto y, por ende al hotel, la visita de numerosos turistas estadounidenses, que formarán una parte importante de nuestro mercado.

Además, Loreto y en general todo el municipio de Comondú, cuentan en su conjunto, con 13 aeropistas para pequeños vuelos regionales.

Así mismo, se cuenta en la entidad con tres aeropuertos nacionales de mediano alcance, localizados en las poblaciones de Santa Rosalía, Guerrero Negro y Ciudad Constitución; existen además 33 aeropistas, de la cuales 14 se localizan en el municipio de Mulegé, 6 en el municipio de Comondú, 13 en los municipios de La Paz y Los Cabos.

2.1 DESCRIPCION DEL PROYECTO: LORETO PALACE RESORT

A) SERVICIOS PRINCIPALES

1.- Habitaciones.- El hotel contará con 200 habitaciones; el hotel será de categoría Gran Turismo. Estimamos que dadas las características del centro turístico seleccionado para el desarrollo de este proyecto, y buscando satisfacer las altas exigencias de nuestros clientes, hemos decidido desarrollar un hotel que brinde los mejores y más completos servicios.

2.- Restaurantes.- El hotel contará con 2 Restaurantes que sean suficientes para dar servicio a los huéspedes y a los clientes externos del mismo.

3.- Bares y Discoteca.- Se contará con tres bares; uno en el Lobby del hotel, otro en el restaurante de comida internacional y el tercero ubicado en la alberca principal. Además contará con una discoteca con capacidad para 250 personas.

4.- Salones.- El hotel contará con cinco salones de usos múltiples, de tal manera que en conjunto tendrán una capacidad para 650 personas aproximadamente; los principales usos que se destinarán a estos salones son: conferencias, eventos culturales, celebraciones sociales, convenciones, etc.

5.- Otros Servicios.- Se dispondrá de lavandería y tintorería, así como de servicios médicos y estacionamiento para los huéspedes del hotel; además, existirán seis locales comerciales que se clasificarán de la siguiente manera: 1 boutique destinada a la venta de ropa de playa y casual; 1 Farmacia; 1 Boutique de artículos fotográficos, revistas, dulces, etc.; 1 Estética; 1 Agencia de Viajes; 1 Agencia para renta de automóviles.

6.- Albercas y Playa Privada.- Contará con 2 albercas y 1 chapoteadero; además, contará con playa privada, ubicada a 50 mts de la zona de albercas, ambas situadas en la parte posterior del hotel. Aquí se podrán practicar deportes acuáticos, tales como: motocicletas acuáticas, buceo y snorkel, paracaídas Skyder, Ski acuático, pesca deportiva, etc.

7. - Areas Deportivas.- Contará con 4 canchas de tenis, gimnasio y SPA.

B) SERVICIOS ESPECIALES

1. Servicios Especiales para los Huéspedes

- a) Niñera
- b) Servicio médico
- c) Servicio de lavandería
- d) Cambio de moneda extranjera
- e) Cajas de seguridad
- f) Servicios de Telecomunicación Digital
- g) Agua purificada en todo el Hotel
- h) Estacionamiento
- i) Servicio de vigilancia y seguridad
- j) Instalaciones deportivas: canchas de tenis, albercas, playa privada, etc.

REQUISITOS A SATISFACER PARA LA APERTURA DEL HOTEL:

- Licencia de funcionamiento
- Licencia sanitaria
- Licencia de construcción
- Licencia de calderas
- Licencia de maquinaria y motores
- Licencia de rótulos, letreros y marquesinas
- Licencia de choferes (estacionamiento de coches)
- Libro de Actas de la Comisión de Seguridad e Higiene
- Libro de registro de maquinaria y motores en previsión social
- Cédula y placa de empadronamiento
- Cédula de empadronamiento de alcoholes federal
- Registro de la Cámara de Comercio
- Registro de la Cámara de Turismo
- Registro de Tarifas de Precios de la Secretaría de Turismo
- Registro de la Sociedad de Actores y Compositores por derechos de autor
- Registro de huéspedes
- Registro de descarga de agua residual
- Reglamento de Hoteles
- Menus registrados en la Secretaría de Turismo
- Manifestación de pesas y medidas
- Manifestación de la Dirección de Estadística
- Manifestación de uso de tomas de agua
- Permiso de los operadores de calderas
- Permiso de funcionamiento de estacionamientos
- Autorización de elevadores
- Tarjeta de salud de los trabajadores

- Inscripción de envasamiento y existencias de bebidas alcohólicas almacenables
- Visto bueno del departamento de bomberos
- Visto bueno de obras públicas
- Derechos sobre aparatos electrónicos a base de monedas

2.2 ASPECTOS GENERALES SOBRE LA SELECCION DE LA UBICACION DEL PROYECTO

Para llevar al cabo una correcta selección de la ubicación del proyecto, se deben tomar en consideración dos aspectos principales:

- 1.- La ubicación del hotel de acuerdo a la clasificación existente por Tipo de Centro.
- 2.- La localización geográfica del mismo.

A continuación se analizan cada uno de estos aspectos de acuerdo con la información estadística obtenida.

2.2.1 SELECCION DEL TIPO DE CENTRO

La Secretaría de Turismo clasifica a los establecimientos turísticos, de acuerdo al Tipo de Centro, en tres grandes grupos:

- a) Centros de Playa: I. Integramente Planeados (5 Ciudades)
 II. Tradicionales (9 Ciudades)
- b) Grandes Ciudades: (3 Ciudades)
- c) Centros Turísticos del Interior: (24 Ciudades)

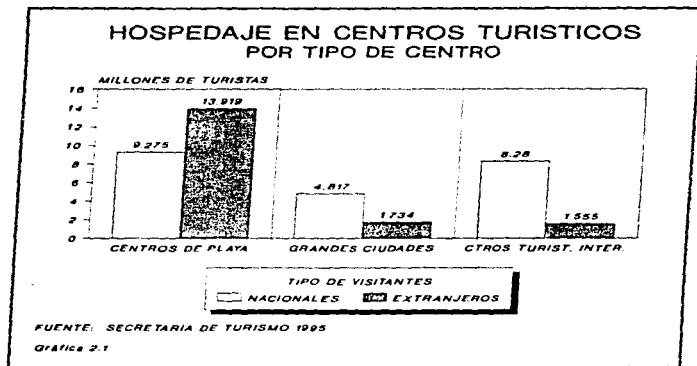
Es importante mencionar que dentro de los Centros de Playa se ubican los denominados "Centros Integramente Planeados" constituidos por cinco Megaproyectos diseñados y desarrollados por la Secretaría de Turismo, a través del Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR). Dentro de estos cinco Megaproyectos se encuentra Loreto, así como Cancún, Ixtapa, Huatulco y Los Cabos.

Para poder llevar al cabo la selección del Tipo de Centro, se presentan una serie de tablas y gráficas de información turística diversa, que se analizan en forma individual con la finalidad de obtener, al término de éstas, una conclusión global.

Cabe mencionar que a lo largo de este capítulo (Cap II, Estudio de Mercado), se presentan diversas tablas en donde se establecen renglones que comparan información anual de 1994 (ene-dic) contra información preliminar de 1995 (ene-sep) provocando por tal motivo que se observen decrementos originados por la inconsistencia entre ambos períodos.

Esta situación podría derivar, en primera instancia, una confusión en el análisis y toma de decisiones que sobre esta información se realice. A pesar de ello consideramos que es muy importante presentar, sin alteración alguna, la información estadística más reciente posible publicada por la Secretaría de Turismo, para mantener así su carácter de validez y oficialidad.

Sin embargo, con la finalidad de permitir un análisis confiable, basado en información consistente, realizamos en la mayoría de estos casos, proyecciones por los meses de octubre, noviembre y diciembre de 1995, considerando un promedio mensual basado en las cifras correspondientes al período enero-septiembre del mismo año.



De acuerdo con la *gráfica 2.1* observamos que los "Centros de Playa" constituyen en la actualidad el "Tipo de Centro" más visitado tanto por el turismo nacional como extranjero.

Es importante mencionar que en esta gráfica sólo se considero al turismo que se hospedó al menos una noche en cada "Tipo de Centro".

ACTIVIDAD HOTELERA EN CENTROS TURISTICOS SELECCIONADOS

POR TIPO DE CENTRO

ENERO-SEPTIEMBRE, 1965 1)

DESTINOS	N.º DE CUARTOS 1)	VAR	OCCUPACION	VAR	HUESPEDES						HUESPEDES NOCHE					
					NACIONALES		EXTRANJEROS		TOTAL		NACIONALES		EXTRANJEROS		TOTAL	
					CANT	VAR (%)	CANT	VAR (%)	CANT	VAR (%)	CANT	VAR (%)	CANT	VAR (%)	CANT	VAR (%)
TOTAL 2)	157,696	1.7	49.0%	-2.4	11,026,768	-8.9	4,346,182	11	15,372,950	-3.9	22,371,892	-11.6	17,227,501	13.1	39,579,393	-2.1
I CENTROS DE PLAYA	68,905	-2.2	57.7%	3.0	3,612,117	-2.6	2,721,924	15.3	6,334,041	4.6	9,274,838	-10.9	13,918,669	75.8	23,193,507	3.4
A) Integramente Playas 3)	28,215	3.3	56.6%	5.2	688,250	1.6	1,127,527	19.7	2,415,777	12.7	2,765,093	3.4	8,962,197	17.9	11,728,190	12.7
B) Tradicionales	40,690	5.6	47.5%	1.1	2,923,867	2.6	924,397	6.4	3,748,264	0.2	6,509,845	14.4	4,956,472	72.3	17,465,317	4.6
II GRANDES CIUDADES	35,671	-1.9	43.4%	9.7	2,771,296	-22.2	730,341	-11.8	3,501,637	-19.9	4,616,953	20.6	1,733,756	-11.3	6,350,611	-18.4
III CENTROS TURISTICOS DEL INTERIOR	53,120	11.5	39.4%	-5.1	5,143,355	5.6	893,915	24.5	6,037,270	-2.1	8,289,231	-5.3	1,555,074	27.1	9,825,275	-1.3

1) Frasear

2) Cuentos discriminados al mes de septiembre

3) No se dispone de la información de hoteles las categorías de Margarita, Col. Quaque, San. Gto. Tula y México Reynosa, Tamp.

Las cifras no concuerdan con las del FONATUR, debido a que la SECTUR no promueve las cuartos cerrados, ni oferta y aljibes de piscinas y restaurantes, Travel Parks y Albergues del CREA

NOTA: Se incluye establecimientos encuestados con planes en el programa cuando están en funcionamiento las categorías 1 a 5 estrellas

Las Categorías Gran Turismo y Clase Especial se incluyeron en 4 ó 5 estrellas

FUENTE: Asociación de Hoteles y Muebles de Cozumel Q. Roo; Fondo Mixto de Promoción Turística y Aboc. de Hoteles de Cancun; FONATUR y SECTUR

En la *tabla 2.2* se pueden observar la oferta y la demanda turísticas; la oferta representada por el número de cuartos disponibles por cada tipo de centro. La demanda representada por el porcentaje de ocupación de los cuartos así como por el número de visitantes y huéspedes-noche tanto nacionales como extranjeros.

Además por cada uno de estos conceptos existe una columna de variaciones entre 1994 (anual) y 1995 (preliminar).

De acuerdo a estas variaciones, se puede observar que en 1995, en los "Centros de Playa", existe un incremento de 4.4% en el total de visitantes y de 3.4% en el total de huéspedes-noche. Con lo que respecta a las "Grandes Ciudades" y a los "Centros Turísticos del Interior" se observan en ambos casos, decrementos tanto en el número de visitantes como en el de huéspedes-noche.

Adicionalmente, si se estimaran las cifras de los "Centros de Playa" correspondientes a los meses de octubre, noviembre y diciembre de 1995, se obtendría un incremento del 39.2% en el número total de visitantes y del 37.8% en el número total de huéspedes-noche.

VUELOS DIRECTOS A AEROPUERTOS SELECCIONADOS DEL PAIS POR TIPO DE CENTRO

ENERO-SEPTIEMBRE

Aeropuertos	Nacionales			Internacionales			Total		
	1954	1953 pr	Var. (%)	1954	1953 pr	Var. (%)	1954	1953 pr	Var. (%)
Total	263 437	212 566	1.0	97 430	93 717	- 8.1	318 969	316 683	0.7
I Centros de Playa	39 997	42 516	1.3	17 588	16 689	8.8	53 685	59 205	1.2
Integradamente Planeados	11 741	17,747	0.1	8 676	9 615	7.1	20 717	21 362	1.2
Bahías de Mussulo Coa	890	1,100	31.3	0	0	0	890	1,100	31.3
Cancun Q Roo	1,196	1,410	2.8	1,128	9 927	8.4	14 284	18 447	2.8
Huixtla Yucatan Coa	2 252	2 111	-4.9	90	49	-44.9	2 342	2 160	-8.4
Loreto B C S	273	213	-21.2	273	231	-15.4	546	444	-18.7
Los Cabos B C S	230	6.4	12.5	2 285	2 611	9.3	2 515	3 273	12.9
Tradicionales	28 256	24 769	1.8	4 712	6 054	11.6	32 968	34 023	3.2
Acapulco Gro	5 214	5 173	-0.8	156	369	24.2	5 370	4 162	-22.1
Cd. Xelma Q Roo	4 765	3 718	-21.6	408	633	55.1	5 173	4 351	-14.5
Guaymas Son	273	213	-21.2	299	333	11.4	612	546	-10.9
La Paz B C S	3 330	4 740	22.9	0	202	0	3 330	4 942	28.7
Manzanillo Col	1 379	1 674	53.3	0	0	0	1 379	1 674	53.3
Matamoros Tam	4 536	4 174	-8.5	654	728	11.3	5 190	4 902	-5.7
Puerto Varadero Jal	4 529	4 104	-10.3	2 239	2 232	0.3	6 768	6 336	-6.7
Puerto Escondido Cal	211	144	-31.6	0	0	0	211	244	13.8
Veracruz Ver	3 948	3 679	-7.3	177	157	-12.4	4 125	3 836	-6.9
II Grandes Ciudades	124 374	127 024	1.8	35 414	29 181	-17.8	160 148	156 205	-2.5
Del Rio Federal	75 276	71 915	-4.6	23 585	20 222	-13.8	98 861	92 137	-7.2
Guadalajara Jal	33 852	31 443	-7.6	6 763	4 647	-31.3	40 615	36 090	-12.5
Monterrey NL	17 806	18 255	2.5	5 066	4 212	-16.9	22 872	23 199	1.4
III Centros Turisticos del Interior	95 708	98 426	0.3	9 328	9 667	3.6	105 238	105 293	0.1
Aguascalientes Ags	4 272	2 312	-46.0	0	0	0	4 272	2 312	-46.0
Campeche Cam	1 273	1 273	0	0	0	0	1 273	1 273	0
Ciudad Juarez Chh	3 110	3 432	10.4	95	0	0	3 205	3 432	7.3
Ciudad Laredo Tam	4 887	6 734	23.5	213	27	-87.6	5 100	6 761	22.1
Ciudad Mier Coa	5 502	6 118	12.1	1 411	2 391	49.5	6 913	8 509	23.8
Ciudad Morelia Mich	2 958	2 853	-3.5	148	104	-29.2	3 106	2 957	-4.9
Guammas Son	6 129	6 140	0.2	30	3 729	11 927	9 159	9 859	7.0
León Gto. Balc	5 335	4 525	-15.2	831	651	-21.3	6 166	5 176	-17.3
Los Mochis Son	3 251	3 252	0	0	0	0	3 251	3 252	0
Matamoros Tam	487	367	-25.4	0	0	0	487	367	-25.4
Merida Yuc	5 490	5 528	0.7	731	46	-93.6	6 221	5 574	-10.1
Morelia Mich	1 349	1 418	5.1	105	210	36.1	1 454	1 628	12.4
Morelia Mich	2 170	1 823	-16.1	1	210	0	2 171	1 823	-16.1
Morelia Mich	6 463	5 347	-17.3	15	0	0	6 478	5 347	-17.3
Nuevo Laredo Tam	245	545	0	0	0	0	245	545	0
Oaxaca Oax	2 863	2 820	-1.5	0	0	0	2 863	2 820	-1.5
Reynosa Tam	546	363	-33.5	0	0	0	546	363	-33.5
San Luis Potosi S L P	7 422	6 435	-13.3	473	5	-98.9	7 895	6 440	-18.1
Tampico Tam	5 234	5 242	0	161	0	0	5 395	5 242	-2.9
Toluca B C	12 822	12 344	-3.9	2 912	1 088	-62.6	15 734	14 133	-10.6
Torreon Coa	6 974	6 940	-0.5	363	0	0	7 337	6 940	-5.7
Tulita Guerrero Chhs	3 289	3 457	4.8	0	0	0	3 289	3 457	4.8
Veracruz Ver	4 122	4 051	-1.7	0	0	0	4 122	4 051	-1.7
Veracruz Ver	3 147	2 517	-20.0	169	415	31.7	3 316	3 222	-2.9

Elaboración: Oficina de Estadística y Censos, Secretaría de Turismo

Como se puede observar (tabla 2.3) el mayor incremento en el número total de vuelos en 1995, se refleja en los "Centros de Playa" alcanzando el 3.2% con respecto a 1994. Este porcentaje se vería incrementado hasta alcanzar el 37.6% si se entimaran los vuelos correspondientes al período octubre-diciembre de 1995.

LLEGADA DE PASAJEROS A LOS AEROPUERTOS DEL PAÍS POR TIPO DE CENTRO

AVIACION COMERCIAL "A"
ENERO - SEPTIEMBRE

Aeropuertos	Nacionales		Internacionales		Charters		Total	
	1984	1985 pr.	1984	1985 pr.	1984	1985 pr.	1984	1985 pr.
Total	14 542 384	11 801 518	3 852 017	3 633 739	1 731 130	1 823 888	16 515 511	16 544 941
Centros de Pico	1 416 979	1 730 388	1 088 258	1 283 408	1 458 220	1 488 584	4 358 457	6 172 267
Integraciones Planeadas	442 648	689 142	692 881	838 407	681 975	1 090 228	2 322 674	2 588 771
Bahías de Muzúca Del	88 133	78 267	1 788	5	27 878	22 698	129 241	111 878
Bogotá - C. Rio	379 300	349 224	47 543	46	613 987	828 073	1 416 814	1 416 814
Medio Zumbadoro Cde	162 828	158 143	11 470	3 781	63 967	88 118	238 224	237 278
Itaba B C S	2 381	84 235	1 477	2 476	173	0	10 755	11 376
San Caballero B C S	34 228	0	176 818	0	88 093	73 138	218 238	122 106
Tendencias	1 242 431	1 041 148	408 377	468 001	423 228	394 327	2 071 033	1 921 678
Aeropuerto Cde	411 812	123 998	87 114	113 637	88 229	27 033	571 153	466 664
Quetzal C. Rio	80 281	78 217	48 898	44 790	81 876	74 707	229 761	198 878
Quetzal San	8 838	8 880	9 762	11 510	1 550	1 114	24 152	23 108
La Paz B C S	126 733	101 742	0	11 211	0	857	125 987	112 958
Manizaba Cde	45 324	25 365	0	2 461	24 073	23 364	69 797	61 178
Muzúca San	152 715	132 888	40 185	18 263	48 881	88 750	282 531	257 031
Puerto Escondido Cde	27 807	28 120	218	0	1 006	298	28 812	27 018
Puerto Varadero Jc	195 627	208 858	199 052	204 724	213 843	211 145	628 178	621 128
Veracruz Ver	183 780	131 045	9 089	6 888	2 993	81	179 839	138 787
Grandes Ciudades	7 318 958	5 827 837	2 588 232	2 386 423	107 841	107 288	9 917 129	8 328 528
Bogotá Federa 1	5 925 828	4 158 183	1 681 528	1 617 561	7 826	24 522	8 281 158	5 948 881
Quetzal San Jc	5 018 345	251 783	488 888	431 714	21 840	18 207	1 082 117	1 040 868
Manizaba N L	775 281	664 887	162 619	141 828	76 855	51 565	1 013 946	878 272
Unión Centro Turística del Interior	4 881 930	3 964 483	208 927	193 943	210 288	10 188	5 281 746	4 129 180
Aguascalientes Agt	140 149	104 887	0	0	274	0	140 423	104 887
Campeche Camp	16 821	16 817	853	0	2 828	619	19 709	17 299
Coahuila Cde	40 888	41 241	0	0	1 840	0	42 697	41 241
Ciudad Juárez Cde	168 782	180 071	27 314	0	2 158	0	196 251	160 338
Ciudad Obregon Cde	51 530	39 671	102	2 048	0	0	51 792	42 020
Ciudad Victoria Tamps	18 348	18 411	0	83	0	137	18 568	18 568
Coahuila Cde	31 018	27 714	0	0	0	0	31 018	27 918
Chihuahua Mar 2	158 788	171 444	9 906	9 332	1 828	9 2	170 699	168 280
Chihuahua San	14 730	12 417	0	37	278	0	15 045	12 880
Chihuahua Cde	186 838	181 241	10 418	12 845	18 802	15 849	222 081	167 788
Durango Dip	88 141	57 261	9 078	5 848	1 743	132	99 696	67 272
Hermosillo San	208 978	202 338	16 981	18 888	1 508	1	227 561	221 321
Monterrey Cde	204 887	123 653	38 818	55 170	8 734	4 851	251 883	182 878
Las Mochas San	70 827	56 013	8 990	0	188	0	71 917	56 013
Mazatlán Tamps	95 817	238 978	0	0	0	0	95 817	238 978
Mérida Yuc	301 172	238 628	38 033	15 708	128	1 323	339 351	275 276
Mérida B C	87 186	100 879	178	0	1 453	1 309	88 818	101 888
Múzúca Ver	104 532	70 103	0	0	0	0	104 532	70 103
Morelia Mich	148 027	100 748	9 713	33 220	0	25	158 767	133 815
Nuevo Laredo Tamps	44 878	28 547	0	0	781	895	45 738	40 242
Orizaba Cde	183 371	182 748	34	0	683	82	184 371	182 748
Pérez Hdez Ver	17 383	11 918	0	0	393	0	17 776	11 918
Puerto Jc	36 118	19 918	0	0	47	0	36 165	19 918
Querétaro Cde 2	0	0	19 878	0	0	0	19 878	0
Reynosa Tamps	37 108	22 140	0	0	772	0	37 880	22 140
San Luis Potosí S L P	58 984	42 290	1 820	624	1 683	282	62 331	54 879
Tampico Tamps	149 503	109 402	101	319	9 719	182	150 333	108 973
Tlapachula Cde	87 231	85 782	0	0	0	0	87 231	85 782
Toluca Mex	55 821	42 688	0	0	0	0	55 821	42 688
Toluca B C	1 858 452	1 208 951	8 305	2 413	160 531	515	1 925 288	1 308 898
Toluca Méx	1 831	1 205	742	125	5 508	278	3 888	423
Union Cde	127 631	84 211	15	0	1 426	8 508	2 824	129 307
Union Guzman Cde 3	33 484	4 355	0	0	0	0	33 484	4 355
Union Mich	7 938	3 299	0	0	0	0	7 938	3 299
Villahermosa Tab	167 331	165 845	0	0	1 879	0	169 210	165 845
Zacatecas Zac	125 368	87 487	17 533	15 878	374	127	143 313	121 564

1. El movimiento de pasajeros en rutas charters para 1984 se promueve incluido en estadísticas y estadísticas estadísticas.
 2. A partir de este año se integran a la red programada de Aviación Comercial "A".
 3. La información correspondiente a 1985 incluye sólo el período enero - marzo.
 Nota: Las estadísticas de llegada de nuevos pasajeros vienen de larga por lo que los pasajeros registrados pueden ser mayores que el número de llegadas.
 Fuente: Aeropuertos y Servicios Auxiliares, Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

En cuanto a la llegada total de pasajeros (*tabla 2.4*) se observa que en los "Centros de Playa" existe un incremento en 1995/p con respecto a 1994 del 2.5% debido en su totalidad a los "Centros Integramente Planeados".

Por otra parte en las "Grandes Ciudades" y en los "Centros Turísticos del Interior" se reflejan decrementos del 16.6% y 21.8% respectivamente.

Sin embargo si se estimara el período de octubre-diciembre de 1995, los "Centros de Playa" alcanzarían un incremento del 37%, en la llegada total de pasajeros.

ESTIMACION DE LA DERRAMA ECONOMICA DE TURISTAS HOSPEDADOS EN HOTELES DE CINCO, CUATRO, TRES Y DOS ESTRELLAS EN CENTROS TURISTICOS SELECCIONADOS

ENERO - SEPTIEMBRE 1995 e/

DESTINOS	NACIONALES GASTO TOTAL (Miles de Pesos)	EXTRANJEROS GASTO TOTAL (Miles de Pesos)	TOTAL (Miles de Pesos)
I. Centros de Playa	\$2,317,145.36	\$1,379,444.40	\$3,696,589.76
Acapulco, Gro.	\$1,648,363.96	\$991,916.65	\$2,640,280.61
La Paz, B.C.S.	\$60,420.32	\$37,237.38	\$97,657.70
Manzanillo, Col.	\$279,290.30	\$71,571.98	\$350,862.28
Mazatlán, Sin.	\$329,070.78	\$278,718.39	\$607,789.17
II. Grandes Ciudades	\$1,554,000.88	\$1,014,874.49	\$2,568,875.37
Distrito Federal	\$994,263.67	\$883,818.47	\$1,878,082.14
Guadalajara, Jal.	\$559,737.21	\$131,056.02	\$690,793.23
III. Centro Turísticos del Interior	\$641,562.54	\$242,917.73	\$884,480.27
Ciudad Juárez, Chih.	\$166,876.57	\$27,080.25	\$193,956.82
Mérida, Yuc.	\$96,246.13	\$99,206.73	\$195,452.86
Taxco, Gro.	\$24,525.08	\$18,654.49	\$43,179.57
Tijuana, B.C.	\$278,696.81	\$93,535.88	\$372,232.69
Zacatecas, Zac.	\$75,217.95	\$4,440.38	\$79,658.33

e/ Estimado por la Secretaría de Turismo con base en los programas Cuestionario Hotelero y Encuesta de Precios de Bienes y Servicios

El total de la derrama económica de turistas en "Centros de Playa" en el período de enero-septiembre de 1995 (*tabla 2.5*), es mayor en un 318% con respecto a los "Centros Turísticos del Interior" y en un 44% con respecto a "Grandes Ciudades"

CONCLUSIONES

De acuerdo a la información analizada, podemos concluir que los "Centros de Playa, con respecto a las "Grandes Ciudades" y los "Centros Turísticos del Interior, tienen las siguientes ventajas.

- a) El número de huéspedes-noche es notablemente mayor (*grafica 2.1*).
- b) Las perspectivas de crecimiento en el número de visitantes y huéspedes noche es mayor (*tabla 2.2*).
- c) Existe una mayor perspectiva de crecimiento en el número de vuelos directos (*tabla 2.3*).
- d) Las perspectivas de incremento en el número de pasajeros transportados son mayores (*tabla 2.4*).
- e) Todo lo anterior provoca que la derrama económica de los turistas que visitan los "Centros de Playa" sea superior a la de cualquier otro "Tipo de Centro"; esto es de vital importancia ya que el factor económico fortalece la posibilidad de éxito de cualquier proyecto (*tabla 2.5*).

En base a las conclusiones anteriores hemos seleccionado a los "Centros de Playa" como el "Tipo de Centro" más conveniente para el desarrollo de este proyecto.

2.2.2. SELECCION DE LA UBICACION DEL CENTRO DE PLAYA.

Dentro de los factores indispensables para la selección de la ubicación del "Centro de Playa", además de la demanda y oferta (que se analizarán en los subcapítulos 2.3 y 2.4, respectivamente), se encuentra la "intervención de FONATUR", misma que por su magnitud brinda una mayor seguridad para el inversionista debido a que fortalece la probabilidad de éxito de este proyecto.

INTERVENCION DE FONATUR

En 1974, FONATUR realizó un estudio preliminar que sentó las bases de análisis y selección de los sitios con potencial de desarrollo turístico, en función de su belleza natural, condiciones físicas y posibilidades de mercado, entre las que sobresalieron: San Quintín, La Bahía de San Luis Gonzaga, Bahía de Los Angeles, Mulegé, Bahía de Concepción, Loreto-Nopolo-Puerto Escondido, San José del Cabo y Cabo San Lucas.

A partir de esos estudios se seleccionó a Loreto y se iniciaron las negociaciones con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) entidad que, ante las características satisfactorias del Proyecto lo incluyó en sus programas de financiamiento.

Gracias al conjunto de atractivos naturales y culturales, el sitio fue seleccionado entre los muchos de la península por FONATUR, cuando se inició en 1976 el proyecto denominado LORETO, con financiamiento del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF).

Loreto constituye el cuarto Centro Integralmente Planeado por FONATUR. Fue diseñado en forma casi paralela al de LOS CABOS (San José del Cabo y Cabo San Lucas) aunque su construcción se difirió hasta el principio de los años ochenta.

Este desarrollo turístico fue el único concebido desde un principio como un corredor turístico conformado por Loreto-Nopolo-Puerto Escondido.

El proyecto del desarrollo turístico de Loreto incluye la población del mismo nombre, comúnmente conocida como zona urbana y las zonas turísticas localizadas en la Bahía de Nopolo y Puerto Escondido, ubicados a 8 y 28 Km. respectivamente, al sur de Loreto.

El Centro Integralmente Planeado de Loreto se desenvuelve dentro de una vasta superficie que involucra áreas de asentamientos urbano, turístico, de conservación, y de reserva.

El Plan Maestro consideró una superficie total de 10,635 hectáreas en las que quedaron comprendidas 3 zonas de bien definidas características: LORETO, el centro urbano con rico legado histórico y arquitectónico dispone de 683 hectáreas; NOPOLO, la zona turística, con 4.6 Km. de playas, cuenta con 3,552 hectáreas; y PUERTO LORETO, con su destacada marina natural, donde se asentará el más importante desarrollo náutico del mar de Cortés, tiene 6,400 hectáreas. Del 100% de la superficie total, el 51.8% estará destinado a la zona turística; el 45.7% a la conservación ecológica y 2.5% a la zona urbana.

El Plan Maestro contempló en Nopolo, en su primera etapa, la urbanización de 304 has. donde estarían ubicados lotes hoteleros, villas y condominios residenciales, campo de golf, centro tenístico, áreas comerciales, club náutico,

tanque de almacenamiento, planta de tratamiento de agua, subestación eléctrica, estación de bomberos, drenaje pluvial, alcantarillado sanitario, redes viales, red telefónica, y un aeropuerto internacional.

En relación con el Plan Maestro de Puerto Escondido se actualizó en 1985, cambiando su nombre comercial a Puerto Loreto, contemplando en su primera fase la ocupación de 494 has. para uso turístico. El Plan mencionado propuso la creación de un desarrollo terrestre y marítimo, basado en la construcción de un centro náutico que contendría una marina para 50 embarcaciones con edificio de capitanía de puerto, paradores para casas rodantes, hoteles, condominios, áreas comerciales, residenciales, un campo de golf de 18 hoyos, así como departamentos y casas con frente al mar. Este concepto de desarrollo, diseñado para la zona, toma como modelo el de una ciudad lacustre, en la que se establece un contacto estrecho entre la población permanente y la actividades náuticas. Por tal razón, se han desarrollado canales que se introducen a la zona turística, creando lotes que tienen acceso desde el canal y desde la vialidad.

**RESUMEN DE OBRAS EJECUTADAS POR FONATUR
LORETO, B.C.S.**

OBRAS DE URBANIZACION		
CONCEPTO	UNIDAD	TOTAL
URBANIZACION	Ha.	430
VIALIDADES	Km	39.1
REDES DE AGUA POTABLE	Km.	37
REDES DE ALCANTARILLADO	Km	38.6
RED ELECTRICA AEREA	Km.	63.5
RED ELECTRICA SUBTERRANEA	Km.	21
RED TELEFONICA AEREA	Km.	7
RED TELEFONICA SUBTERRANEA	Km.	20.9

OBRAS DE INFRAESTRUCTURA BASICA		
CONCEPTO	UNIDAD	TOTAL
CAPTACION DE AGUA POTABLE	l p.s	158
ACUEDUCTOS	Km.	44
TANQUES DE REGULARIZACION	m3	3,000
EMISORES PARA AGUAS NEGRAS A PRESION	Km.	8.4
PLANTA DE TRATAMIENTO DE AGUAS NEGRAS	l.p.s.	60
CANALES DE PROTECCION PLUVIAL	Km	2
LINEAS DE TRANSMISION ELECTRICA	Km	12
SUBESTACION ELECTRICA	MVA.	25
CENTRAL TELEFONICA	Lineas	1,060
AEROPUERTO (LONGITUD DE PISTA)	m.	2,200

OBRAS DE EQUIPAMIENTO TURISTICO		
CONCEPTO	UNIDAD	TOTAL
CAMPO DE GOLF	Ha.	70
OBRAS MARITIMAS:		
VOLUMENES DE DRAGADO Y RELLENO	m3	520,000
CANALES DE NAVEGACION	m.	2,605
OBRAS DE PROTECCION	m.	380
AREAS DE AGUAS ABRIGADAS	Ha	1.5
MALECONES Y/O OBRAS MARGINALES	m.	1,200
CAPACIDAD DE DARSENA	Embarc.	520
EDIFICACIONES DE EQUIPAMIENTO	m2	14,800

Información al 31 de Agosto de 1994

Cuadro 2.6

Solo para PUERTO LORETO se han destinado 229 millones de dólares, de los cuales 16 millones fueron otorgados a través del financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el resto, 213 millones, es la inversión de FONATUR en infraestructura y hotelería.

Asimismo, en el afán de brindar nuevas alternativas de diversión a los visitantes que acudían por la pesca, se construyeron, adecuándolos al fantástico escenario de la zona, un centro deportivo integral que cuenta entre otras cosas con canchas de tenis, un estadio con capacidad para 280 personas y un campo de golf considerado como uno de los mejores del país.

También se construyó un hotel de 250 cuartos a fin de que sirviera como detonador de la actividad turística de la zona.

Todos estos factores provocaron que la corriente turística del lugar se fuera incrementando cada vez más, logrando que en 1992 alcanzara los 43,300 visitantes. Tan solo el turismo extranjero dejó una derrama económica superior a los 5 millones de dólares en ese año. Esta afluencia propició la creación de una diversa planta de servicios, en la que sobresalen 6 hoteles con un total de 396 habitaciones; también se establecieron restaurantes, agencias de viajes, y tiendas de artesanías.

LORETO es un desarrollo que esta próximo a iniciar su etapa de consolidación, ya que están por empezar a operar dos hoteles y un condohotel: El Radisson (de categoría gran turismo), El Concord (de categoría 5 estrellas), y el Condominio de la Elipse; generando en su conjunto un total de 660 habitaciones y 85 villas.

De acuerdo con los lineamientos de los programas de comercialización, en los últimos seis años, FONATUR ha vendido en el desarrollo de Loreto 146 terrenos y ha desincorporado 2 activos por un total de \$6,321,508.95, los que a continuación se enumeran teniendo en cuenta la fecha, el tipo de operación y el monto de la venta.

VENTA DE TERRENOS

LORETO, B. C. S.

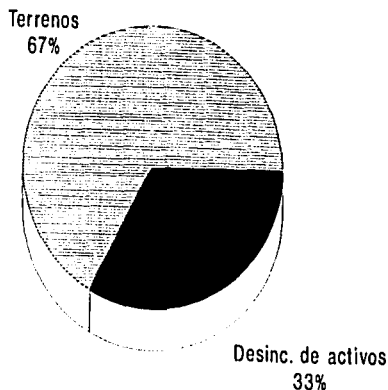
ANO	LOTES	SUP. m2	VALOR TOTAL
1990	4	22,682.00	\$1,361,883.60
1991	14	5,543.12	\$476,308.39
1992	5	6,180.94	\$289,397.74
1993	18	8,500.11	\$709,552.61
1994	105	25,314.04	\$1,391,796.61
TOTAL	146	68,220.21	\$4,228,938.95

Cuadro 2.7

VENTAS REALIZADAS EN LORETO, B.C.S.

Operaciones registradas del 1/dic/88

al 31/ago/94



Fuente: Dirección de Ventas

Gráfica 2.8

PROMOCION Y PUBLICIDAD REALIZADA POR FONATUR

Desde 1989, FONATUR realiza diferentes acciones tendientes a promocionar el desarrollo de Loreto a través de los subprogramas de Promoción a la Inversión y a la Demanda, llevando al cabo campañas de publicidad a nivel nacional e internacional.

En cumplimiento del Subprograma de Promoción a la Demanda, FONATUR participó en la creación y mantiene su aportación en el Fondo Mixto de Promoción y Publicidad de Loreto, cuya campaña de publicidad internacional iniciará en breve. Bajo este esquema, y con el propósito de promover una afluencia permanente de visitantes al desarrollo de Loreto, se diseñó el Programa de Riesgo Aéreo que entró en vigor a partir del 1o. de diciembre de 1994 en las que se establecieron tres frecuencias diarias de vuelos comerciales.

FONATUR interviene en los eventos nacionales e internacionales más relevantes de promoción a la demanda turística entre los que se destacan FITUR, ITB, las ediciones de Tianguis Turísticos y de Eurobolsa, con material promocional de Loreto.

PAPELES QUE DESEMPEÑA FONATUR

Los apoyos brindados por FONATUR durante este periodo pueden ser clasificados bajo los siguientes aspectos:

1. Como institución pública: promoviendo el proyecto, para el beneficio social de la región y coadyuvando ante las autoridades federales, estatales y municipales, principalmente en la obtención de los permisos de impacto ambiental (SEDESOL) y en la autorización de la S.H.C.P. para ejercer un swap de 67.4 millones de dólares para beneficio del proyecto, entre otras.

2. Como prestatario: fondeando con 24.4 millones de dólares un préstamo, que se ejerce a través de Bancomext y el cual asciende en su totalidad a 49.9 millones de dólares.

3. Como garante: de un crédito a la exportación que otorga un consorcio de bancos franceses, representados por Credit Lyonnais, cuyo monto total es de 53.3 millones de dólares, los cuales están asegurados además por la compañía de seguros del gobierno Francés (COFACE).

4. Como accionista: desde el 22 de octubre de 1993 con una participación del 6.8% en el capital social de Consorcio Prodipe, S.A. de C.V., habiendo invertido 4.5 millones de dólares.

CONCLUSIONES

El apoyo que FONATUR ha dirigido a Loreto en las obras de urbanización, obras de infraestructura básica, obras de equipamiento turístico así como en la creación y coordinación de programas de financiamiento y de promoción y publicidad, lo convierten en la elección más conveniente para el desarrollo de este proyecto.

2.3 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA INVESTIGACION

El estudio de mercado del proyecto "Loreto Palace Resort" tiene como finalidad el determinar, en cuanto a la demanda, el perfil del visitante, las características principales del viaje y los servicios que comunmente demandan los turistas que visitan Loreto, B.C.S. y que se hospedan en promedio, al menos 2 noches; en cuanto a la oferta, determinar los establecimientos hoteleros que por su ubicación y por la calidad de sus servicios representan la principal competencia para este proyecto.

Para el estudio de la demanda, se analizaron los resultados de encuestas que FONATUR ha venido realizando a visitantes del Megaproyecto de Loreto, utilizando las variables más significativas aplicadas a grupos de 100 personas a través de cuestionarios con respuestas abiertas y cerradas.

Para el estudio de la oferta, se seleccionaron 6 hoteles clasificados en cuanto a su ubicación y en cuanto a la calidad de los servicios que prestan; dentro de esta etapa, se recurrió a publicaciones vigentes de la Secretaría de Turismo, así como consultas directas a las oficinas de reservaciones de los hoteles seleccionados.

2.3.1 ANALISIS DE LA DEMANDA TURISTICA

El estudio de la demanda turística se clasificara en tres etapas básicas: la determinación del área de mercado del proyecto, el análisis de la información general estadística de Loreto y el estudio de las encuestas aplicadas a los visitantes del lugar.

2.3.1.1 AREA DE MERCADO

Para llevar al cabo el estudio de la demanda turística se debe, en primera instancia, determinar el área de mercado potencial de este proyecto.

Debido a su ubicación geográfica, el hotel "Loreto Palace Resort", contará con clientes tanto nacionales como extranjeros, por lo que el nivel de calidad en la presentación de servicios se ubicará a la altura de los más altos estándares internacionales.

Turismo Nacional

Con lo que respecta al turismo nacional, se estima que constituirá del 30 al 40% del total de huéspedes del hotel, provenientes tanto del norte como del centro y sur de la República Mexicana, que busquen obtener una estancia placentera en esta región del país.

Turismo Extranjero

El turismo extranjero constituirá del 60 al 70% del total de huéspedes del hotel, predominando los de nacionalidad estadounidense y canadiense. Dentro de este grupo los más representativos serán los visitantes provenientes de los Estados de Texas, Arizona, y California, debido a que existen vuelos directos de las Ciudades de Dallas, San Antonio, Phoenix, y Los Angeles al Aeropuerto Internacional de Loreto.

2.3.1.2 INFORMACION GENERAL ESTADISTICA DE LA DEMANDA

En este apartado se analiza y comenta información general de la demanda turística publicada por FONATUR, donde se describen el Resumen de la Actividad Hotelera de Loreto, la Evolución de la Ocupación Hotelera, la relación entre la ocupación y la nacionalidad de los visitantes, y el Resumen de la Actividad Aeroportuaria.

RESUMEN DE LA ACTIVIDAD HOTELERA LORETO, B.C.S.

AÑO	No. Hoteles	No. Cuartos	OCUPACION		ESTADIA (NOCHES)			VISITANTES REGISTRADOS (000)				
			%	No. Cuartos	TOTAL	NAL.	EXT.	TOTAL (100%)	NAL.	%	EXT.	%
1991	5	385	30	42,157	2.3	16	26	40.0	11.5	29	28.5	71
1992	6	306	29	41,917	2.1	15	23	43.3	11.3	26	32.0	74
1993	7	229	32	26,747	2.0	15	22	32.1	10.9	34	21.2	66
1994	7	232	39	33,025	1.9	15	21	36.1	12.0	33	24.1	67
1995	7	302	40.3	44,423	2.0	15	22	70.0	19.9	28	50.1	72
Ene-Sep '95 p/	-	302	40.3	33,226	-	-	-	52.5	14.9	26	37.6	72
Oct-Dic '95 e/	-	302	40.3	11,197	-	-	-	17.5	5.0	29	12.5	71

p/ = Preliminar

e/ = Estimado

En el *cuadro 2.9* se muestra un resumen completo de la evolución turística que Loreto ha sufrido en los últimos años, ya que incluye los aspectos de mayor trascendencia que permiten efectuar la evolución hotelera del lugar, como son:

Número de Hoteles y Cuartos

El número de hoteles se ha ido incrementando paulatinamente desde 1991 hasta 1995, alcanzando 7 establecimientos en este año. Sin embargo, el número de cuartos ha sufrido notables variaciones, alcanzando su mayor cifra en 1992 con 396 habitaciones, mientras que en 1995 sólo alcanzó 302.

A pesar de ello, esta disminución no representa una desventaja, ya que los cuartos que actualmente existen son de mayor categoría a los existentes en 1992.

Ocupación

Los más altos porcentajes de ocupación registrados en Loreto corresponden a 1995 y 1994 con 40% y 39% respectivamente. Sin embargo, debido a la gran variación en el número de cuartos en los últimos años, el "Porcentaje de Ocupación" puede resultar un factor que distorsione la realidad de la demanda turística. A manera de ejemplo, si consideramos las cifras de 1994, encontramos lo siguiente:

- En cuanto al "porcentaje de ocupación" es el segundo más alto de los últimos cinco años.
- En cuanto al "número de cuartos ocupados", es el segundo más bajo de los últimos cinco años.

Para concluir, el mayor "número de cuartos ocupados", se registró también en 1995 (al igual que el mayor "porcentaje de ocupación", 40.3%) con más de 44 mil habitaciones ocupadas en el año.

Estadía (noches)

El promedio de estadía más alto se registró en 1991 (2.3 noches), mientras que para 1995 disminuyó a 2.0 noches.

Visitantes Registrados

De 1991 a 1994 se manifestó una variación desuniforme en el número de turistas que visitaron Loreto. Para 1995, el número de visitantes fue de 70 mil, cifra que supera por más de un 60% a la de 43 mil correspondiente a 1992 (la segunda más alta).

EVOLUCION DE LA OCUPACION HOTELERA (%)
LORETO, B.C.S.

CATEGORIA	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994*
5 estrellas	34	11	15	20	16	16	45
4 estrellas	40	48	55	42	46	46	47
3 estrellas	49	53	55	54	51	36	43
2 estrellas	58	61	57	51	50	42	44
1 estrella	13	10	8	0	0	27	31
TOTAL	37	25	27	30	29	32	44

(*) Cifras al 31 de agosto de 1994

Cuadro 2.10

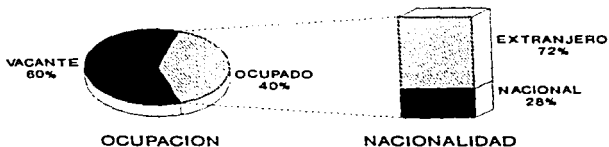
Desde 1988 hasta 1992, los porcentajes de mayor ocupación registrados en Loreto se manifestaron en hoteles de categoría dos y tres estrellas.

Durante 1993, la más alta ocupación se registró en hoteles de categoría cuatro estrellas, y en segundo lugar, en los de categoría dos estrellas; ocurriendo así el primer paso hacia la demanda de mejores servicios.

En 1994* los establecimientos con mayor demanda fueron, en primer término, los de categoría cuatro estrellas (47%) e inmediatamente después los de categoría cinco estrellas, con un exitoso porcentaje del 45%, que sobresale a su promedio de ocupación de los seis años anteriores a éste, que es apenas superior al 18%. (cuadro 2.10).

En resumen, la evolución de la ocupación hotelera, principalmente en 1993 y 1994, nos permite observar que el turista que visita el Estado de Baja California Sur, específicamente el área de Loreto, es cada día más exigente de mayores y mejores servicios.

HOSPEDAJE EN LORETO, B.C.S. PCTJE DE OCUPACION Y NACIONALIDAD



Gráfica 2.11

En 1995, Loreto alcanzó un porcentaje de ocupación del 40.3%, con poco más de 70 mil visitantes, constituidos en un 71.6% de turismo extranjero (con 50 mil cien visitantes aproximadamente), y un 28.3% de turismo nacional (con 19 mil novecientos visitantes aproximadamente). (gráfica 2.11).

RESUMEN DE LA ACTIVIDAD AEROPORTUARIA LORETO, B.C.S.

AÑO	VUELOS				PASAJEROS TRANSPORTADOS (000)			
	LLEGADAS				TOTAL	COMER	CHARTER	PARTIC.
	TOTAL	COMER.	CHARTER	PARTIC.				
1991	813	796	17	ND	20.3	17.3	0.2	2.8
1992	934	934	0	ND	18.2	16.2	0.0	2.0
1993	725	725	0	ND	13.0	10.5	0.0	2.5
1994	723	723	0	ND	14.7	12.6	0.0	2.1
1995	672	672	0	ND	17.5	15.1	0.0	2.4
Ene-Sep p/	504	504	0	ND	13.1	11.3	0.0	1.8
Oct-Dic e/	168	168	0	ND	4.4	3.6	0.0	0.6

p/ = Preliminar
e/ = Estimado
ND: No disponible

En el *cuadro 2.12*, se observan dos aspectos principales:

Vuelos

En 1992 se registró el mayor número de vuelos con 934, seguido por 1991 con un total de 813.

En 1995 se registraron tan sólo 672 vuelos, siendo la cifra más baja de los últimos cinco años.

Pasajeros Transportados

El mayor número de pasajeros transportados corresponde a 1991 con más de 20 mil personas.

En 1995, se alcanzan 17 mil quinientos pasajeros transportados, constituidos en un 86.3% por líneas comerciales y un 13.7% transportados en vuelos particulares. Es importante mencionar que del total de pasajeros transportados, el 73% proviene de vuelos internacionales, mientras que el 27% proviene de vuelos nacionales.

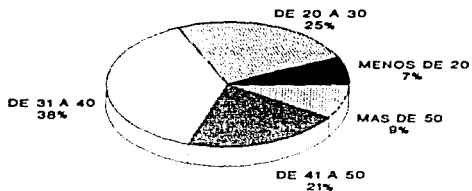
2.3.1.3 ENCUESTAS POR FONATUR

Este apartado describe, de la manera más elemental, el perfil básico del visitante, las características del viaje y las demandas básicas de los servicios. Todo esto, con la finalidad de determinar la categoría y servicios requeridos para el presente proyecto, a través de cuestionarios aplicados a una muestra de 100 visitantes de Loreto, B.C.S.

A) PERFIL BASICO DEL VISITANTE

En la descripción del perfil básico de los visitantes se recurrió a seis variables básicas: sexo, edad, nacionalidad, estado civil, ocupación, e ingreso promedio por persona. A continuación se presentan las gráficas que manifiestan los resultados de estas variables, analizando cada una de ellas.

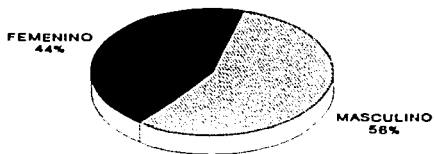
DEMANDA TURISTICA VARIABLE: EDAD



Gráfica 2.13

Los resultados de la gráfica 2.13 muestran que los visitantes que comúnmente llegan al Municipio de Comondú, son personas cuya edad fluctúa entre los 20 y 40 años (63% acumulado), siendo el grupo más representativo el comprendido entre 31 y 40 años (38%). Esta composición constituye un factor importante para el diseño y creación de actividades recreativas acordes a su edad.

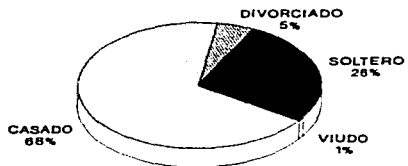
DEMANDA TURISTICA VARIABLE: SEXO



Gráfica 2.14

El mayor número de turistas que visitan el Municipio de Comondú pertenecen al sexo masculino, con una participación porcentual de 56%. (gráfica 2.14).

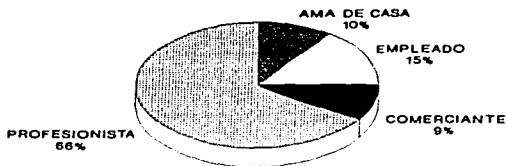
DEMANDA TURISTICA VARIABLE: ESTADO CIVIL



Gráfica 2.15

La *gráfica 2.15* muestra que de acuerdo al estado civil de los visitantes, predominan las personas casadas (68%). Este también constituye un factor importante para el diseño de servicios y actividades orientados a un ambiente familiar.

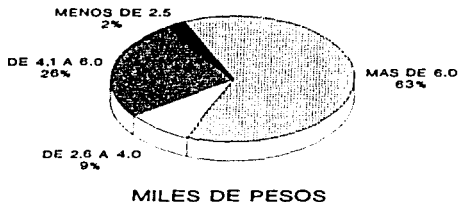
DEMANDA TURISTICA VARIABLE: OCUPACION



Gráfica 2.16

En cuanto a la Ocupación de los Visitantes, se determinó que el 90% pertenece a la población económicamente activa, predominando el grupo de los profesionistas, (60%). (gráfica 2.16).

DEMANDA TURISTICA VARIABLE: INGRESOS MENSUALES



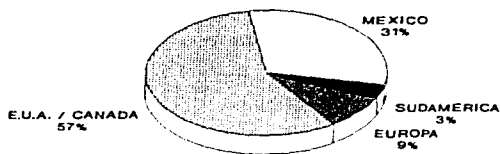
Gráfica 2.17

Dentro de la variable de Ingresos Mensuales, se observa que el grupo predominante es el de más de 6 mil pesos con un 63% y en forma acumulada, el 89% de los turistas percibe más de 4 mil pesos. (gráfica 2.17).

Esto se debe principalmente, a que el 70% de los visitantes son de origen extranjero (gráfica 2.18), principalmente de Estados Unidos, Canadá y Europa, por lo que su nivel de ingresos es muy superior al de los mexicanos.

De esto se induce que debido a que el turista promedio tiene un nivel de ingreso alto, está en posibilidad de realizar una derrama económica-turística significativa para el Estado de Baja California Sur.

DEMANDA TURISTICA VARIABLE: NACIONALIDAD



Gráfica 2.18

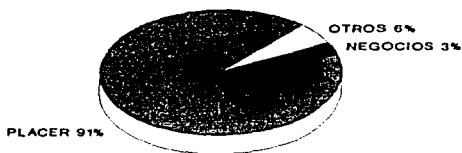
En la nacionalidad de los visitantes se observa que el 69% es extranjero, predominando notablemente el grupo EUA/Canadá con un 57% del total. Esto se debe a que Loreto se ubica al norte del país y a que existe un importante número de vuelos directos principalmente de los Estados de Texas y California, EUA. (gráfica 2.18).

B) CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL VIAJE

Para determinar las características y razones principales del viaje de los visitantes de Loreto, se aplicaron, entre otras, las siguientes variables: motivo de viaje, medio de transporte utilizado, duración de su estancia, etc.

DEMANDA TURISTICA

VARIABLE: MOTIVO DE VIAJE



Gráfica 2.19

El motivo principal por el que los turistas visitan Loreto es por "placer o descanso", alcanzando más de un 90% de los encuestados; esto se debe, a la tranquilidad y los atractivos naturales y culturales con los cuales cuenta la región. (gráfica 2.19).

DEMANDA TURISTICA VARIABLE: FRECUENCIA DE VIAJE



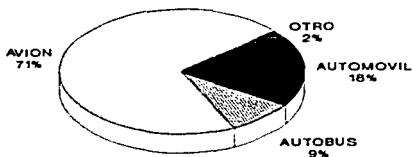
Gráfica 2.20

En la *gráfica 2.20*, se aprecia que casi el 50% del total de los turistas visitan por primera vez el lugar. Este resultado constituye una evidencia objetiva de que Loreto se encuentra en el inicio de la etapa de desarrollo turístico.

A pesar de ello, resulta trascendente el hecho que los turistas de visitan de una a tres veces por año el lugar, constituyen en forma acumulada el 39% de la población encuestada, mientras que los que visitan Loreto más de dos veces al año representan el 28% del total de visitantes.

DEMANDA TURISTICA

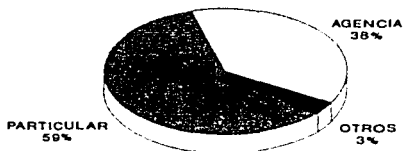
VARIABLE: MEDIO DE TRANSPORTE



Gráfica 2.21

Sin lugar a dudas, el medio de transporte más utilizado para visitar Loreto es el Avión, alcanzando más de un 70%; después de éste, se observa el uso de automóvil particular con menos de un 20%. La causa principal de esta situación es que Loreto se ubica en la Península de B.C. lo cual facilita la transportación aérea, mientras que cualquier otro tipo de transporte no resulta muy adecuado. (gráfica 2.21).

DEMANDA TURISTICA VARIABLE: MODO DE VIAJE

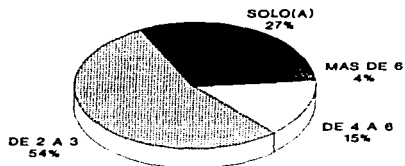


Gráfica 2.22

Un aspecto característico de la etapa inicial de desarrollo turístico de un destino, es la baja utilización de agencias de viajes; la *gráfica 2.22* muestra como casi el 60% de los visitantes planea y reserva su estancia en forma particular, mientras que menos del 40% recurren a alguna agencia de viajes.

DEMANDA TURISTICA

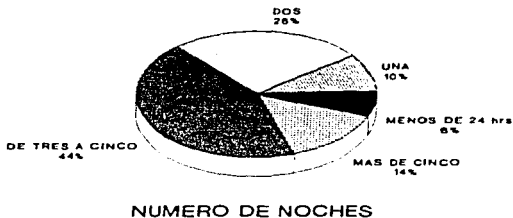
VARIABLE: NUMERO/ACOMPAÑANTES



Gráfica 2.23

Casi el 70% de los visitantes viajan en grupos de 2 a 6 personas (gráfica 2.23), que en su mayoría está compuesto por gente joven, con fines de descanso y recreación, y que requieren de actividades y atractivos propios de su edad, mismos que se manifiestan en la "Demanda Básica de Servicios" (ver gráficas 2.30 y 2.32).

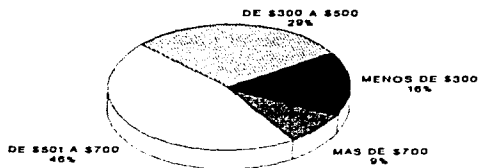
DEMANDA TURISTICA VARIABLE: TIEMPO DE ESTANCIA



Gráfica 2.24

El grupo predominante es el que promedia una estancia de 3 a 5 noches (44%); además, en forma acumulada, el 70% de los visitantes promedia de 2 a 5 noches de permanencia en Loreto. Estos promedios representan un factor favorable para la implantación del proyecto. (gráfica 2.24).

DEMANDA TURISTICA VARIABLE: GASTO PROMEDIO



PESOS POR PERSONA

Gráfica 2.25

La variable del gasto promedio diario por persona, manifestó que el gasto es considerablemente alto. La derrama económica por día que fluctúa entre \$501.00 y \$700.00 representa casi en 50% del total; en forma acumulada, el 84% de los visitantes eroga más de \$300.00 diarios por persona. (gráfica 2.25).

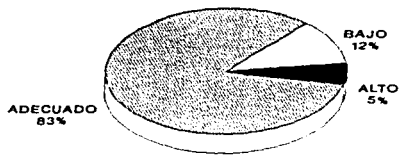
La distribución de este gasto la realizan de la siguiente manera: 36% hospedaje, 23% alimentos y 41% a compras y gastos diversos.

C) DEMANDA BASICA DE SERVICIOS

En esta sección se analizan las demandas relacionadas con el tipo y calidad de servicios ofrecidos por hoteles y restaurantes.

Uno de los motivos primordiales para llevar al cabo este estudio, es detectar cuales son las necesidades y requerimientos básicos de servicios turísticos que los visitantes demandan, para poder compararlas con las características existentes en la actual infraestructura hotelera de Loreto B.C.S.

DEMANDA TURISTICA VARIABLE: PRECIOS DE HOSPEDAJE

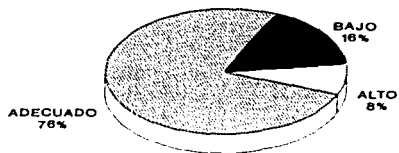


RELACION COSTO-BENEFICIO

Gráfica 2.26

Se observa que más del 80% de los visitantes consideran que el precio pagado por el hospedaje es el adecuado; sin embargo, un 5% de los entrevistados considera que el servicio debe ser mejor de acuerdo al precio pagado. (gráfica 2.26).

DEMANDA TURISTICA VARIABLE: PRECIOS DE ALIMENTOS

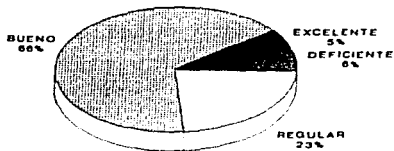


RELACION COSTO-BENEFICIO

Gráfica 2.27

De acuerdo al precio de los alimentos, tres cuartas partes de los visitantes opinan que éste es apropiado; sin embargo, casi el 10% consideran que los alimentos deberían ser de mejor calidad en relación con el precio pagado. (gráfica 2.27).

DEMANDA TURISTICA VARIABLE: SERVICIOS DE HOSPEDAJE



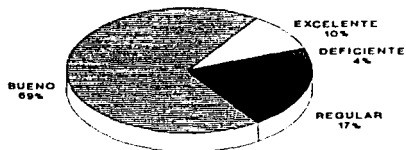
CALIDAD DE SERVICIOS

Gráfica 2.28

En la variable que califica la calidad de los servicios de hospedaje de Loreto, el grupo predominante fue el que opinó que los servicios son buenos (66%). Sin embargo, casi el 30% opinan que éstos son de regulares a deficientes. (gráfica 2.28).

DEMANDA TURISTICA

VARIABLE: SERVICIOS DE ALIMENTOS

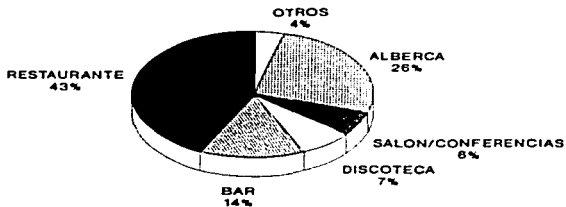


CALIDAD DE SERVICIOS

Gráfica 2.29

Según la opinión de los visitantes a Loreto, casi el 70% opina que la calidad de los servicios de alimentos es buena; por el contrario, poco más del 20% consideran que éstos son regulares a deficientes. (gráfica 2.29).

DEMANDA TURISTICA VARIABLE: SERVICIOS DEL HOTEL



Gráfica 2.30

En la variable "Servicios del Hotel que acostumbra utilizar" (en orden de importancia), el grupo que predominó es el que considera al servicio de restaurante (43%), seguido por el servicio de alberca (26%).

Cabe mencionar que el 13% acostumbra utilizar los servicios de discoteca y salón de eventos, mismos que no están disponibles en ninguno de los hoteles que operan en la actualidad en Loreto. (gráfica 2.30).

DEMANDA TURISTICA

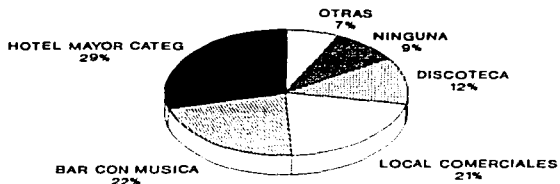
VARIABLE: DIVERSIDAD EN SERVICIOS DE ALIMENTOS



Gráfica 2.31

Según la opinión de los visitantes, poco menos del 60% consideran que es suficiente el número de establecimientos que prestan servicios de alimentos; sin embargo, más del 30% consideran que no son suficientes las opciones para elegir. (gráfica 2.31).

DEMANDA TURISTICA VARIABLE: PRINCIPALES DEFICIENCIAS



Gráfica 2.32

Los cuatro principales servicios que se prestan de manera deficiente o que no están disponibles en Loreto, son: 1.- Hoteles de mayor categoría (29%); 2.- Bar con música viva; así como, 3.- Locales comerciales (22% y 21% respectivamente); 4.- Discoteca (12%). (gráfica 2.32).

Estos cuatro servicios están totalmente contemplados en este proyecto, lo cual constituye una gran ventaja en lo que al balance oferta-demanda se refiere.

2.3.2 ANALISIS DE LA OFERTA TURISTICA

En este apartado se describen las características primordiales de la oferta hotelera de la región, permitiendo analizar algunos elementos como son: tipo, calidad y magnitud del servicio, tarifas y porcentajes de ocupación, entre otros.

A partir de este análisis, se puede establecer el balace oferta-demanda del presente proyecto.

2.3.2.1 OFERTA TURISTICA ESTATAL Y REGIONAL

Para un análisis más completo de la oferta hotelera se presentan a continuación dos cuadros que muestran tanto la oferta del Estado como la de la Región, tomando en cuenta el número de cuartos, la categoría y otros aspectos de interés.

**OFERTA HOTELERA
BAJA CALIFORNIA SUR**

DESTINO	****		****		***		**		*		SIN CLASIF.		OTRAS		TOTALES		
	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	E	C	
	1- CABO SAN LUCAS																
2- CD. CONSUELO	12	1,515	5	361	3	151	3	70			3	74	12	347	38	2,548	
3- LIDIO VIZCAINO							1	39			1	35	4	133	6	207	
4- TI CARBONAL												2	27	1	5	3	32
5- TI ESCABRO					1	22							2	12	2	12	
6- GUERRERO NEGRO			1	27											1	22	
7- JAJAZ	2	245	4	378	9	336	6	219			11	130	2	94	15	284	
8- IARIVIRA									8	199	5	94	11	427	45	1,968	
9- LORETO	1	60	2	81	2	71	1	30							1	29	
10- LOS BARRILES					2	75			1	6	1	8	2	199	10	455	
11- MULLIG					2	66							2	114	4	189	
12- PUERTO AHOLIO LOPEZ MATOS											5	68	8	492	15	626	
13- PUERTO SAN CARLOS					1	12							2	14	2	14	
14- PUERTA CHIVATO					1	34									1	12	
15- SAN IGNACIO			1	28					1	6					1	34	
16- SAN JOSE DE BUENA VISTA	1	56	1	60	1	17							1	20	3	54	
17- SAN JOSE DEL CABO	6	963	5	651	2	65			1	12	1	10	7	267	3	133	
18- SAN JUAN DE LOS PLANES					1	40									22	2,068	
19- SANTA ROSALIA					1	29									1	40	
20- SANTIAGO								1	14			6	72	3	47	11	162
21- TODOS SANTOS										1	15	3	34	1	6	1	6
TOTALES	22	2,869	19	1,586	26	918	15	440	12	267	41	650	56	2,306	191	9,036	

E = No. de Establecimientos
C = No. de Cuartos

Cuadro 2.33

NOTA: Dentro de la Categoría 5 estrellas se incluyen hoteles "Gran Turismo" y "Categoría Especial"

OTRAS: Incaje y vias, cabañas, tiempo compartido, suites y condominios, etc.

Ver anexos

FUENTE: Secretaría de Turismo, Julio 1996

El cuadro 2.33 presenta el resumen de la oferta hotelera del Estado de Baja California Sur, considerando un total de 21 destinos turísticos y una clasificación de 7 grupos de acuerdo a su categoría. Debido a esto existen 2 puntos de vista a analizar:

Número de Cuartos de acuerdo al Destino Turístico

Para efectos de análisis, podemos clasificar a los destinos en 2 grandes grupos:

a) Los Cabos, (Cabo San Lucas, y San José del Cabo) y la Capital del Estado, (La Paz). Integran un total de 6,584 cuartos, y constituyen el 73% del total de la oferta hotelera del Estado.

b) Los Demás (18 destinos). Integran un total de 2,452 cuartos y constituyen el 27% del total de la oferta hotelera del Estado. Cabe mencionar que en este grupo los destinos con mayor número de cuartos son Mulegú con 26% y Loreto con un 19%, con respecto al total del grupo.

Número de Cuartos de acuerdo a la Categoría

De acuerdo a esta clasificación, se puede observar que la categoría predominante es la de "5 estrellas" constituyendo el 32% del total de la oferta hotelera del Estado. Las demás categorías se ubican como sigue: Otras 25%, 4 estrellas 18%, 3 estrellas 10%, sin clasificar 7%, 2 estrellas 5%, 1 estrella 3%.

OFERTA HOTELERA DE LORETO, B.C.S.

HOTEL	CATEGORIA	No. CUARTOS	UBICACION
1.- Diamond Resort	5 *	60	Nopolo, Loreto
2.- La Pinta Loreto	4 *	49	Playa Loreto, Loreto
3.- Plaza Loreto	4 *	32	Zona Centro, Loreto
4.- Misión Loreto	3 *	36	Zona Centro, Loreto
5.- Oasis Loreto	3 *	35	Zona Centro, Loreto
6.- Motel Salvatierra	2 *	30	Zona Centro, Loreto
7.- Conjunto Tripui	1 *	6	Puerto Loreto, Loreto
8.- Motel San Martin	Sin Clasif.	8	Zona Centro, Loreto
9.- Loreto Shores Villas	Trailer Park	35	Zaragoza, Loreto
10.- Trailer Park Tripui	Trailer Park	164	Loreto, Loreto
TOTAL		455	

FUENTE: Secretaría de Turismo, Julio 1996

Cuadro 2.34

En el cuadro 2.34, se presenta la oferta hotelera que comprende Loreto, donde se puede observar que la categoría que con más cuartos cuenta es la de "Trailer Park" con un 44%. En segundo lugar, la categoría 4 estrellas con un 18% del total de cuartos.

En el caso de la categoría 5 estrellas, representa sólo el 13% del total de cuartos y el 10% del total de hoteles.

2.3.2.2 ANALISIS DE LA COMPETENCIA

El proyecto "Loreto Palace Resort" tendrá una competencia directa con seis hoteles en el Estado, de acuerdo con lo siguiente:

a) Por su Localización:

Hotel Diamond Resort (Nopolo, Loreto)
Hotel La Pinta Loreto (Playa Loreto, Loreto)
Hotel Plaza Loreto (Zona Centro, Loreto)

b) Por la Calidad de sus Servicios:

Hotel Meliá San Lucas (Los Cabos, Cabo San Lucas)
Hotel Presidente Los Cabos Forum (Los Cabos, San José del Cabo)
Westin Regina Los Cabos (Los Cabos, San José del Cabo)

Estos hoteles seleccionados son considerados como competencia del presente proyecto, en base a las similitudes en uno o más de los siguientes factores:

- Localización
- Calidad de Servicios
- Diversidad de Servicios
- Tarifas
- Tamaño de Instalaciones

CATEGORIA Y SERVICIOS DE HOTELES SELECCIONADOS BAJA CALIFORNIA SUR

HOTELES	UBICACION	INSTALACIONES										No. CUARTOS	CATEGORIA	SERVICIOS ESPECIALES		
		R	B	SC	D	A	CT	G	S	LC						
A. POR SU LOCALIZACION:																
DIAMOND RESORT	Mipol, Loreto	2	1			1								60	5*	Televisión por cable, consultorio médico, cajas de seguridad, servicio a cuartos
LA PINTA LORETO	Playa Loreto, Loreto	1	1	1		1								49	4*	Televisión por cable, cajas de seguridad, lavandería
PLAZA LORETO	Zona Centro Loreto	1	1			1								32	4*	Televisión por cable, lavandería
B. POR LA CALIDAD DE SUS SERVICIOS:																
MELIA SAN LUCAS	Los Cabos, Cabo San Lucas	3	3	3		2	3	1	1	0				130	GT	Agencia de viajes, TV por cable, consultorio médico, cajas de seguridad, cambio de divisas, lavandería, servicio a cuartos
PRESIDENTE LOS CABOS FORUM	Los Cabos, San José del Cabo	3	2	4	1	2	4	1	1	4				250	GT	Agencia de viajes, TV por cable, consultorio médico, cajas de seguridad, cambio de divisas, lavandería, servicio a cuartos
WESTIN REGINA LOS CABOS	Los Cabos, San José del Cabo	2	2	2		3	2	1	1	3				243	GT	Agencia de viajes, TV por cable, consultorio médico, cajas de seguridad, cambio de divisas, lavandería, servicio a cuartos

R = Restaurant
 B = Bares
 SC = Salón de Convenciones
 D = Disco
 A = Alberca
 CT = Cancha de tenis
 G = Gimnasio
 S = SPA
 LC = Locales Comerciales

Cuadro 2.35

VER ANEXOS

En el cuadro 2.35, se observan algunas características generales de los 6 hoteles seleccionados, como son la ubicación, las instalaciones e infraestructura, el número de cuartos, la categoría del establecimiento, y los servicios especiales que se ofrecen en cada uno de ellos.

Es fácil observar que los 3 hoteles que conforman el segundo grupo (calidad de servicios), cuentan con instalaciones de mayor calidad y cantidad, así como con gran diversidad de servicios especiales, debido a que pertenecen a la categoría "Gran Turismo".

A continuación se presentan los cuadros 2.36 y 2.37 donde se manifiestan los tipos de habitaciones con que cuentan los hoteles seleccionados, así como las tarifas vigentes en dólares y en pesos para cada uno de ellos, obtenidas directamente de las oficinas de reservaciones de estos hoteles.

En primera instancia, las tarifas de los seis hoteles son cotizadas por las oficinas de reservaciones en moneda extranjera (dólares de los E.U.A.), por lo que para efectos de presentación en Moneda Nacional, se valoraron al tipo de cambio de \$ 8.00 por dólar, vigente en noviembre de 1996; en ambos casos (USD y M.N.) se trata de tarifas por habitación, por noche, sujetas a impuestos.

TARIFAS POR TIPO DE HABITACION

HOTELES SELECCIONADOS, B.C.S.

(expresado en dólares)

HOTELES	HABITACIONES DOBLES		SUITES			
	SIN VISTA AL MAR	CON VISTA AL MAR	MAJOR	MASTER	GOBERNADOR	PRESIDENCIAL
A. POR SU LOCALIZACION:						
DIAMOND RESORT	\$166.00	\$166.00	\$290.00	.	.	.
LA PINTA LORETO	\$53.00	\$65.00
PLAZA LORETO	ND
B. POR LA CALIDAD DE SUS SERVICIOS:						
MELIA SAN LUCAS	\$179.00	\$229.00	\$350.00	\$400.00	.	.
FRESIDENTE LOS CABOS FORUM	\$165.00	\$225.00	\$370.00	\$420.00	.	.
WESTIN REGINA LOS CABOS	\$163.00	\$260.00	\$425.00	.	\$1,000.00	\$1,800.00

ND = No disponible

NOTA El tipo de cambio utilizado es de \$9.00 (Nov.96)

- Tarifas por habitación noche, sujetas a impuestos

FUENTE Secretaría de Turismo, Julio 1996

Cuadro 2.36

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

TARIFAS POR TIPO DE HABITACION

HOTELES SELECCIONADOS, B.C.S.

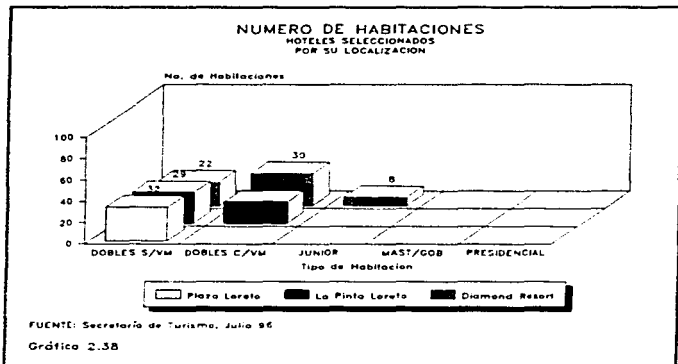
(expresado en pesos)

HOTELES	HABITACIONES DOBLES		SUITES			
	SIN VISTA AL MAR	CON VISTA AL MAR	PLAJOIR	MASTER	GOBERNADOR	PRESIDENCIAL
A. POR SU LOCALIZACION:						
DIAMOND RESORT	\$1,328.00	\$1,328.00	\$2,320.00			
LA PINTA LORETO	\$400.00	\$520.00				
PLAZA LORETO	N/D					
B. POR LA CALIDAD DE SUS SERVICIOS:						
MELIA SAN LUCAS	\$1,432.00	\$1,832.00	\$2,800.00	\$3,200.00		
PRESIDENTE LOS CABOS FORUM	\$1,320.00	\$1,800.00	\$2,960.00	\$3,360.00		
WESTIN REGINA LOS CABOS	\$1,300.00	\$2,080.00	\$3,400.00		\$8,000.00	\$14,400.00

N/D = No disponible

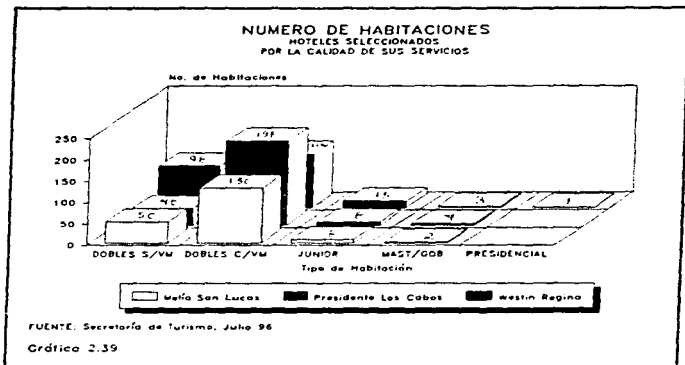
Cuadro 2.37

Tarifas por habitación noche, sujetas a impuestos

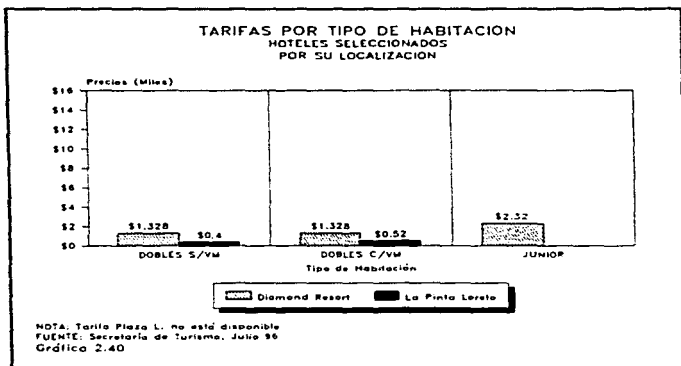


Los hoteles "Plaza Loreto" y "La Pinta Loreto", no cuentan con ninguna habitación tipo suite, y están limitados en el número total de cuartos. Además, el primero no tiene vista al mar en ninguna de sus habitaciones, mientras que el segundo tampoco ofrece esta ventaja en el 59% del total de sus habitaciones.

El hotel "Diamond Resort", a pesar de no tener demasiadas habitaciones, cuenta con 8 junior suites y ofrece vista al mar en el 63% del total de cuartos. (gráfica 2.38).

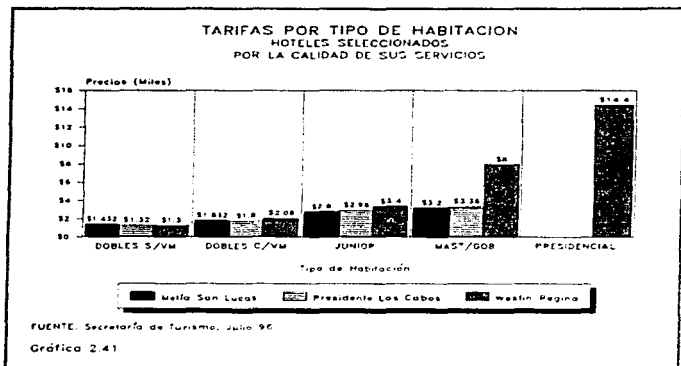


Una característica distintiva de los hoteles categoría Gran Turismo, localizados en Centros de Playa, es que ofrezcan un gran número de habitaciones con vista al mar, tal y como se observa en la gráfica 2.39, donde: el hotel Meliá San Lucas ofrece el 74% del total de sus habitaciones con vista al mar; el Presidente Los Cabos Forum ofrece el 84% y el Westin Regina el 60% del total de sus cuartos.

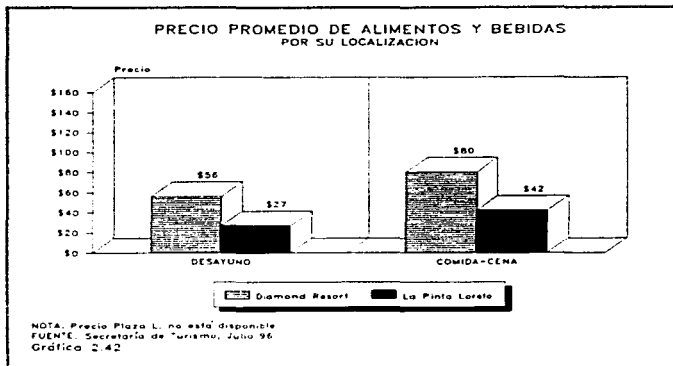


Las tarifas por habitación en el hotel La Pinta Loreto, son proporcionales a la calidad de los servicios que presta.

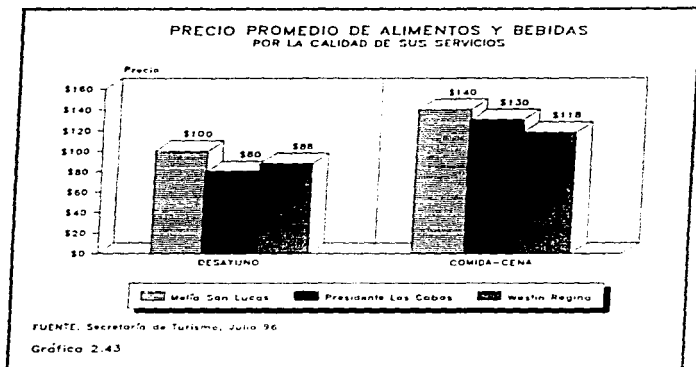
En relación al hotel Diamond Resort, las tarifas por habitación son elevadas en relación a la calidad de los servicios que presta, ya que por un precio similar se pueden obtener los servicios de hoteles incluso categoría Gran Turismo. (gráfica 2.40).



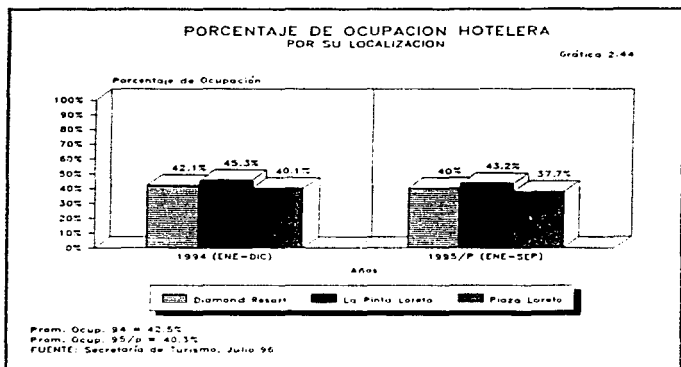
Debido a que estos hoteles cuentan con una infraestructura y diversidad de servicios similares, resulta lógico entender la competitividad de tarifas que existe entre ellos, salvo en el caso de las habitaciones especiales con que cuenta el hotel Westin Regina (Suites Gobernador y Presidencial); dichas tarifas son adecuadas a la calidad de los servicios prestados dentro del marco de la categoría Gran Turismo. (gráfica 2.41).



El precio promedio de alimentos y bebidas del hotel La Pinta Loreto es muy bajo, debido principalmente a que no ofrece una amplia variedad de servicios, por otra parte, el hotel Diamond Resort ofrece mayor calidad y variedad de platillos en sus dos restaurantes, a un costo adecuado al servicio prestado. (gráfica 2.42).



Los precios promedio de alimentos y bebidas de estos hoteles seleccionados, no sólo tienen una estrecha competitividad entre sí, sino también se encuentra dentro de los parámetros de precios en hoteles de esta categoría, ubicados en muchos otros destinos de la República Mexicana. (gráfica 2.43).



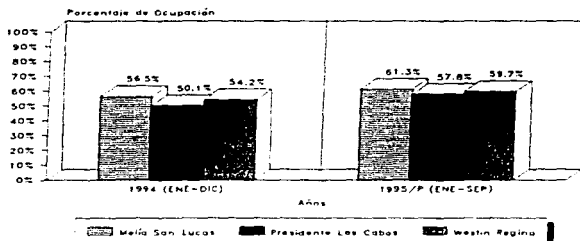
Como se puede observar, el porcentaje de ocupación de estos hoteles seleccionados coincide con el porcentaje de ocupación promedio de Loreto, debido a que se trata de los tres hoteles más representativos del lugar. (gráfica 2.44).

El hotel La Pinta Loreto, alcanza el porcentaje de ocupación más alto en 1994 (45.3%) y 1995 p/ (43.2%); el hotel Diamond Resort ocupa el segundo lugar con un porcentaje del 42.1% en 1994 y del 40% en 1995 p/; esto se debe principalmente a dos causas:

- 1.- El hotel La Pinta Loreto tiene un 20% menos en el número de habitaciones
- 2.- El hotel Diamond Resort es de más reciente creación y su publicidad no ha sido la adecuada.

PORCENTAJE DE OCUPACION HOTELERA
POR LA CALIDAD DE SUS SERVICIOS

Gráfica 2.45



Prom. Ocup. 94 = 53.6%

Prom. Ocup. 95/p = 59.6%

FUENTE: Secretaría de Turismo, Julio 96

El porcentaje de ocupación en Los Cabos, como se observa es notablemente mayor al de Loreto, debido a que Los Cabos es un centro turístico totalmente desarrollado aunque todavía en crecimiento, mientras que Loreto actualmente se encuentra en la fase de desarrollo.

La ocupación en estos hoteles seleccionados es muy competitiva debido a la similitud de servicios ofrecidos y el porcentaje de ocupación se incrementó de 1994 a 1995 p/ en un 6% promedio. (gráfica 2.45).

2.4 BALANCE OFERTA - DEMANDA

En el presente apartado, se comparan los resultados obtenidos de la oferta y la demanda existentes en Loreto, B.C.S, con la finalidad de determinar el grado de factibilidad del proyecto.

2.4.1 RESUMEN DE LAS ENCUESTAS DE LA DEMANDA

De acuerdo a las encuestas aplicadas por FONATUR a los visitantes de Loreto, se concluyen los siguientes resultados generales:

	<u>PCTJE</u>
<u>A) Perfil del Visitante:</u>	
1.- Joven (31 a 40 años)	38%
2.- Casado	68%
3.- Profesionista	66%
4.- Ingresos Mensuales de más de 6 mil	63%
5.- Extranjero (EU/CANADA)	69%
<u>B) Características del Viaje:</u>	
1.- Motivo:	Placer 91%
2.- Frecuencia:	Primera Vez 48%
3.- Transporte:	Avión 71%
4.- Modo:	Particular (Sin Agencia) 59%
5.- Acompañantes:	2 a 3 54%
6.- Noches-Estancia:	3 a 5 44%
7.- Gasto Prom Diario:	\$501 a \$700 46%

	<u>PCTJE</u>
C) Demandas Básicas de Servicios:	
1.- Mejor Servicio Hospedaje	29%
2.- Mejor Servicio Alimentos	21%
3.- Mayor Diversidad Alimentos	33%
4.- Solicitud de Servicios:	
- Hotel Mayor Categoría	29%
- Bar con música en vivo	22%
- Locales Comerciales	21%
- Discoteca	12%

2.4.2. BALANCE ACTUAL OFERTA - DEMANDA

En primera instancia, se presenta la determinación de la tarifa promedio por habitación por noche, en cada uno de los hoteles seleccionados categoría Gran Turismo, incluyendo con fines comparativos, el hotel "Loreto Palace Resort", considerando los diferentes tipos de habitaciones y el costo de cada una de ellas. (cuadro 2.46).

DETERMINACION DE TARIFAS PROMEDIO

HOTELES GRAN TURISMO EN B.C.S

HABITACION TIPO	MELIA SAN LUCAS			PRESIDENTE LOS CABOS			WESTIN REGINA			LORETO PALACE RESORT		
	No. Hab	Tarifa	Importe	No. Hab	Tarifa	Importe	No. Hab	Tarifa	Importe	No. Hab	Tarifa	Importe
DOBLES S / VM	50	\$ 412.00	\$ 20,600.00	43	\$ 320.00	\$ 13,840.00	14	\$ 1,300.00	\$ 18,200.00	40	\$ 1,080.00	\$ 43,200.00
DOBLES C / VM	130	\$ 1,832.00	\$ 238,160.00	136	\$ 1,830.00	\$ 248,880.00	126	\$ 2,080.00	\$ 262,080.00	148	\$ 1,330.00	\$ 196,840.00
JUNIOR SUITE	6	\$ 2,900.00	\$ 17,400.00	6	\$ 2,660.00	\$ 15,960.00	15	\$ 3,430.00	\$ 51,450.00	7	\$ 2,900.00	\$ 20,300.00
MASTER/GOVERN.	2	\$ 3,200.00	\$ 6,400.00	4	\$ 3,360.00	\$ 13,440.00	3	\$ 6,930.00	\$ 20,790.00	4	\$ 3,400.00	\$ 13,600.00
PRESIDENCIAL	0	\$ 0.00	\$ 0.00	0	\$ 0.00	\$ 0.00	1	\$ 14,400.00	\$ 14,400.00	1	\$ 7,200.00	\$ 7,200.00
TOTALES	190	\$ 2,264.00	\$ 338,560.00	250	\$ 2,440.00	\$ 616,320.00	243	\$ 29,180.00	\$ 707,880.00	200	\$ 15,910.00	\$ 320,140.00

TARIFA PROM HABIT *	\$ 1,781.89	\$ 1,785.28	\$ 1,970.70	\$ 1,405.70
PCTJE EXCEDENTE **	26.8%	27.0%	40.2%	0%

* Es el resultado de dividir el Importe Total entre el número de habitaciones

** Representa el porcentaje que sobrepasa la tarifa promedio del Loreto Palace Resort

De los resultados obtenidos en el análisis de la demanda y de la oferta, se presenta el cuadro comparativo de los servicios requeridos contra los existentes en el mercado, con la finalidad de conocer el grado de factibilidad del presente proyecto.

Cabe mencionar, que en este cuadro se analiza la demanda de los visitantes de Loreto, comparada no sólo contra la oferta turística de la misma localidad, sino también contra la oferta estatal, representada por los hoteles seleccionados de Cabo San Lucas y San José del Cabo.

**CUADRO COMPARATIVO DE SERVICIOS
OFRECIDOS Y DEMANDADOS**

DEMANDA DE LOS VISITANTES	LORETO, B.C.S.	LOS CABOS, B.C.S.	LORETO PALACE RESORT
<p>A. HOSPEDAJE</p> <p>CATEGORÍA 1.- Los visitantes requieren de hoteles que ofrezcan mayor calidad y cantidad de servicios e instalaciones.</p> <p>NÚMERO DE CUARTOS 2.- Los visitantes demandan hoteles con mayor número de cuartos.</p> <p>CARACTERÍSTICAS Y DIMENSIONES DE LAS HABITACIONES 3.- Los visitantes requieren habitaciones más amplias y con mejores servicios incluyendo vista al mar.</p>	<p>1.- Existen hoteles categoría 4 y 5 estrellas con servicios e instalaciones limitados.</p> <p>2.- El promedio es de 47 habitaciones en los hoteles seleccionados.</p> <p>3.- La mayoría de las habitaciones de estos hoteles tienen dimensiones reducidas, servicios limitados, muchos sin vista al mar.</p>	<p>1.- Existen hoteles categoría Gran Turismo y Categoría Especial con servicios e instalaciones de la más alta calidad.</p> <p>2.- El promedio es de 228 habitaciones en los hoteles seleccionados.</p> <p>3.- Ofrecen habitaciones de diversas clases, de amplias dimensiones y con todos los servicios requeridos incluyendo en su mayoría vista al mar.</p>	<p>1.- Categoría Gran Turismo, contará con servicios e instalaciones de la más alta calidad.</p> <p>2.- El hotel, contará con un total de 200 habitaciones.</p> <p>3.- Contará con habitaciones dobles y suelas diversas, así, como con todos los servicios, ofreciendo vista al mar en la mayoría de ellas.</p>
<p>B. ALIMENTOS Y BEBIDAS</p> <p>NÚMERO DE RESTAURANTES POR HOTEL 1.- Los visitantes demandan mayor número de restaurantes en cada hotel, incluyendo alguno de especialidades internacionales.</p> <p>NÚMERO DE BARES POR HOTEL 2.- Los visitantes solicitan mayor número de bares en cada hotel, incluyendo este servicio en la cibercafé.</p>	<p>1.- El promedio es de 1.3 restaurantes por cada hotel seleccionado, sin contar con el tipo de especialidades internacionales.</p> <p>2.- En cada uno de los 3 hoteles seleccionados sólo existe un bar, ubicado dentro de los restaurantes, por lo que no ofrece servicio en la cibercafé.</p>	<p>1.- El promedio de restaurantes por hotel seleccionado es de 2.6, con un nivel de calidad mucho mayor que el ofrecido en Loreto, ofreciendo a los huéspedes y a los internacionales.</p> <p>2.- El promedio es de 7.3 bares por hotel seleccionado, ubicados en el lobby y cibercafé.</p>	<p>1.- El hotel, contará con 2 restaurantes suficientes para atender la demanda tanto de huéspedes como de clientes externos, donde se ofrecerá especialidades nacionales e internacionales.</p> <p>2.- Existen 3 bares en el hotel, ubicados en el lobby, en el restaurante internacional y en la cibercafé principal.</p>

DEMANDA DE LOS VISITANTES	LORETO, B.C.S.	LOS CABOS, B.C.S.	LORETO PALACE RESORT
<p>C. OTROS SERVICIOS</p> <p>SALONES DE EVENTOS 1.- Los visitantes se citan al servicio de salones de eventos, tanto para conferencias como para eventos sociales.</p> <p>CANISAO & SPA 2.- Los visitantes demandan los servicios de gimnasio, centro de cuidado para la salud, masajes, etc.</p> <p>DISCOTECA 3.- Debido al promedio de edad de los visitantes, demandan la existencia de ésta.</p> <p>CANCHAS DE TENIS 4.- Sin duda alguna, las canchas de tenis representan la instalación deportiva más solicitada por los visitantes de todos los estados.</p>	<p>1.- Sólo existe un salón de eventos en toda la oferta hotelera de Loreto.</p> <p>2.- No está disponible en ningún hotel de Loreto.</p> <p>3.- No está disponible en ningún hotel de Loreto.</p> <p>4.- No están disponibles en ninguno de los hoteles seleccionados del lugar.</p>	<p>1.- El promedio es de 3 salones de eventos por hotel seleccionados, con la facultad de unirse o subdividirse.</p> <p>2.- Los 3 hoteles cuentan con estos servicios.</p> <p>3.- Sólo el hotel Presidente Forum cuenta con discoteca propia.</p> <p>4.- El promedio es de 3 canchas de tenis por hotel seleccionados, la mayoría de ellas al aire libre y con sistema de iluminación.</p>	<p>1.- Contará con 5 salones de eventos con una capacidad total de 650 personas (en conjunto).</p> <p>2.- El hotel contará con un gimnasio & spa (health center), disponible para sus huéspedes.</p> <p>3.- Existirá una discoteca con capacidad para 250 personas, para huéspedes y clientes externos de hotel.</p> <p>4.- El hotel contará con 4 canchas de tenis ubicadas al aire libre y con sistema de iluminación.</p>
<p>D. TARIFAS (en moneda nacional)</p> <p>1.- Los visitantes demandan tarifas adecuadas al servicio, pero sin descuidar un mínimo estelar en la calidad de éste.</p>	<p>1.- Las tarifas promedio por noche en los hoteles seleccionados, de acuerdo al tipo de habitación son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Habitación doble s/v/m \$ 864.00 - Habitación doble a/v/m \$ 974.00 - Habitación Junior Suite \$ 2,320.00 <p>Sin embargo, aunque las tarifas no son excesivas, la calidad de los servicios ofrecidos dejó mucho que desear ya que no satisficieron al visitante en su totalidad.</p>	<p>1.- Las tarifas promedio por noche en los hoteles seleccionados, de acuerdo al tipo de habitación son las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Habitación doble s/v/m \$ 1,353.00 - Habitación doble a/v/m \$ 1,894.00 - Habitación Junior Suite \$ 3,653.00 - Master/Governador \$ 4,853.00 - Presidencial \$ 14,430.00 <p>Las tarifas son proporcionales a la calidad de sus servicios, mismos que coinciden con los más altos estándares.</p>	<p>1.- Las tarifas por noche por habitación en el hotel Loreto Palace Resort serán las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Habitación doble s/v/m \$ 1,060.00 - Habitación doble a/v/m \$ 1,330.00 - Habitación Junior Suite \$ 2,500.00 - Master Suite \$ 3,400.00 - Presidencial \$ 7,200.00 <p>Las tarifas resultan económicas en relación a los altos estándares ofrecidos en cada uno de los servicios.</p>

De acuerdo al cuadro anterior (cuadro 2.47), se pueden concluir dos grandes ideas:

1.- El Loreto Palace Resort supera notablemente a los establecimientos actuales de Loreto y cumple satisfactoriamente con las necesidades actuales y futuras de los visitantes, en cada uno de los siguientes aspectos: Categoría del Hotel, Número de Cuartos, Características y Dimensiones de Habitaciones, No. de Restaurantes, No. de Bares, Salones de Eventos, Gimnasio & SPA, Discoteque, Canchas de Tenis; cobrando una tarifa que a penas es suficiente a la calidad del servicio proporcionado.

2.-El Loreto Palace Resort, ofrece exactamente la misma diversidad de instalaciones y calidad de servicios que los ofrecidos en Cabo San Lucas y San José del Cabo, pero a una tarifa notablemente más baja; ya que la tarifa promedio por habitación en los hoteles Meliá San Lucas y Presidente Los Cabos es mayor por un 27%, mientras que en el Westin Regina es mayor por un 40%; (cuadro 2.46). Esto se debe a que el presente proyecto castigará en cierta medida las tarifas de sus habitaciones, a cambio de atraer turismo a esta localidad en desarrollo, Loreto.

2.4.3 GRADO DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

Con base en el análisis del Balance Oferta-Demanda, el grado de factibilidad del proyecto objeto de estudio, es el siguiente:

- La afluencia de visitantes se ha incrementado a través de los años, alcanzando su cifra más alta en 1995, donde alcanzó los 70,000 turistas, lo que representa un aumento del 90% con respecto al año anterior; por lo que la implementación del proyecto tiene grandes posibilidades de éxito.

- La actual competencia hotelera de Loreto, no es muy significativa, ya que se trata de hoteles que prestan servicios de mucho menor categoría a los que ofrecerá el Loreto Palace Resort; dada esta situación, la competencia considerable se centra en los hoteles ubicados al sur del Estado, en Cabo San Lucas y San José del Cabo, donde la prestación de servicios e instalaciones son de la misma calidad y magnitud que las que ofrecerá el presente proyecto. La ventaja que el Loreto Palace Resort ofrecerá para atraer a turistas potenciales de "Los Cabos", serán las tarifas sensiblemente más bajas en comparación con las vigentes en este último destino.

- El apoyo técnico, financiero y publicitario aportado por FONATUR, será otro factor fundamental para el éxito del proyecto en estudio.

- Por último, un adecuado Plan Intergral de Mercadotecnia, que incluya estrategias de promoción, de publicidad, de distribución y de relaciones públicas, será el complemento ideal para la implementación exitosa del "Loreto Palace Resort".

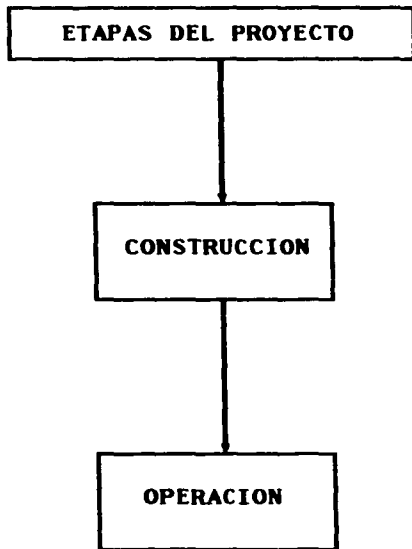
3.1 ETAPAS DEL PROYECTO

El proyecto, para efectos de su estudio y análisis, se dividirá en dos grandes etapas: la construcción y la operación.

Dentro de la etapa de construcción, se mencionarán en forma breve y concisa los principales factores que la constituyen: la duración, el diseño, la distribución y los materiales a utilizar.

En lo correspondiente a la segunda etapa, denominada operación, se detallarán las funciones, puestos y gastos de cada una de las gerencias que componen el hotel.

INGENIERIA DEL PROYECTO



3.1.1 CONSTRUCCION

La etapa de construcción se llevará al cabo en un período de 15 meses según el programa de construcción que se presenta más adelante. (cuadro 3.2).

Para el diseño de la construcción del hotel, se deberá observar la adecuada correlación funcional entre las áreas de cuartos, de servicios, públicas y exteriores. (cuadro 3.3).

Otro factor determinante en la etapa de construcción es la distribución de las áreas funcionales de acuerdo a sus dimensiones, considerando una adecuada superficie en m² para cada área. (cuadro 3.4).

Por último se presenta un programa de especificaciones de construcción, basado en los criterios de diseño y construcción hotelera establecidos por FONATUR, que incluye el detalle de los materiales a utilizar en las diferentes áreas del hotel, adecuados para un clima cálido. (cuadro 3.5).

PROGRAMA DE CONSTRUCCION

CONCEPTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1- PRELIMINARES																
2- CIMENTACION																
3- ESTRUCTURA																
4- ALBAÑILERIA INCLUYE Muros de carga, Bovedas y aplomados																
5- ACABADOS EN MUROS PISOS Y PLAFONES																
6- CARPINTERIA INCLUYE Chapas y vidrios																
7- PINTURA																
8- MUEBLES Y ACCESORIOS DE BAÑO																
9- INSTALACION HIDROSANITARIA																
10- INSTALACION ELECTRICA																
11- INSTALACION DE AIRE ACONDICIONADO																
12- INSTALACION DE GAS																
13- INSTALACION TELEFONICA																
14- INSTALACION DE TELEVISION																
15- EQUIPOS ESPECIALES INCLUYE: A) Calefacción B) Redes Generales																
16- OBRA EXTERIOR																
17- EQUIPOS FUOS INCLUYE A) Elevadores y montacargas B) Equipo de obra C) Equipo hidroneumático D) Equipo contra incendio																
18- MOBILIARIO Y DECORACION																
19- EQUIPO DE OPERACION INCLUYE: A) Equipo de cocina B) Equipo de enfriamiento C) Equipo de lavandería D) Música ambiental																

CUADRO DE CORRELACION FUNCIONAL DE AREAS

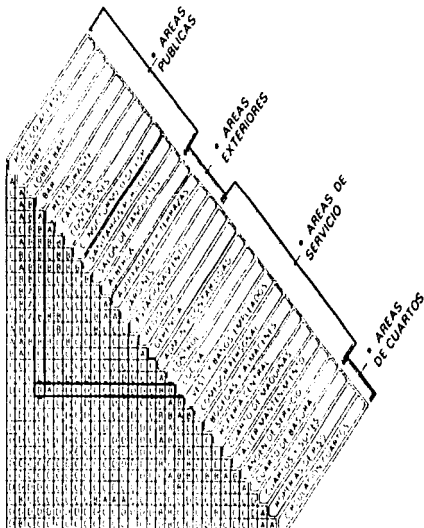
CUADRO 3.3

A  RELACION DIRECTA

B  RELACION A TRAVES DE OTRO ESPACIO

C  RELACION INDIRECTA

D  NO EXISTE RELACION OPERATIVA NI CONTACTO FISICO



NOTA: La relación es aquella que existe entre las diferentes áreas del proyecto fundamentalmente en el diseño arquitectónico. La matriz de funcionamiento indica el tipo de relación existente entre un local y otro. EJEMPLO: se desea saber que relación existe entre el Bar y la Cocina.

PROCEDIMIENTO

1. Localizar en áreas públicas el Bar (lectura vertical)
2. Localizar en áreas de servicio la cocina (lectura horizontal)
3. El punto de intersección de ambas columnas define la letra 'B' (relación a través de otro espacio) como el tipo de relación existente entre ambos espacios

**DISTRIBUCION DE AREAS FUNCIONALES
EN METROS CUADRADOS**

AREAS INTERIORES	M2	%
AREA DE HABITACIONES	6,509	38%
AREAS PUBLICAS	5,560	33%
AREA DE SERVICIO	3,070	18%
AREAS DE ESTACIONAMIENTO	1,840	11%
TOTAL	16,979	100%
AREAS EXTERIORES	M2	%
AREAS RECREATIVAS	2,400	92%
Instalaciones deportivas		
Albercas		
Jardines y andadores		
AREA DE SERVICIO	215	8%
Anden de carga y descarga		
TOTAL	2,615	100%

Cuadro 3.4

ESPECIFICACIONES DE CONSTRUCCION PARA UN PROYECTO EN CLIMA CALIDO

LOCAL	ESTRUC TURA	MUROS		PLAFONES		PISOS		CANCE LERIA	PUERTAS	MUEBLES DE BAÑO	INSTALACIONES		
		BASE	ACABADO	BASE	ACABADO	BASE	ACABADO				MECANICA Y SANITARIA	ELECTRICA	AMBIEN CONDICIONADO
CUARTO TIPO													
• Habitación	1 ó 2	5	6	—	6	9	10 ó 11	12	14	—	—	19 - 20	21
• Baño	1 ó 2	5	7	—	5	9	11	—	14	16	17 - 18	19 - 20	23
• Vestidor	1 ó 2	5	6	—	6	9	10 ó 11	—	14	—	—	19 - 20	—
• Ducto	2	4	—	—	—	—	—	—	14	—	17 - 18	19 - 20	—
• Terraza	1	—	8	—	6	9	11	12	12	—	—	19 - 20	—
AREAS PUBLICAS													
• Pórtico Acceso	1	5	8	—	6	9	8 ó 10	12	12	—	—	19 - 20	—
• Lobby	1	5	6	5	6	9	7 ó 10	12	12 ó 14	—	—	19 - 20	21
• Lobby-Bar	1	5	6	5	6	9	7 ó 10	12	12 ó 14	—	—	19 - 20	21
• Restaurante	1	4	6	5	6	9	7 ó 10	12	12 ó 14	—	17 - 18	19 - 20	21
• Cafetería	1	4	6	5	6	9	7 ó 10	12	12 ó 14	—	17 - 18	19 - 20	21
• Bar	1	4	5	5	6	9	7 ó 10	12	12 ó 14	—	17 - 18	19 - 20	21
• Centro nocturno y/o de esparcimiento	1	4	6	5	6	9	7 ó 10	12	12 ó 14	—	17 - 18	19 - 20	21
• Salón de banquetes y conferencias	1	4	8	5	6	9	10 ó 11	12	12 ó 14	—	17 - 18	19 - 20	21
• Conferencias	1	4	—	5	—	9	—	12	12 ó 14	—	17 - 18	19 - 20	21
• Circulaciones de Público	1 ó 2	5	6	5	6	9	7	12	14	—	—	19 - 20	21
• Sanitarios de Público	1 ó 2	5	7	5	6	9	11	12	14	16	17 - 18	19 - 20	23
1 Concreto armado	5 Prelabados	9 Firme de concreto	13 Hierro	17 Tubería de cobre	21 Unidades manejadoras de aire								
2 Muros de carga	6 Aplanado y pintura	10 Alfombra	14 Madera	18 Tubería P V C	22 Unidades de ventana								
3 Metálica	7 Acabado vidriado	11 Antiderrapante	15 Metálicas	19 Tubería Conduct	23 Extracción								
4 Aparente	8 Rustico	12 Aluminio	16 De línea	20 Poliducto									

CUADRO 3.6

ESPECIFICACIONES DE CONSTRUCCION PARA UN PROYECTO EN CLIMA CALIDO

LOCAL	ESTRUC TURA	MUROS		PLAFONES		PISOS		CANCE LERIA	PUERTAS	MUEBLES DE BAÑO	INSTALACIONES		
		BASE	ACABADO	BASE	ACABADO	BASE	ACABADO				HIDRAULICA Y SANITARIA	ELECTRICA	AIRE ACON DICIONADO
AREAS DE SERVICIO													
• Registro	1 o 2	5	6	5	6 o 14	9	10 o 11	12	12 o 14			19 - 20	21
• Oficinas	1 o 2	5	6	5	6	9	10 y 11	12	12 o 14			19 - 20	21
• Lavandería y Tintorería	1	4	6		6	9	-	-			17 - 18	19 - 20	-
• Cocina	1 o 2	4	7		6	9	11	12 o 13	12 o 14		17 - 18	19 - 20	-
• Ropería Central	1	4	6		6	9	11	-	13			19 - 20	-
• Servicio Empleados	1	4	7		6	9	11	13		16	17 - 18	19 - 20	23
• Almacén Central	1	4	6		6	-	11	-	13			19 - 20	-
• Cuarto de Maquinas	1	4	6		6	9	-	-	13		17 - 18	19 - 20	-
• Taller de Mantenimiento	1	4	6		6	9	-	-	-		17 - 18	19 - 20	23
• Cuarto de basura	1	4	7		7	-	11	-	15		17 - 18	19 - 20	23
• Escaleras de Servicio y Elevadores	1	4	6		6	9	11	-	-			19 - 20	-
• Circulaciones de Servicio	1 o 2	5	6		4	9	4	12 o 13	13 o 14			19 - 20	-
ESTACIONAMIENTO													
• Cuberto	1	4	6		6	9	-	-	-			19 - 20	-
AREAS EXTERIORES													
• Alberca	1	1	7 o 11			1	7 o 11					17 - 18	19 - 20
• Jardines y Andadores						9	8					17 - 18	19 - 20
1 Concreto armado	5	Prelabricados	9	Firme de concreto	13	Herrera	17	Tuberia de cobre	21	Unidades manejadoras de aire			
2 Muros de carga	6	Aplazado y portata	10	Alfombra	14	Madera	18	Tuberia P.V.C	22	Unidades de ventana			
3 Metálica	7	Acabado vidriado	11	Antiderrapante	15	Metálicas	19	Tuberia Condalt	23	Extracción			
4 Apartente	8	Rustico	12	Aluminio	16	De linea	20	Poliducto					

CUADRO 3.5

3.1.2 OPERACION

DESARROLLO DEL PROYECTO

AREA DE SERVICIOS

Comprende todos los departamentos del hotel que hacen posible la operación del mismo. Las áreas de servicios son:

- * Las oficinas administrativas
- * La cocina
- * Lavandería
- * Ropería
- * Almacenes y bodegas
- * Escaleras de servicios y elevadores
- * Cuarto de Máquinas
- * Las instalaciones hidráulicas
- * La instalación eléctrica
- * Servicio de aire acondicionado
- * El equipo de transporte
- * Taller de mantenimiento general

Cada área de servicio depende de su gerencia; organizacionalmente existen 7 gerencias:

I. Administrativa

II. Habitaciones

III. Alimentos y bebidas

IV. Mantenimiento

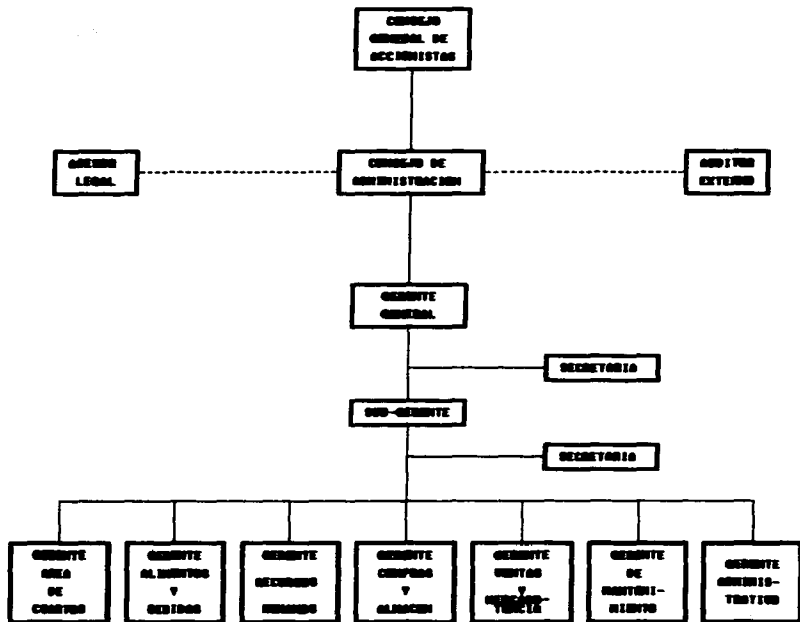
V. Recursos Humanos

VI. Compras y almacén

VII. Ventas y mercadería

GRAFICA GENERAL DE ORGANIZACION

PUESTOS DIRECTIVOS



CUADRO 3.6

3.1.2.1 GERENCIA GENERAL

A) Funciones:

Se encarga de la dirección de las siete Gerencias que constituyen el hotel.

B) Puestos:

- * Gerente General
- * Sub-gerente
- * Secretaria

C) Gastos:

- * Honorarios al consejo directivo
- * Sueldos
- * Suministros

3.1.2.2 GERENCIA ADMINISTRATIVA

A) Funciones:

Se encarga de la planeación de objetivos, así como de la organización, coordinación y control de todas las gerencias que integran al hotel; comprende 3 departamentos:

1) Departamento de Contabilidad y Finanzas: Se encarga del registro y control de todas las operaciones que se llevan al cabo en el hotel, con la finalidad de producir información financiera que sirva para la toma de decisiones.

Así mismo lleva al cabo el control de los flujos monetarios, así como la planeación financiera requerida para la optimización de los recursos.

2) Departamento de Contraloría o Auditoría Interna: Se encarga de la elaboración de programas de control interno para todas las áreas del hotel, así como la supervisión y evaluación del cumplimiento de estos programas.

3) Departamento de Seguridad: Se encarga de la salvaguarda del patrimonio y de las instalaciones del hotel, así como de la seguridad de los huéspedes.

B) Puestos

a) Gerencia:

- Gerente Administrativo

b) Jefatura:

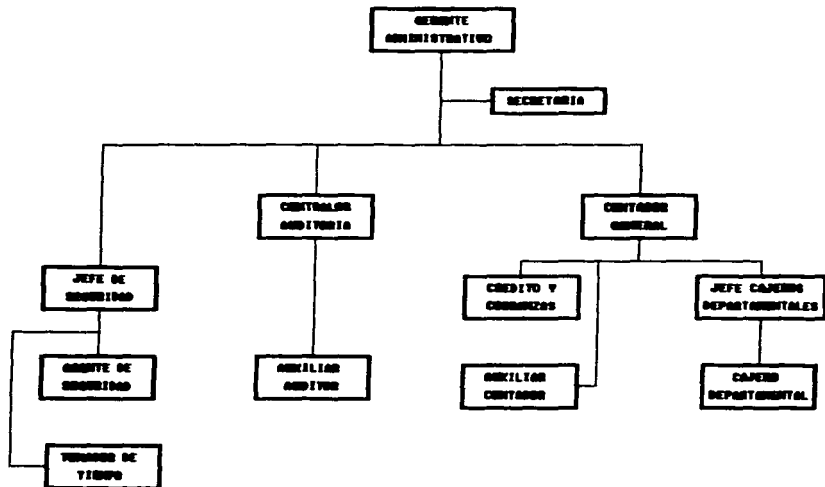
- Contralor o Auditor Interno
- Contador
- Jefe de Cajeros Departamentales
- Jefe de Seguridad

c) Supervisión:

- Encargado de Crédito y Cobranzas

d) Operativo:

- Auxiliar (auditor)
- Auxiliar (contador)
- Cajero Departamental
- Agente de Seguridad
- Tomador de Tiempo



CUADRO 3.7

C) Gastos:

- Honorarios al consejo administrativo
- Honorarios profesionales
- Sueldos
- Gastos de viaje y representación
- Licencias y permisos
- Impuestos y derechos
- Consultoría externa
- Seguros
- Suministros
- Varios

3.1.2.3 GERENCIA DE HABITACIONES

A) Funciones:

Esta gerencia es el área más importante de un hotel, ya que el giro de estas empresas es principalmente el de proporcionar alojamiento. Esta, a su vez, se divide de varios departamentos:

- a) Departamento de Recepción.- Es la primera contactación con el huésped y es el centro de operaciones de todo hotel; el trato que se le dé al huésped desde su llegada, va a ser decisivo para su regreso; además, el huésped solicitará de sus servicios durante todo el tiempo de su estancia.

- b) Departamento de Reservas.- Su función es la atención a clientes en forma personal o por vía telefónica, la reservación de habitaciones, salones de eventos y áreas deportivas, garantizando los servicios ofrecidos al cliente.

- c) Departamento de Ama de Llaves.- Su función es mantener las habitaciones en perfectas condiciones, en lo que se refiere a limpieza y suministros coordinando a su respectivo personal, además se encarga de la limpieza de las áreas públicas del hotel, así como del lavado y planchado de toda la ropa de las instalaciones, uniformes de personal, mantelería, etc.

e) Departamento de Bell-boys.- Su función es la atención directa a clientes con las características de cordialidad, amabilidad y afecto durante todo el transcurso de su estancia.

Es importante mencionar que este personal debe ser perfectamente seleccionado y entrenado, y necesita conocer completamente el hotel para poder llevar al cabo la labor de ventas, indicando a los huéspedes las diversas instalaciones y servicios que se ofrecen.

El mostrador de la recepción tendrá una longitud de 11.40 mts. El área de la recepción será de 60 m².

La superficie de la ropería principal será equivalente a la superficie de dos cuartos, las roperías de piso serán de 64m².

B) Puestos:

a) Gerencia:

- * Gerente del Area de Habitaciones

b) Jefatura:

- * Jefe de Reservas
- * Jefe de Recepción
- * Jefe de Turno (Recepción)
- * Jefe de Teléfonos
- * Capitán de Botones
- * Ama de Llaves Ejecutiva
- * Jefe de Ropería

- * Jefe de Lavandería
- * Jefe de Areas Públicas

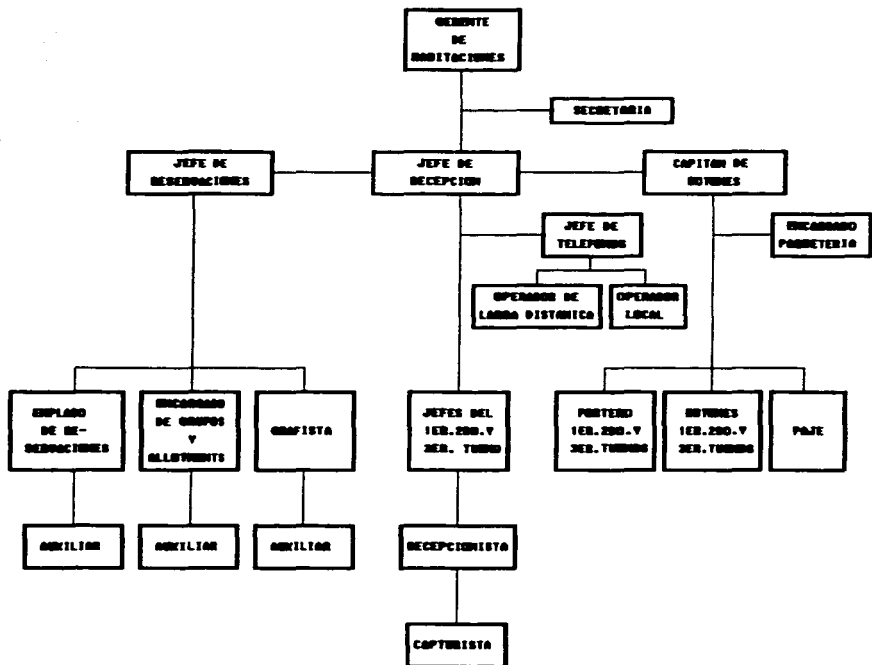
c) Supervisión:

- * Encargado de Grupos y Allotments
- * Asistente de Ama de Llaves
- * Supervisor Gral. de Piso
- * Supervisor de Turno (pisos)
- * Supervisor de Turno (áreas públicas)

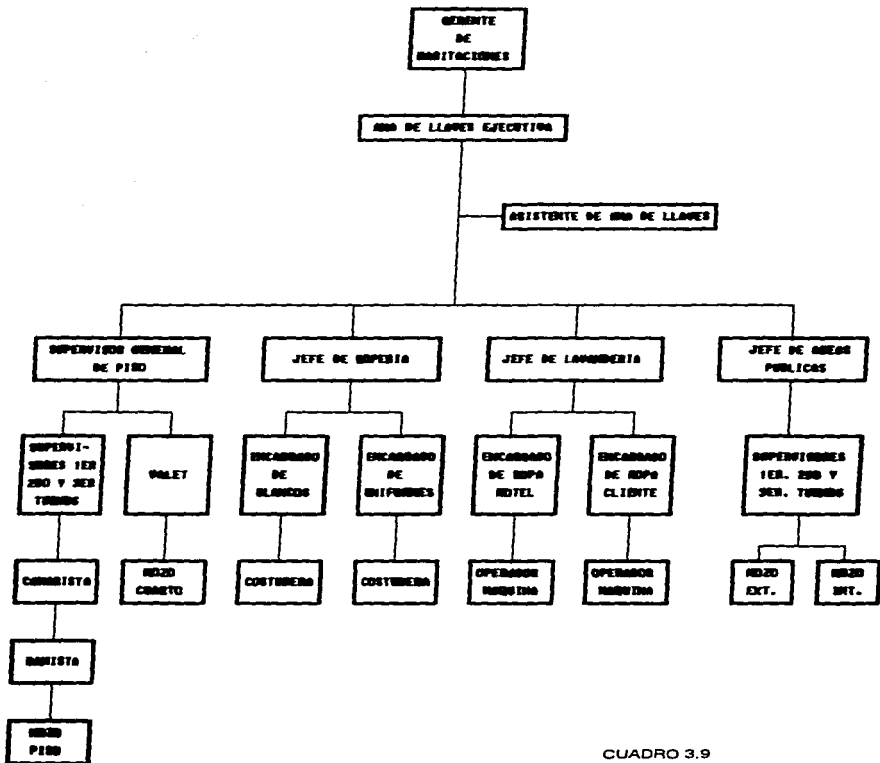
d) Operativo:

- * Empleado de Reservas
- * Grafista
- * Auxiliar
- * Recepcionista
- * Capturista
- * Operador de Teléfono (larga distancia)
- * Operador de Teléfono (local)
- * Botones
- * Portero
- * Paje
- * Valet
- * Camarista
- * Bañista
- * Mozo de Piso
- * Mozo de Cuarto
- * Encargado de Blancos
- * Encargado de Uniformes
- * Costurera

- Encargado de Ropa del Hotel
- Encargado de Ropa del Cliente
- Mozo de Areas Externas
- Mozo de Areas Internas



CUADRO 3.8



CUADRO 3.9

C) Gastos:

- Sueldos
- Uniformes
- Blancos
- Suministros de limpieza
- Suministro de huéspedes
- Gastos de viaje y representación
- Cortesías y atenciones
- Suministros
- Varios

D) Descripción del área de Habitaciones:

Las habitaciones estarán separadas de las demás áreas del hotel para la seguridad y tranquilidad del huésped.

Nuestro proyecto de hotel cuenta con 200 habitaciones, y se clasifican de la siguiente manera:

- 188 habitaciones Dobles.
- 7 habitaciones Junior Suite.
- 4 habitaciones Master Suite.
- 1 Suite Presidencial

HABITACIONES DOBLES

a) Dimensiones: Las habitaciones dobles tendrán un área de 30.50 m² como sigue:

- * Dormitorio: 22 m2
- * Baño: 5 m2
- * Closets(1): 1 m2 (0.80 x 1.25m)
- * Distribución: 2 m2
- * Ducto: 0.50 m2

b) Mobiliario y servicios:

Habitación:

- * 2 camas matrimoniales con cabeceras, burós y accesorios
- * 1 tocador con taburete
- * 1 cómoda
- * 2 sillones
- * 1 comedor para dos personas
- * televisión por cable
- * teléfono
- * cortinas de gasa y decorativas
- * alfombrado y decoración
- * aire acondicionado
- * música ambiental
- * directorio de servicios
- * instructivo de seguridad a clientes

- servicio a cuartos de alimentos y bebidas
- servicio de caja fuerte
- servicio de despertador

Iluminación:

- en cabecera y buróes
- en tocador
- en baño

Closets:

- cajones
- maletero
- caja fuerte
- accesorios

Baño:

- lavabo de 0.50 x 0.47m
- regadera de 0.80 x 0.80m
- tina
- barra para asir en la ducha
- inodoro con caja de 0.47 x 0.22m
- tapete antirresbalante
- juego de toallas
- espejo
- agua purificada o embotellada

HABITACIONES JUNIOR SUITE

a) Dimensiones: Las habitaciones Junior Suite tendrán un área de 47.50 m² como sigue:

- Estancia habitación: 11.50 m²
- Distribuidor: 2.50 m²
- Baño: 6 m²
- Recámara: 24 m²
- Closets (2): 1.50 m²
- Ductos: 0.50 m²

b) Mobiliario y servicios:

Habitación:

- 1 cama kingsize con cabeceras, burós y accesorios
- 1 tocador con taburete
- 1 cómoda
- 1 sofá cama matrimonial
- 1 comedor para cuatro personas
- 2 sillones
- televisión por cable
- teléfono
- cortinas de gasa y decorativas
- alfombrado y decoración
- aire acondicionado
- música ambiental

- * directorio de servicios
- * instructivo de seguridad a clientes
- * servicio a cuartos de alimentos y bebidas
- * servicio de caja fuerte
- * servicio de despertador

Iluminación:

- * en cabecera y buróes
- * en tocador
- * en closets
- * en baño

Closets:

- * cajones
- * 2 maleteros
- * caja fuerte
- * accesorios

Baño:

- * 1 vestidor
- * 1 jacuzzi y tina de hidromasaje
- * Lavabo de 0.50 x 0.47m
- * Fregadera de 0.80 x 0.80m
- * Inodoro con caja de 0.47 x 0.22m
- * barra para asir en la ducha
- * tapete antirresbalante
- * juego de toallas
- * espejo
- * agua purificada o embotellada

HABITACIONES MASTER SUITE

a) Dimensiones: Las habitaciones Master Suite tendrán un área de 80.39 m² como sigue:

- * Estancia habitación: 15 m²
- * Distribuidor: 2.50 m²
- * Recámaras (2): 24 m²
- * Closets (3): 1.50 m²
- * Baño estancia: 3.39 m²
- * Baño recámara principal: 6.00 m²
- * Ductos: 1.00 m²

b) Mobiliario y servicios:

Habitación:

- * 2 camas kingsize con cabeceras, buróes y accesorios
- * 2 tocadores con taburete
- * 2 cómodas
- * 1 sala con mesa de cocktail
- * 1 sofá cama matrimonial
- * 1 comedor para seis personas
- * televisión por cable
- * teléfono
- * cortinas de gasa y decorativas
- * alfombrado y decoración
- * aire acondicionado

- * música ambiental
- * directorio de servicios
- * instructivo de seguridad a clientes
- * servicio a cuartos de alimentos y bebidas
- * servicio de caja fuerte
- * servicio de despertador

Iluminación:

- * en cabecera y buróes
- * en tocador
- * en closets
- * en baño

Closets:

- * cajones
- * 3 maleteros
- * caja fuerte
- * accesorios

Baño:

- * 1 vestidor
- * 1 jacuzzi, tina de hidromasaje y sauna
- * Lavabo de 0.50 x 0.47m
- * Regadera de 0.80 x 0.80m
- * Inodoro con caja de 0.47 x 0.22m
- * barra para asir en la ducha
- * tapete antirresbalante
- * juego de toallas
- * espejo
- * agua purificada o embotellada

SUITE PRESIDENCIAL

a) Dimensiones: La Suite Presidencial tendrá un área de 30.50 m² como sigue:
(incluye 2 niveles)

- * Estancia habitación: 16.60 m2
- * Estudio p/ Ejecutivo: 18 m2
- * Distribuidor: 2.50 m2
- * Recámaras (2): 28 m2
- * Jardín Interior: 8 m2
- * Closets (5): 1.50 m2
- * Baño estancia: 5 m2
- * Baño recámara: 6 m2
- * Ductos: 1 m2

b) Mobiliario y servicios:

Habitación:

- * 2 camas kingsize con cabeceras, buróes y accesorios
- * 2 tocadores con taburete
- * 2 cómodas
- * 1 sala con mesa de cocktail
- * 2 sofás cama matrimoniales
- * 1 comedor para diez personas
- * televisión por cable
- * teléfono
- * cortinas de gasa y decorativas
- * alfombrado y decoración
- * espejo de cuerpo entero
- * aire acondicionado

- * música ambiental
- * directorio de servicios
- * instructivo de seguridad a clientes
- * servicio a cuartos de alimentos y bebidas
- * servicio de caja fuerte
- * servicio de despertador

Iluminación:

- * en cabecera y buróes
- * en tocador
- * en closets
- * en baño

Closets:

- * cajones
- * 5 maleteros
- * caja fuerte
- * accesorios

Baño:

- * 1 vestidor
- * 1 jacuzzi, tina de hidromasaje y sauna
- * Lavabo de 0.50 x 0.47m
- * Regadera de 0.80 x 0.80m
- * Inodoro con caja de 0.47 x 0.22m
- * barra para asir en la ducha
- * tapete antirresbalante
- * juego de toallas
- * espejo
- * agua purificada o embotellada

3.1.2.4. GERENCIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

A) Funciones:

Su función es ofrecer el mejor servicio en la preparación de los alimentos y bebidas ya que a esta área no sólo acudirán los huéspedes del hotel sino también clientes externos.

Esta gerencia está integrada por los siguientes departamentos:

- 1) Departamento de preparación de alimentos: Su función es elaborar todos los alimentos necesarios para proveer a los restaurantes del hotel, para el servicio a cuartos y en su caso para el servicio de banquetes.
- 2) Departamento de Restaurante: Está integrado por dos restaurantes, el primero ofrecerá comida típica mexicana específicamente de la región norte del país y el segundo comida internacional y especialidades de pescados y mariscos.
- 3) Departamento de Bares: Está integrado por tres bares ubicados de la siguiente manera: en el Lobby del hotel, en el restaurante de comida internacional y en la alberca principal.
- 4) Departamento de Servicio a Cuartos: Se encarga de dar servicio de alimentos y bebidas a los huéspedes que lo solicitan desde su habitación.

5) Departamento de Stewards: Su función es mantener limpias todas las áreas de alimentos y bebidas incluyendo todo lo referente a loza, cristalería y plaque.

El almacén de alimentos será de 80m², el almacén de bebidas tendrá una superficie de 26m², el almacén general tendrá una superficie de 18 m².

B) Puestos:

a) Gerencia:

- * Gerente del Area de Alimentos y Bebidas

b) Jefatura:

- * Contralor de Costos de Alimentos y Bebidas
- * Chef Ejecutivo
- * Jefe de Banquetes
- * Jefe de Room Service
- * Jefe de Cocina (pre-preparación de alimentos)
- * Jefe de Bares
- * Chef Steward

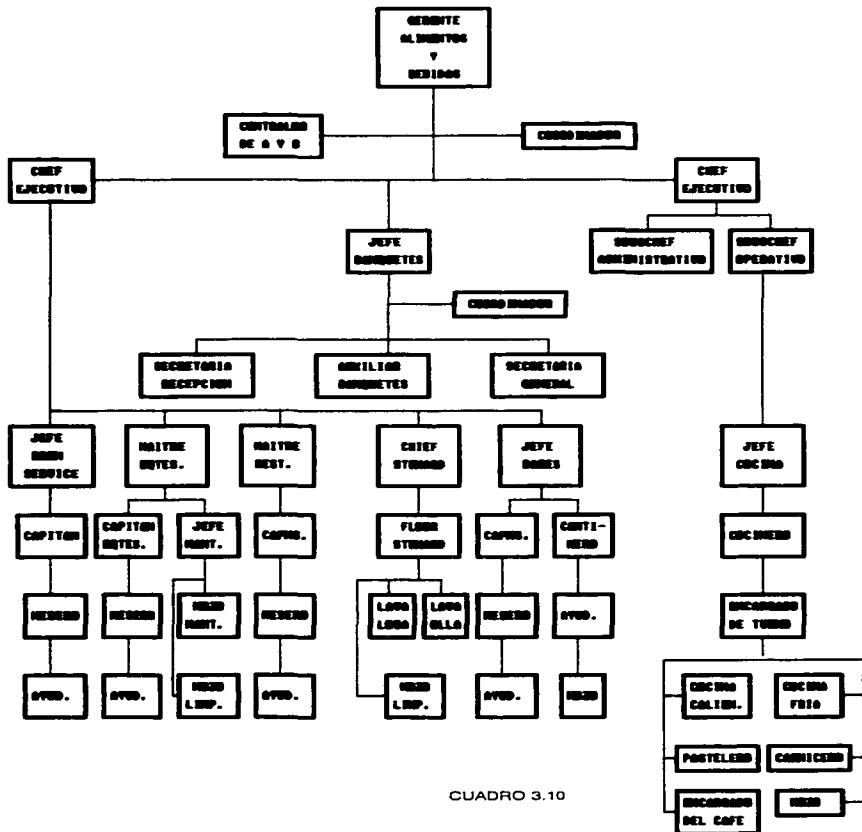
c) Supervisión:

- * Coordinador de Banquetes
- * Maitré de Banquetes
- * Maitré de Restaurant
- * Capitán de Banquetes
- * Capitan de Meseros
- * Souschef Administrativo

- * Souschef Operativo
- * Floor Steward

d) Operativo:

- * Auxiliar
- * Mesero
- * Ayudante de Mesero (garrotero)
- * Cocinero
- * Encargado de Turno
- * Encargado Cocina Fria
- * Encargado Cocina Caliente
- * Pastelero
- * Carnicero
- * Cantinero
- * Ayudante de Cantinero
- * Empleado de Servibar
- * Mozo de Limpieza o Steward
- * Lava Loza
- * Lava Ollas



CUADRO 3.10

C) Gastos:

- Sueldos
- Música y espectáculos
- Blancos
- Lavandería y tintorería
- Suministro de limpieza
- Losa, cristalería y utensilios
- Hielo y combustible
- Licencias y permisos
- Atenciones y cortesías
- Uniformes
- Costo de alimentos
- Costo de bebidas

D) Descripción del área de alimentos y bebidas:

Restaurantes: Los dos restaurantes, tendrán en conjunto, una capacidad para 300 personas, logrando con esto poder dar servicio a los huéspedes del hotel y a la clientela externa; el mobiliario de los restaurantes es el siguiente:

- mesas cuadradas para cuatro y seis personas
- sillas
- losa, cristalería y utensilios
- mantelería
- artículos de decoración

Bares: Se cuenta con tres bares con la capacidad de 40 personas por cada bar; el mobiliario de los bares es el siguiente:

- * mesas de dos y cuatro personas
- * sillones de Bar
- * lisa, cristalería y utensilios
- * mantelería
- * barra
- * pista de 7 m²
- * artículos decorativos

Salones de Usos Múltiples: El hotel cuenta con 5 salones de usos múltiples, con capacidad cada uno de 130 personas, y en conjunto de 650 personas. Estarán divididos por mamparas acústicas; el mobiliario de los salones es el siguiente:

- * mesas redondas para 10 personas
- * sillas estacables
- * lisa, cristalería y utensilios
- * mantelería
- * artículos de material didáctico
- * equipo audiovisual diverso
- * artículos decorativos

Discoteca: La discoteca tendrá capacidad para 250 personas y estará ubicada junto al lobby, en la planta baja; el mobiliario de la discoteca es el siguiente:

- * mesas para cuatro y dos personas
- * taburetes
- * 22 m² de pista para baile

- * barra
- * losa, cristalería y utensilios
- * mantelería
- * artículos decorativos
- * equipo de luces y sonido de alta tecnología

Cocina: El equipo y mobiliario de la cocina es el siguiente:

- * refrigeradores
- * mesas de apoyo para planchas con entrepaño
- * campanas de extracción
- * gabinetes
- * repisas
- * fregaderos
- * rejillas para escurrimiento
- * planchas
- * hornos
- * estufas
- * equipo eléctrico para preparación de alimentos (licuadoras, batidoras, etc.)
- * utensilios para preparación de alimentos (ollas, cucharones, cuchillos, etc.)
- * máquinas lavadoras de loza

3.1.2.5 GERENCIA DE MANTENIMIENTO

A) Funciones:

Su función es, a través de un programa integral de mantenimiento, conservar la imagen y las instalaciones del hotel en óptimas condiciones. Algunas de las actividades que comprende son: el manejo de los talleres, de los almacenes de mobiliario, del servicio de agua, de luz, de las calderas, del aire acondicionado, de los cuartos de basura, de las plantas de tratamiento, de los elevadores, de la lavandería y otros servicios.

B) Puestos:

Puestos de la Gerencia de Mantenimiento:

a) Gerencia:

- Gerente del Area de Mantenimiento

b) Jefatura:

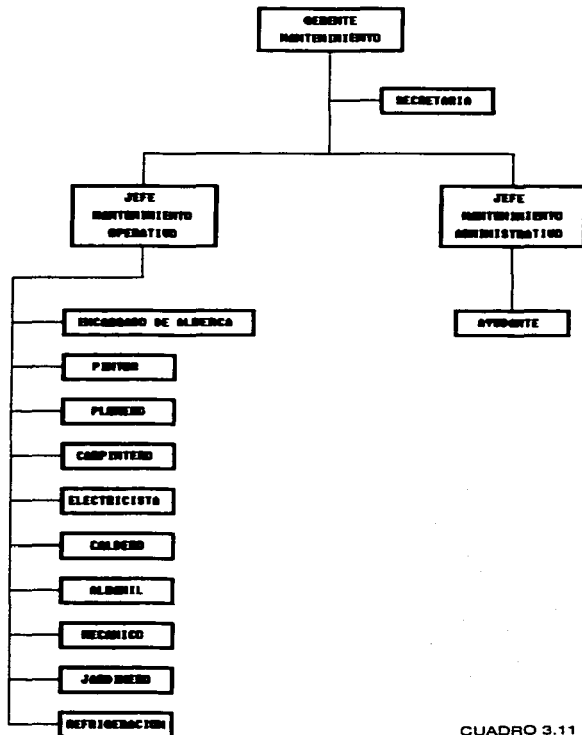
- Jefe de Mantenimiento Administrativo
- Jefe de Mantenimiento Operativo

c) Supervisión:

-

d) Operativo:

- **Caldero o Fogonero**
- **Técnico en Refrigeración y Aire Acondicionado**
- **Electricista**
- **Plomero**
- **Albañil**
- **Pintor**
- **Carpintero**
- **Jardinero**
- **Encargado de la Alberca**
- **Mecánico**
- **Ayudante**



CUADRO 3.11

C) Gastos:

- Sueldos
- Equipo eléctrico y mecánico
- Herrería y albañilería
- Refacciones
- Uniformes
- Suministros de limpieza
- Suministros de reparación y mantenimiento
- Varios

La superficie de los talleres de mantenimiento será de 60 m2. El almacén de mantenimiento, será de 20 m2. El almacén de mobiliario, tendrá una superficie de 48 m2. Las dimensiones de la sala de calderas será de 200 m2, incluyendo los generadores de vapor. El hotel contará con 2 generadores de vapor. El primero, cubrirá el 60 % de la demanda total; el segundo, cubrirá el 40 % restante.

3.1.2.6 GERENCIA DE RECURSOS HUMANOS

A) Funciones:

Es una área básica para el correcto funcionamiento de todos los departamentos del hotel, ya que como se ha mencionado anteriormente, un hotel vende servicios y éstos se hacen posibles gracias a la intervención del personal.

Se cuenta con personal altamente calificado, el cual se capacitará y adiestrará constantemente, lo que conllevará a prestar un servicio de "calidad total" que logrará que el cliente quede absolutamente satisfecho y con deseos de regresar.

Las funciones del área son, principalmente, reclutamiento, selección, contratación, inducción, capacitación y desarrollo del personal de cada área.

Paralelamente, trata todos los problemas que en materia laboral se presentan; específicamente es responsable de la elaboración de las nóminas, de liquidaciones e indemnizaciones del personal, de la higiene y seguridad de los empleados y del control de las tarjetas de tiempo.

Otro aspecto de gran importancia, es llevar al cabo la motivación del personal, a través de estímulos e incentivos, tanto económicos como de reconocimiento personal, con la finalidad de obtener un máximo rendimiento de cada uno de los empleados. Esto incluye, preparar un paquete atractivo de prestaciones para el personal.

B) Puestos:

a) Gerencia:

- * Gerente del Area de Recursos Humanos

b) Jefatura:

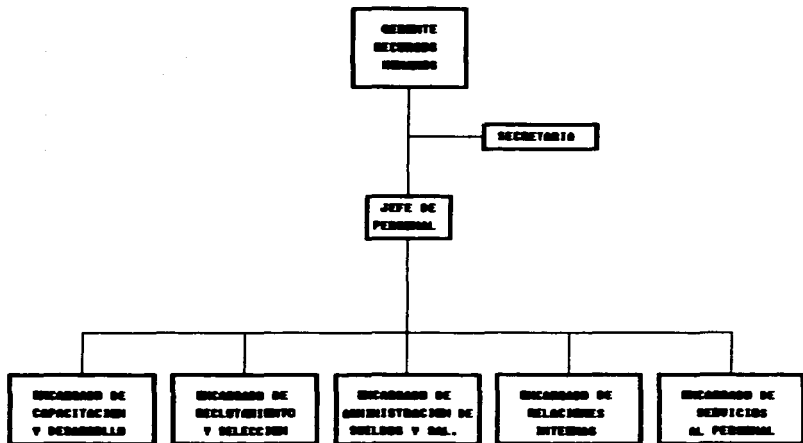
- * Jefe de Personal

c) Supervisión:

- * Encargado de Capacitación y Desarrollo
- * Encargado de Reclutamiento y Selección
- * Encargado de Administración de Sueldos y Salarios
- * Encargado de Relaciones Internas
- * Encargado de Servicios al Personal

d) Operativo:

- *



CUADRO 3.12

C) Gastos:

- Sueldos
- Cursos de capacitación y entrenamiento
- Transportes
- Suministros
- Varios

3.1.2.7 GERENCIA DE COMPRAS

A) Funciones:

Su función es adquirir los alimentos, bebidas y demás suministros requeridos por las gerencias que integran el hotel incluyendo el almacenaje y distribución de los mismos.

En esta gerencia se seleccionará a los proveedores del hotel de acuerdo con las características de calidad, precio, formas de pago y servicio.

B) Puestos:

a) Gerencia:

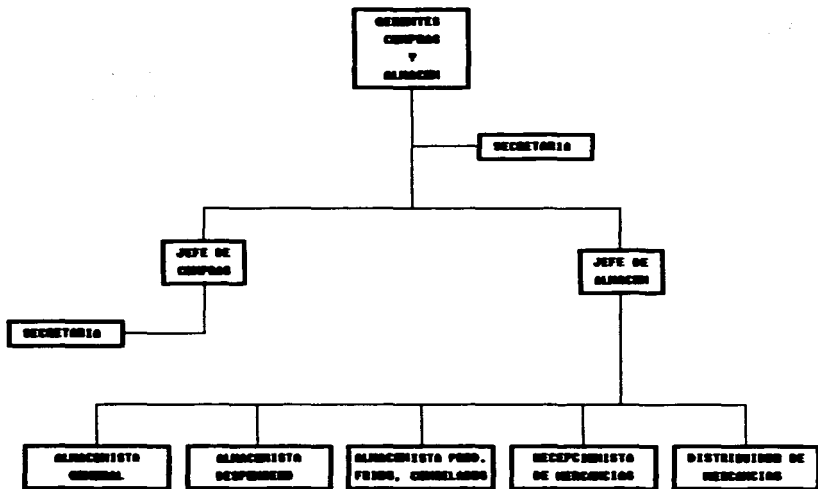
- * Gerente del Area de Compras y Almacén

b) Jefatura:

- * Jefe de Compras
- * Jefe de Almacén

d) Operativo:

- * Almacenista General
- * Almacenista Despensero
- * Almacenista de Productos Fríos y Congelados
- * Recepcionista de Mercancías
- * Distribuidor de Mercancías



CUADRO 3.13

D) Gastos:

- Sueldos
- Seguros
- Fletes y gastos de envío
- Suministros
- Varios

3.1.2.8 GERENCIA DE VENTAS Y MERCADOTECNIA

A) Funciones:

De esta gerencia depende que las tasas de ocupación sean altas y esto es posible a través de dos funciones: Ventas y Mercadotecnia utilizando los medios de publicidad y propaganda.

Lo que se requiere es: atraer grupos para convenciones por medio de agencias de viajes, atraer hombres de negocios a través de dar facilidades de pago y descuentos para las empresas, vender habitaciones a través de los mayoristas (aquellos que compran grandes volúmenes de habitaciones anticipadamente), vender habitaciones por medio de paquetes que se regulan según las temporadas, etc.

Esta gerencia está integrada por dos departamentos:

A) Departamento de Relaciones Públicas: Trata de establecer excelentes relaciones entre el hotel y los diversos grupos: gobierno y todas sus dependencias, agencia de viajes y otras empresas turísticas, así como competidores, organizaciones empresariales, medios de difusión, organizaciones obreras y financieras, y desde luego, clientes potenciales para el hotel.

B) Departamento de Promoción y Publicidad:

1.- Promoción de ventas.- Sus objetivos son los siguientes:

- a) Llamar la atención del posible comprador sobre el servicio.
- b) Orientar a los vendedores.

- c) Agregar al servicio mayores estímulos de compra.
- d) Compensar la actividad de la competencia.
- e) Abrir o ampliar mercados por medio de los servicios.

2.- Presentación del Programa

- a) Objetivos
- b) Duración de la Campaña
- c) Estimación de Ventas
- d) Selección de Medios de Publicidad

En la campaña promocional de ventas, se fijará de antemano una fecha de duración. Esta regla obedece a una serie de ventajas que ofrece el hacer que una promoción sea temporal o de duración definitiva, cuyas principales ventajas son:

- * Mejor organización de la promoción
- * Lograr con mayor facilidad los objetivos prefijados
- * Obtención de ventas en un período excepcional
- * Conservación de la imagen del servicio
- * Motivación a agencias de viajes y agentes de ventas
- * Reducción del costo de venta motivado por la promoción

Como parte del sistema de promoción, se fijarán y darán a conocer las montos mínimos de venta para cada agente de ventas (agencias de viajes).

3.- Reglas para Mantener el Interés:

- a) Presentar la oferta con todo entusiasmo
- b) Destacar los servicios que nos diferencian con otros hoteles.

- c) Personalizar cada operación y cada entrevista
- d) Describir los diferentes servicios que se prestan en forma clara y honesta.
- e) Cerciorarse que el proyecto está alcanzando la meta deseada.

C) Puestos:

a) Gerencia:

- * Gerente del Area de Ventas y Mercadotecnia

b) Jefatura:

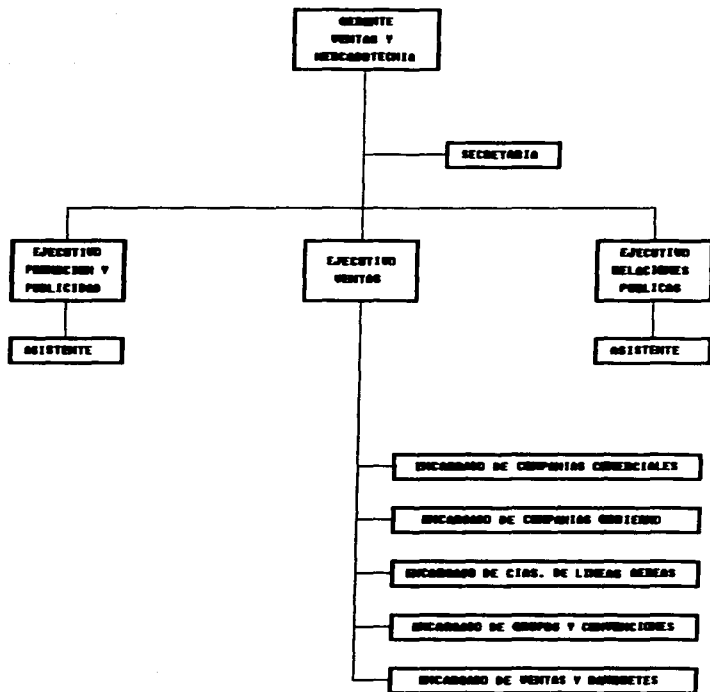
- * Ejecutivo de Ventas
- * Ejecutivo de Relaciones Públicas
- * Ejecutivo de Promoción y Publicidad

c) Supervisión:

- * Asistente de Relaciones Públicas
- * Asistente de Promoción y Publicidad
- * Encargado de Compañías Comerciales
- * Encargado de Cías. de Líneas Aéreas
- * Encargado de Compañías de Gobierno
- * Encargado de Ventas-Banquetes
- * Encargado de Grupos y Convenciones

d) Operativo:

- *



CUADRO 3.14

D) Gastos:

- Nómina
- Papelería
- Correo, teléfono y telégrafo
- Publicidad local
- Publicidad internacional
- Publicidad de bares y restaurantes
- Anuncios y letreros
- Promoción
- Intercambios
- Folletos, literatura, y revistas
- Cortesías y atenciones
- Honorarios profesionales
- Transportes
- Cuotas y suscripciones
- Suministro a huéspedes
- Alquiler de equipo
- Varios

3.1.2.9 AREAS PUBLICAS Y OTROS SERVICIOS

Las áreas públicas del hotel, serán las siguientes:

- * Lobby
- * Pasillos
- * Sanitarios
- * Albercas
- * Jardines
- * Canchas de tenis
- * Gimnasio & SPA
- * Locales comerciales
- * Elevadores
- * Escaleras
- * Estacionamiento

Las áreas públicas, serán de amplia funcionalidad, permitiendo el libre tránsito y procurando la máxima comodidad del huésped.

PROYECTO DE INVERSION**4.1 HORIZONTE DEL PROYECTO**

16 años:

- * 3 años de instalación (2 de construcción y 1 de adaptación)
- * 12 años de operación
- * 1 año de liquidación

4.2 INVERSION TOTAL \$ 80.335.400,00

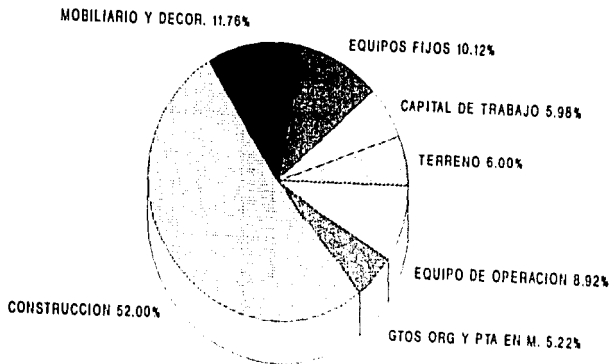
* Terreno	6.00%		
* Construcción	52.00%	Valor Residual	35%
* Equipos Fijos	10.12%	Valor Residual	30%
* Mobiliario y Decoración	11.76%	Valor Residual	40%
* Equipo de Operación	8.92%	Valor Residual	40%
* Gtos. de Org. y Pta en Marcha	5.22%	Amortización en 12 años	
* Capital de Trabajo	5.98%	Se recupera en el año 16	

PRESUPUESTO DE INVERSION

No.	DESCRIPCION	PCTJE	IMPORTE
1.-	Terreno	6.00%	\$4,820,124.00
2.-	Construccion	52.00%	\$41,774,408.00
3.-	Equipos Fijos	10.12%	\$8,129,942.48
4.-	Mobiliario y Decoración	11.76%	\$9,447,443.04
5.-	Equipo de Operación	8.92%	\$7,165,917.68
6.-	Gtos Organización y Puesta en M.	5.22%	\$4,193,507.88
7.-	Capital de Trabajo	5.98%	\$4,804,056.92
TOTALES		100.00%	\$80,335,400.00

DISTRIBUCION DE LA INVERSION

INVERSION TOTAL \$ 80,335,400



4.2.1 TERRENO

El terreno donde se llevará al cabo la construcción del proyecto, representa un 6% del valor de la inversión total; la dimensión del terreno será de 19,594 m² y para la determinación del valor comercial se considera la más reciente publicación oficial de FONATUR referente a la venta de terrenos ubicados en Loreto, B.C.S. (Ver Anexos) de acuerdo con lo siguiente:

USO DE SUELO	SUPERFICIE M ²	PRECIO BASE \$ / M ²	PRECIO TOTAL DE COMPRA
TURISTICO RESIDENCIAL		\$164.00	
TURISTICO HOTELERO *	19,594	\$246.00	\$4,820,124.00

4.2.2 CONSTRUCCION

La Construcción del hotel se llevará al cabo durante los dos primeros años del proyecto, con una inversión del 52% con respecto a la inversión total; dicha construcción está dividida en once etapas, y la erogación de cada una se efectuará de acuerdo a los siguientes porcentajes e importes:

CONSTRUCCION	PCTJES	IMPORTE
▪ Proyectos estudios y tramtes	2.00%	\$1,606,708.00
▪ Preliminares	0.80%	\$642,683.20
▪ Cimentacion	4.20%	\$3,374,086.80
▪ Estructura	22.00%	\$17,673,788.00
▪ Albañileria	10.60%	\$8,515,552.40
▪ Carpinteria	2.10%	\$1,687,043.40
▪ Cerrajeria	1.30%	\$1,044,360.20
▪ Herreria y aluminio	1.40%	\$1,124,695.60
▪ Instalacion hidraulica y sanitaria	2.50%	\$2,008,385.00
▪ Instalacion electrica	2.30%	\$1,847,714.20
▪ Obras exteriores	2.80%	\$2,249,391.20
TOTALES	52.00%	\$41,774,408.00

4.2.3 EQUIPOS FIJOS

Los Equipos Fijos equivaldrán a un 10.12% de la inversión total, clasificándose en ocho rubros; la erogación de cada equipo se llevará al cabo de acuerdo a los siguientes porcentajes e importes:

EQUIPOS FIJOS	PCTJES	IMPORTE
* Instalación de Gas	0.98%	\$787,286.92
* Equipo de Cocina	1.16%	\$931,890.64
* Calderas	1.63%	\$1,309,467.02
* Elevadores	1.78%	\$1,429,970.12
* Aire Acondicionado	2.10%	\$1,687,043.40
* Instal. de Red de Intercomunicacion	0.87%	\$698,917.98
* Equipo de Transporte	1.00%	\$803,354.00
* Otros	0.60%	\$482,012.40
TOTALES	10.12%	\$8,129,942.48

4.2.4 MOBILIARIO Y DECORACION

El mobiliario y decoración estará constituido por un 11.76% de la inversión total, dividiéndose en seis rubros; la erogación de cada rubro se llevará al cabo de acuerdo a los siguientes porcentajes e importes:

MOBILIARIO Y DECORACION	PCTJES	IMPORTE
* Muebles y accesorios de habitaciones	4.45%	\$3,574,925.30
* Mobiliario hidráulico y sanitario	2.55%	\$2,048,552.70
* Muebles y accesorios de alberca	0.69%	\$554,314.26
* Muebles y accesorios de salones	1.22%	\$980,091.88
* Muebles y acces. de Rest. Bar y Disc.	1.98%	\$1,590,640.92
* Mueb. y acc. de Lobby, pasillos, jard.	0.87%	\$698,917.98
TOTALES	11.76%	\$9,447,443.04

4.2.5 EQUIPO DE OPERACION

El equipo de operación estará constituido por un 8.92% de la inversión total, estando básicamente integrado por el equipo de las oficinas administrativas; la erogación de dicho equipo se llevará al cabo de acuerdo a los siguientes porcentajes e importes:

EQUIPO DE OPERACION	PCTJES	IMPORTE
• Equipo de Oficina	2.09%	\$1,679,009.86
• Equipo de Cómputo	2.97%	\$2,385,961.38
• Red y Periféricos	1.52%	\$1,221,098.08
• Equipo de Intercomunicación	0.97%	\$779,253.38
• Papelería	0.89%	\$714,985.06
• Otros	0.48%	\$385,609.92
TOTALES	8.92%	\$7,165,917.68

4.2.6 GASTOS ORGANIZACION Y PTA. EN MARCHA

Los gastos de organización y puesta en marcha se estiman en un 5,22% de la inversión total; estos gastos se llevarán al cabo en el período preoperativo y algunos continuarán como en el caso de los gastos de publicidad y propaganda; la erogación de dichos gastos se efectuará de acuerdo a los siguientes porcentajes e importes:

GROS DE ORG. Y PTA EN MARCHA	PCTJES	IMPORTE
* Gastos de Instalación	0.99%	\$795,320.46
* Gastos de Organización	1.36%	\$1,092,561.44
* Gtos de Publicidad y Propaganda	2.87%	\$2,305,625.98
TOTALES	5.22%	\$4,193,507.88

4.3 ESTRUCTURA DEL CAPITAL

60%	PROPIO	\$ 48,201,240.00	
40%	PRESTAMO	\$ 32,134,160.00	(FONATUR)
			Amortizable a 10 años
40%	AÑO 1	\$ 12,853,664.00	
40%	AÑO 2	\$ 12,853,664.00	
20%	AÑO 3	\$ 6,426,832.00	

TASA DE INTERES: 28% Anual

4.4 CALENDARIO DE EJECUCION

* Terreno	100%	año 1	
* Construcción	50%	año 1, 50%	año 2
* Equipos Fijos	40%	año 2, 60%	año 3
* Mobiliario y Decoración	20%	año 2, 80%	año 3
* Equipo de Operación	100%	año 3	
* Gtos. Org. y Pta. en Marcha	30%	año 2, 70%	año 3
* Capital de Trabajo	100%	año 3	

PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS**5.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS**

En este capítulo, se presentan las proyecciones de ingresos y egresos que se prevén para el hotel durante el horizonte del proyecto, con la finalidad de obtener posteriormente (capítulo VI), el Flujo Neto de Efectivo, el Período de Recuperación de la Inversión (PRI) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), dentro de dos supuestos: que la inversión total se realizará en un 100% con recursos propios, es decir, sin financiamiento alguno, y por otra parte, que la inversión total se realizará en un 60% con recursos propios y en un 40% con recursos por financiamiento. (ver capítulo IV subcapítulo 4.3 Estructura del Capital).

5.1.1 PRESUPUESTO DE INGRESOS

En el proyecto "Loreto Palace Resort" se consideran ingresos: la renta de habitaciones, la venta de alimentos y bebidas, la renta de salones de convenciones y discoteca, la renta de locales comerciales, los ingresos por servicio telefónico, las membresías, etc.

Los departamentos que van a proporcionar los ingresos principales del hotel son el de habitaciones con un 59% y el de alimentos y bebidas con un 39% con respecto a los ingresos totales; además existen otros conceptos que generan ingresos menores (rentas y concesiones 1.5% y otros ingresos 0.5% (ver cuadro 5.1).

Estos porcentajes de participación se mantendrán fijos durante todo el período de operación del proyecto.

5.1.1.1 INGRESOS DE LA GERENCIA DE HABITACIONES

1.- CALCULO GENERAL:

Para el cálculo de los ingresos a generar en cada año de operación, por el concepto de renta de habitaciones, se aplicaron las siguientes formulas:

Cuartos Disponibles	=	Número de Habitaciones	x	365 días
----------------------------	----------	-------------------------------	----------	-----------------

Total del Cuartos-Noche Ocupados	=	Cuartos Disponibles	x	% de Ocupación
---	----------	----------------------------	----------	-----------------------

(ver cuadro 5.3)

Total de Ingresos de Habitaciones	=	Cuartos-Noche Ocupados (según tipo de habit.)	x	Tarifa (según tipo de habit.)
--	----------	--	----------	--------------------------------------

(ver cuadro 5.2)

2.-PORCENTAJE DE OCUPACION:

Partiendo de la información obtenida por FONATUR en lo que se refiere a los porcentajes de ocupación de la actividad hotelera en Loreto, B.C.S. (cuadro 2.9) se determinó un porcentaje de ocupación para el primer año de operación, de un 40% incrementándose cada año, hasta llegar a un 70%, mismo que se mantendrá constante del año 7 al 12 de operación. (ver cuadros 5.4 y 5.3).

Cabe mencionar que aunque el porcentaje de ocupación global es de un 40% (primer año de operación), este porcentaje no es aplicable para cada tipo de habitación, puesto que existe mayor demanda de habitaciones dobles que habitaciones tipo suite debido a diferentes causas, es por eso que considerando las estadísticas de hoteles similares a Loreto Palace Resort se estableció un criterio en donde las habitaciones dobles con vista al mar serán las más demandadas (20,339 noches ocupadas al año) y la Suite Presidencial tendrá la menor demanda (22 noches ocupadas al año). (ver cuadro 5.2).

A partir del segundo año de operación, los porcentajes de ocupación por cada tipo de habitación se incrementan exactamente en la misma proporción que el porcentaje de ocupación global, es decir, 12% para el segundo año, 13% para el tercer año, 11% para el cuarto, 8% para el quinto, 6% para el sexto y séptimo años y ningún incremento a partir del año 8 al 12 de operación. (ver cuadro 5.4).

Estos porcentajes de ocupación, se fundamentan en las expectativas de desarrollo que FONATUR proyecta para Loreto, B.C.S., así como en un adecuado plan de mercadotecnia.

3.- TARIFAS:

Las Tarifas por Cada Tipo de Habitación, serán las siguientes:

Habitación Doble sin Vista al Mar	\$ 1,080.00
Habitación Doble con Vista al Mar	\$ 1,330.00
Habitación Junior Suite	\$ 2,900.00
Habitación Master Suite	\$ 3,400.00
Habitación Suite Presidencial	\$ 7,200.00

La determinación de las tarifas de las diferentes habitaciones se obtuvo considerando una disminución de entre 10 y 50% tomando como base las tarifas promedio de los hoteles seleccionados categoría Gran Turismo ubicados en Los Cabos, B.C.S. La razón de esta disminución es que, como ya se explicó en el Estudio de Mercado (Balance Oferta-Demanda), el Hotel Loreto Palace Resort pretende atraer el turismo potencial de Los Cabos, a una tarifa preferencial.

Estas tarifas estarán vigentes durante el primer año de operación y cada año se incrementarán en un 10% con base en la tarifa anterior, (ver cuadro 5.2); como se puede observar este incremento anual es relativamente bajo, en relación a dos aspectos fundamentales:

- a) La inflación reconocida promedio en Mexico en los últimos años es de un 30% anual.
- b) En el Estado de Baja California Sur las tarifas por habitación se cotizan generalmente en dólares, por lo que dada la inestabilidad económica de nuestro país, se puede presuponer que la devaluación podría ser mayor a dicho porcentaje de incremento anual.

5.1.1.2 INGRESOS DE LA GERENCIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

Para la determinación de los ingresos provenientes de este departamento, se parte de la base que representan el 39% con respecto al total de ingresos, lo que constituye un total de \$ 26.063,759 para el primer año de operación; para los años subsecuentes este importe se verá incrementado en la misma proporción en que aumenten los ingresos totales.

Los ingresos de esta gerencia estarán distribuidos de la siguiente manera: Restaurantes 62.5%, Bares 22.8%, Servicio a Cuartos 3.6%, Banquetes 2.1% y Discoteque 9.0%. (ver cuadro 5.2).

5.1.1.3 INGRESOS POR RENTAS, CONCESIONES Y OTRAS GERENCIAS

1.- Los Ingresos por rentas y concesiones provendrán del arrendamiento de los 7 locales comerciales con que contará el hotel y representarán el 1.5% con respecto al total de ingresos, lo que constituye un total de \$1,002,452 para el primer año de operación; para los años subsecuentes, este importe se verá incrementado en la misma proporción en que aumenten los ingresos totales. (ver cuadro 5.2).

2.- Los Ingresos provenientes de las demás gerencias, como son las membresías, servicio telefónico, lavandería y tintorería, alquiler de equipo, representan el 0.5% con respecto al total de ingresos, lo que constituye un total de \$ 334,151 para el primer año de operación; para los años subsecuentes, este importe se verá incrementado en la misma proporción en que aumenten los ingresos totales. (ver cuadro 5.2).

PARTICIPACION PORCENTUAL DE INGRESOS

HOTEL LORETO PALACE RESORT

GERENCIAS	PORCENTAJE
HABITACIONES	59.0%
ALIMENTOS Y BEBIDAS	39.0%
RENTAS Y CONCESIONES	1.5%
OTRAS GERENCIAS DE OPERACION	0.5%
TOTAL	100%

Cuadro 5.1

	1982	1983	1984	1985	1986
TOTAL DE	51,100	51,100	51,100	51,100	
CUARTOS-NOCHE	12,965	12,965	12,965	12,965	
CUARTOS-NOCHE	35,592	35,592	35,592	35,592	
CUARTOS-NOCHE	2,170	2,170	2,170	2,170	
CUARTOS-NOCHE	315	315	315	315	
CUARTOS-NOCHE	36	36	36	36	
TARIFA HABITACIO	\$2,315	\$2,547	\$2,801	\$3,061	
TARIFA HABITACIO	\$2,851	\$3,136	\$3,450	\$3,795	
TARIFA HABITACIO	\$6,216	\$6,836	\$7,522	\$8,274	
TARIFA HABITACIO	\$7,266	\$8,017	\$8,819	\$9,701	
TARIFA HABITACIO	\$15,434	\$16,977	\$18,675	\$20,542	
INGRESOS POR HJ	\$30,061,997	\$33,066,197	\$36,375,016	\$40,012,518	
INGRESOS POR HJ	\$101,473,019	\$111,620,320	\$122,782,352	\$133,060,566	
INGRESOS POR HJ	\$13,469,266	\$14,636,217	\$16,322,036	\$17,954,242	
INGRESOS POR HJ	\$2,295,730	\$2,525,303	\$2,777,633	\$3,055,618	
INGRESOS POR HJ	\$594,169	\$653,606	\$718,969	\$790,865	
* TOTAL DE INGRES	\$147,914,222	\$162,706,644	\$178,976,208	\$198,873,830	
AREA DE ALIM. Y					
RESTAURANTES	\$61,106,630	\$67,219,493	\$73,941,442	\$81,335,566	
BARES	\$22,292,428	\$24,521,671	\$26,973,636	\$29,671,222	
SERVICIO HABITAC	\$3,519,657	\$3,871,643	\$4,259,027	\$4,684,930	
BANQUETES	\$2,053,250	\$2,256,575	\$2,464,432	\$2,732,676	
DISCOTEQUE	\$6,799,643	\$9,679,607	\$10,647,566	\$11,712,324	
* TOTAL DE INGRES	\$97,773,608	\$107,551,189	\$118,306,307	\$130,136,838	
RENTAS Y CONCEJ	\$3,760,531	\$4,136,564	\$4,550,243	\$5,005,267	
* TOTAL DE INGRES	\$3,760,531	\$4,136,564	\$4,550,243	\$5,005,267	
OTROS INGREJ	\$1,253,510	\$1,378,661	\$1,516,748	\$1,666,422	
* TOTAL DE OTROS	\$1,253,510	\$1,378,661	\$1,516,748	\$1,666,422	
* INGRESO	\$250,702,071	\$276,772,276	\$303,346,906	\$333,664,467	

Cuadro 5.2

PRESUPUESTO DE INGRESOS TOTALES

HOTEL LORETO PALACE RESORT

CONCEPTO	PRE OPERATIVOS			OPERACION										
	CONSTRUCCION		INSTALACION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	1	2	3											
TOTAL DE CUARTOS NOCHE OCUPADOS:				29,200	32,850	37,230	41,810	45,280	48,180	51,100				
CUARTOS NOCHE OCUPADOS DOBLES S/V/M				7,419	8,348	9,460	10,573	11,500	12,242	12,885				
CUARTOS NOCHE OCUPADOS DOBLES C/V/M				20,339	22,861	25,932	28,963	31,535	33,559	35,688				
CUARTOS NOCHE OCUPADOS JUNIOR SUITE				1,240	1,395	1,561	1,787	1,922	2,048	2,170				
CUARTOS NOCHE OCUPADOS MASTER SUITE				180	205	229	258	279	297	315				
CUARTOS NOCHE OCUPADOS SUITE PRESIDENCIAL				22	25	28	31	34	36	38				
TARIFA HABITACION DOBLE S/V/M				\$1,090	\$1,188	\$1,307	\$1,437	\$1,561	\$1,739	\$1,913				
TARIFA HABITACION DOBLE C/V/M				\$1,330	\$1,463	\$1,609	\$1,770	\$1,947	\$2,142	\$2,358				
TARIFA HABITACION JUNIOR SUITE				\$2,900	\$3,190	\$3,509	\$3,860	\$4,246	\$4,670	\$5,138				
TARIFA HABITACION MASTER SUITE				\$3,400	\$3,740	\$4,114	\$4,525	\$4,978	\$5,478	\$6,023				
TARIFA HABITACION SUITE PRESIDENCIAL				\$7,200	\$7,920	\$8,712	\$9,583	\$10,542	\$11,598	\$12,755				
INGRESOS POR HABITACION DOBLE S/V/M				\$9,012,520	\$9,915,494	\$12,362,822	\$15,198,753	\$18,184,852	\$21,293,875	\$24,844,826	\$			
INGRESOS POR HABITACION DOBLE C/V/M				\$27,050,870	\$33,275,452	\$41,732,730	\$51,306,759	\$61,386,838	\$71,882,124	\$83,861,980	\$			
INGRESOS POR HABITACION JUNIOR SUITE				\$3,598,000	\$4,450,050	\$5,547,729	\$6,820,443	\$8,160,456	\$9,555,830	\$11,148,172	\$			
INGRESOS POR HABITACION MASTER SUITE				\$612,000	\$737,350	\$944,163	\$1,160,765	\$1,389,821	\$1,629,284	\$1,887,297	\$			
INGRESOS POR HABITACION SUITE PRESIDENCIAL				\$158,400	\$198,020	\$244,372	\$300,433	\$359,459	\$420,915	\$491,065	\$			
* TOTAL DE INGRESOS GERENCIA HABITACIONES				\$39,429,790	\$48,784,365	\$60,831,615	\$74,787,103	\$88,480,528	\$104,778,808	\$122,243,188	\$			
AREA DE ALIM. Y BEB. PCTJE PARTICIPACION														
RESTAURANTES 82.5%				\$16,289,850	\$20,158,689	\$25,131,705	\$30,897,214	\$36,967,590	\$43,287,855	\$50,503,000	\$			
BARES 22.8%				\$5,942,537	\$7,353,890	\$9,168,048	\$11,271,304	\$13,485,777	\$15,791,410	\$18,423,484	\$			
SERVICIO HABITACIONES 3.8%				\$838,295	\$1,181,140	\$1,447,588	\$1,779,580	\$2,129,333	\$2,493,380	\$2,908,973	\$			
BANQUETES 2.1%				\$547,339	\$677,332	\$844,425	\$1,038,146	\$1,242,111	\$1,454,472	\$1,686,901	\$			
DISCOTEQUE 9.0%				\$2,345,738	\$2,902,851	\$3,618,966	\$4,449,199	\$5,323,333	\$6,233,451	\$7,272,432	\$			
* TOTAL DE INGRESOS GERENCIA DE ALIM. Y BEB.				\$28,065,759	\$32,253,902	\$40,210,729	\$48,435,543	\$58,148,144	\$68,280,888	\$80,804,888	\$			
RENTAS Y CONCESIONES				\$1,002,452	\$1,240,535	\$1,548,566	\$1,901,367	\$2,274,829	\$2,663,868	\$3,107,877	\$			
* TOTAL DE INGRESOS RENTAS Y CONCESIONES				\$1,002,452	\$1,240,535	\$1,548,566	\$1,901,367	\$2,274,829	\$2,663,868	\$3,107,877	\$			
OTROS INGRESOS				\$334,151	\$413,512	\$515,522	\$633,789	\$758,310	\$887,958	\$1,035,959	\$			
* TOTAL DE OTROS INGRESOS				\$334,151	\$413,512	\$515,522	\$633,789	\$758,310	\$887,958	\$1,035,959	\$			
* INGRESOS TOTALES				\$68,830,183	\$82,702,314	\$103,104,433	\$126,767,802	\$151,681,808	\$177,881,302	\$207,181,788	\$			

PRESUPUESTO DE INGRESOS TOTALES

HOTEL LORETO PALACE RESORT

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERACION												TOTAL
	CONTRIBUCION 1	2	PARTICIPACION 3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
TOTAL DE CUARTOS-NOCHE OCUPADOS:				29,200	32,650	37,230	41,610	45,260	48,180	51,100	51,100	51,100	51,100	51,100	51,100	51,100
CUARTOS-NOCHE OCUPADOS DOBLES S/V/M				7,419	8,346	9,460	10,573	11,500	12,242	12,985	12,985	12,985	12,985	12,985	12,985	12,985
CUARTOS-NOCHE OCUPADOS DOBLES C/V/M				20,339	22,611	25,932	28,963	31,525	33,559	35,592	35,592	35,592	35,592	35,592	35,592	35,592
CUARTOS-NOCHE OCUPADOS JUNIOR SUITE				1,240	1,395	1,561	1,767	1,922	2,048	2,170	2,170	2,170	2,170	2,170	2,170	2,170
CUARTOS-NOCHE OCUPADOS MASTER SUITE				180	205	229	254	279	297	315	315	315	315	315	315	315
CUARTOS-NOCHE OCUPADOS SUITE PRESIDENCIAL				22	25	28	31	34	36	36	36	36	36	36	36	36
TARIFA HABITACION DOBLE S/V/M				\$1,090	\$1,188	\$1,307	\$1,437	\$1,581	\$1,739	\$1,913	\$2,105	\$2,315	\$2,547	\$2,801	\$3,081	\$3,381
TARIFA HABITACION DOBLE C/V/M				\$1,330	\$1,463	\$1,609	\$1,770	\$1,947	\$2,142	\$2,356	\$2,582	\$2,821	\$3,136	\$3,450	\$3,795	\$4,150
TARIFA HABITACION JUNIOR SUITE				\$2,900	\$3,190	\$3,509	\$3,860	\$4,246	\$4,670	\$5,136	\$5,651	\$6,216	\$6,836	\$7,522	\$8,274	\$9,074
TARIFA HABITACION MASTER SUITE				\$3,400	\$3,740	\$4,114	\$4,525	\$4,978	\$5,478	\$6,023	\$6,626	\$7,286	\$8,017	\$8,819	\$9,701	\$10,654
TARIFA HABITACION SUITE PRESIDENCIAL				\$7,200	\$7,920	\$8,712	\$9,563	\$10,482	\$11,509	\$12,755	\$14,031	\$15,434	\$16,977	\$18,675	\$20,542	\$22,542
INGRESOS POR HABITACION DOBLE S/V/M				\$8,012,520	\$9,915,494	\$12,362,622	\$15,198,753	\$18,184,852	\$21,293,875	\$24,644,628	\$27,329,088	\$30,061,997	\$33,066,197	\$36,375,016	\$40,012,516	\$44,012,516
INGRESOS POR HABITACION DOBLE C/V/M				\$27,050,870	\$33,475,452	\$41,732,730	\$51,306,709	\$61,396,938	\$71,882,124	\$83,861,999	\$92,248,199	\$101,473,019	\$111,620,320	\$122,782,352	\$135,060,598	\$148,580,598
INGRESOS POR HABITACION JUNIOR SUITE				\$3,596,000	\$4,450,050	\$5,547,729	\$6,820,443	\$8,160,456	\$9,555,630	\$11,148,172	\$12,262,989	\$13,499,286	\$14,836,217	\$16,322,036	\$17,954,242	\$19,722,036
INGRESOS POR HABITACION MASTER SUITE				\$612,000	\$757,350	\$944,163	\$1,160,765	\$1,366,821	\$1,626,264	\$1,897,297	\$2,087,027	\$2,295,730	\$2,525,303	\$2,777,633	\$3,056,618	\$3,366,618
INGRESOS POR HABITACION SUITE PRESIDENCIAL				\$1,56,400	\$198,020	\$244,372	\$300,433	\$359,459	\$420,915	\$491,065	\$560,172	\$639,189	\$726,608	\$824,969	\$934,969	\$1,054,969
* TOTAL DE INGRESOS GERENCIA HABITACIONES				\$39,429,790	\$48,794,365	\$60,831,815	\$74,787,103	\$89,480,528	\$104,778,800	\$122,243,158	\$136,687,475	\$147,814,222	\$162,705,664	\$178,678,208	\$196,673,620	\$216,673,620
AREA DE ALIM. Y BEB. PCTJE PARTICIPACION																
RESTAURANTES 62.5%				\$16,289,850	\$20,156,689	\$25,131,705	\$30,897,214	\$36,967,590	\$43,287,855	\$50,503,000	\$55,553,300	\$61,106,630	\$67,219,483	\$73,941,442	\$81,335,566	\$89,335,566
BARRES 22.0%				\$5,942,537	\$7,353,890	\$9,169,046	\$11,271,354	\$13,485,777	\$15,791,410	\$18,423,494	\$20,265,644	\$22,292,428	\$24,521,671	\$26,973,636	\$29,671,222	\$32,671,222
SERVICIO HABITACIONES 3.0%				\$9,392,295	\$11,611,140	\$14,244,545	\$17,199,660	\$20,424,333	\$23,939,990	\$27,666,973	\$30,599,870	\$33,819,847	\$37,394,643	\$41,289,027	\$45,466,930	\$49,999,027
BANQUETES 2.1%				\$547,339	\$677,332	\$844,425	\$1,038,146	\$1,242,111	\$1,454,472	\$1,686,801	\$1,969,591	\$2,295,250	\$2,664,432	\$3,078,870	\$3,538,870	\$4,048,870
DISCOTEQUE 9.0%				\$2,345,734	\$2,902,851	\$3,618,966	\$4,449,199	\$5,323,333	\$6,233,451	\$7,272,432	\$8,499,675	\$9,799,643	\$11,179,607	\$12,647,568	\$14,212,324	\$15,882,324
* TOTAL DE INGRESOS GERENCIA DE ALIMENT. Y BEB.				\$28,063,759	\$32,253,802	\$40,210,729	\$49,435,543	\$59,146,144	\$69,200,569	\$80,804,800	\$88,885,280	\$97,773,808	\$107,581,189	\$118,308,307	\$130,138,936	\$143,138,936
RENTAS Y CONCESIONES				\$1,002,452	\$1,240,535	\$1,546,566	\$1,901,367	\$2,274,929	\$2,663,868	\$3,107,877	\$3,418,665	\$3,760,531	\$4,136,584	\$4,550,243	\$5,005,287	\$5,490,287
* TOTAL DE INGRESOS RENTAS Y CONCESIONES				\$1,002,452	\$1,240,535	\$1,546,566	\$1,901,367	\$2,274,929	\$2,663,868	\$3,107,877	\$3,418,668	\$3,760,531	\$4,136,584	\$4,550,243	\$5,005,287	\$5,490,287
OTROS INGRESOS				\$334,151	\$413,512	\$515,522	\$633,789	\$758,310	\$887,956	\$1,035,959	\$1,139,555	\$1,253,510	\$1,378,861	\$1,516,748	\$1,668,422	\$1,836,422
* TOTAL DE OTROS INGRESOS				\$334,151	\$413,512	\$515,522	\$633,789	\$758,310	\$887,956	\$1,035,959	\$1,139,555	\$1,253,510	\$1,378,861	\$1,516,748	\$1,668,422	\$1,836,422
* INGRESOS TOTALES				\$48,830,183	\$60,462,214	\$75,603,603	\$94,857,662	\$115,065,008	\$137,781,202	\$161,184,717	\$177,981,874	\$190,449,221	\$209,645,457	\$229,573,263	\$250,278,286	\$272,208,286

INGRESOS TOTALES

PALACE RESORT

PREOPERATIVO		OPERACION													RESUM:		
CONSTRUCCION	INSTALACION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
		29,200	32,850	37,230	41,610	45,260	48,180	51,100	51,100	51,100	51,100	51,100	51,100	51,100	51,100	51,100	
		7,419	6,346	9,460	10,573	11,500	12,242	12,995	12,995	12,995	12,995	12,995	12,995	12,995	12,995	12,995	
		20,339	22,611	25,332	28,043	31,525	33,539	35,592	35,592	35,592	35,592	35,592	35,592	35,592	35,592	35,592	
		1,240	1,395	1,581	1,767	1,922	2,046	2,170	2,170	2,170	2,170	2,170	2,170	2,170	2,170	2,170	
		180	205	229	256	279	297	315	315	315	315	315	315	315	315	315	
		22	25	28	31	34	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	
		\$1,080	\$1,188	\$1,307	\$1,437	\$1,581	\$1,739	\$1,913	\$2,105	\$2,315	\$2,547	\$2,801	\$3,061	\$3,328	\$3,601	\$3,881	
		\$1,330	\$1,463	\$1,609	\$1,770	\$1,947	\$2,142	\$2,356	\$2,592	\$2,851	\$3,136	\$3,450	\$3,795	\$4,161	\$4,548	\$4,958	
		\$3,900	\$3,196	\$3,509	\$3,860	\$4,246	\$4,670	\$5,136	\$5,651	\$6,218	\$6,838	\$7,522	\$8,274	\$9,096	\$9,988	\$10,952	
		\$3,400	\$3,740	\$4,114	\$4,525	\$4,978	\$5,476	\$6,023	\$6,626	\$7,288	\$8,017	\$8,819	\$9,701	\$10,674	\$11,738	\$12,892	
		\$7,200	\$7,920	\$8,712	\$9,583	\$10,542	\$11,596	\$12,755	\$14,031	\$15,434	\$16,977	\$18,675	\$20,542	\$22,592	\$24,848	\$28,322	
		\$8,012,520	\$9,915,494	\$12,362,622	\$15,190,753	\$18,164,852	\$21,293,875	\$24,644,626	\$27,329,086	\$30,061,997	\$33,066,197	\$36,375,016	\$40,012,516	\$43,920,870	\$48,120,508	\$52,645,508	
		\$27,050,870	\$33,475,452	\$41,732,730	\$51,306,709	\$61,386,938	\$71,862,124	\$83,061,999	\$92,248,199	\$101,473,019	\$111,620,320	\$122,782,352	\$135,060,508	\$148,582,870	\$163,465,508	\$179,820,508	
		\$3,598,000	\$4,450,050	\$5,547,729	\$6,820,443	\$8,160,456	\$9,555,630	\$11,148,172	\$12,262,989	\$13,469,286	\$14,838,217	\$16,322,036	\$17,954,242	\$19,759,508	\$21,759,508	\$24,000,000	
		\$612,000	\$757,350	\$944,163	\$1,160,765	\$1,386,821	\$1,628,264	\$1,887,297	\$2,087,027	\$2,295,730	\$2,525,303	\$2,777,833	\$3,055,816	\$3,362,816	\$3,700,000	\$4,070,000	
		\$158,400	\$196,020	\$244,372	\$300,433	\$359,458	\$420,915	\$491,065	\$540,172	\$594,189	\$653,606	\$710,969	\$770,965	\$835,000	\$905,000	\$980,000	
		\$36,429,780	\$46,794,366	\$60,831,815	\$74,787,103	\$90,480,328	\$104,778,808	\$122,243,158	\$134,467,475	\$147,914,222	\$162,705,644	\$178,976,208	\$198,873,830	\$221,520,508	\$247,070,508	\$285,000,000	
		\$16,269,850	\$20,156,669	\$25,131,705	\$30,897,214	\$36,967,590	\$43,287,855	\$50,503,000	\$55,553,300	\$61,109,630	\$67,219,493	\$73,941,442	\$81,335,596	\$89,450,000	\$98,350,000	\$108,000,000	
		\$5,942,537	\$7,353,048	\$9,168,048	\$11,271,304	\$13,465,777	\$15,791,410	\$18,423,484	\$20,265,644	\$22,292,428	\$24,521,671	\$26,973,636	\$29,671,222	\$32,645,000	\$35,900,000	\$39,450,000	
		\$936,295	\$1,161,140	\$1,447,586	\$1,779,890	\$2,147,333	\$2,549,333	\$2,989,973	\$3,199,870	\$3,519,857	\$3,859,575	\$4,229,027	\$4,629,000	\$5,060,000	\$5,530,000	\$6,040,000	
		\$547,339	\$677,332	\$844,425	\$1,036,146	\$1,242,111	\$1,454,472	\$1,684,901	\$1,944,591	\$2,234,520	\$2,554,575	\$2,905,575	\$3,288,000	\$3,702,000	\$4,148,000	\$4,628,000	
		\$2,345,734	\$2,902,851	\$3,618,966	\$4,449,199	\$5,323,333	\$6,233,451	\$7,272,432	\$7,999,675	\$8,799,643	\$9,679,607	\$10,647,568	\$11,712,324	\$12,885,000	\$14,168,000	\$15,570,000	
		\$28,083,758	\$32,253,802	\$40,210,729	\$49,435,543	\$59,148,144	\$69,290,569	\$80,804,800	\$90,885,280	\$97,773,808	\$107,551,180	\$118,306,307	\$130,138,936	\$143,070,000	\$157,200,000	\$172,650,000	
		\$1,002,452	\$1,240,535	\$1,546,566	\$1,901,367	\$2,274,929	\$2,663,868	\$3,107,877	\$3,418,665	\$3,760,531	\$4,136,584	\$4,550,243	\$5,005,267	\$5,490,000	\$6,005,000	\$6,550,000	
		\$1,002,482	\$1,240,536	\$1,546,586	\$1,901,367	\$2,274,929	\$2,663,888	\$3,107,877	\$3,418,685	\$3,760,531	\$4,136,584	\$4,550,243	\$5,005,267	\$5,490,000	\$6,005,000	\$6,550,000	
		\$334,151	\$413,512	\$515,522	\$633,789	\$758,310	\$887,956	\$1,035,959	\$1,139,555	\$1,253,510	\$1,378,061	\$1,516,748	\$1,668,422	\$1,834,000	\$2,014,000	\$2,208,000	
		\$334,181	\$413,512	\$515,522	\$633,789	\$758,310	\$887,956	\$1,036,959	\$1,139,565	\$1,253,510	\$1,378,061	\$1,516,748	\$1,668,422	\$1,834,000	\$2,014,000	\$2,208,000	
		\$88,830,183	\$82,702,314	\$103,104,433	\$126,757,802	\$151,881,908	\$177,581,202	\$207,191,794	\$227,910,974	\$250,702,071	\$275,772,278	\$303,349,508	\$333,684,457	\$365,820,000	\$400,000,000	\$438,000,000	

ESTIMACION DE CUARTOS-NOCHE OCUPADOS AL AÑO

HOTEL LORETO PALACE RESORT

AÑO	NUMERO DE HABITACIONES	DIAS DE SERVICIO	CUARTOS DISPONIBLES	% DE OCUPACION	TOTAL CUARTOS-NOCHE OCUPADOS
4	200	365	73,000	40%	29,200
5	200	365	73,000	45%	32,850
6	200	365	73,000	51%	37,230
7	200	365	73,000	57%	41,610
8	200	365	73,000	62%	45,260
9	200	365	73,000	66%	48,180
10	200	365	73,000	70%	51,100
11	200	365	73,000	70%	51,100
12	200	365	73,000	70%	51,100
13	200	365	73,000	70%	51,100
14	200	365	73,000	70%	51,100
15	200	365	73,000	70%	51,100

PORCENTAJE DE OCUPACION
HOTEL LORETO PALACE RESORT

AÑO	OCUPACION (%)	INCREMENTO (%)
4	40%	0%
5	45%	12%
6	51%	13%
7	57%	11%
8	62%	8%
9	66%	6%
10	70%	6%
11	70%	0%
12	70%	0%
13	70%	0%
14	70%	0%
15	70%	0%

5.1.2 PRESUPUESTO DE EGRESOS

En la participación porcentual de las gerencias en el presupuesto de egresos del hotel, se observa en primer término a: la Gerencia de Habitaciones (con egresos equivalentes a un 17.3% con respecto a los ingresos de esta misma gerencia), y a la Gerencia de Alimentos y Bebidas (con egresos equivalentes a un 57.4% con respecto a los ingresos de esta misma gerencia).

En segundo término participan los Gastos No Distribuidos, representados por las Gerencias General y Administrativa con un 9.4%, Gerencia de Mantenimiento con un 6.6% y Gerencia de Ventas y Mercadotecnia con un 7.5% con respecto a los Ingresos Totales del Hotel. (ver cuadro 5.5).

Cabe mencionar que los porcentajes de participación de cada una de las gerencias y de cada uno de sus conceptos en el presupuesto de egresos del presente proyecto (ver cuadro 5.5 y 5.6), se determinaron en base a la experiencia obtenida en hoteles del Estado que en la actualidad operan regularmente y que son de categoría similar a éste, así como por los parámetros establecidos en publicaciones oficiales, dadas a conocer por la Secretaría de Turismo.

5.1.2.1 GERENCIA DE HABITACIONES

Para la determinación del Presupuesto de Egresos de la Gerencia de Habitaciones, se toman en consideración, entre otros, la nómina, comisiones y gastos de reservación, lavandería, blancos y abastecimientos a huéspedes, de acuerdo a lo siguiente:

Nómina y Gastos Relativos	8.5%
Comisiones y Gastos de Reservación	2.3%
Lavand., blancos. y abastec. a huésped.	4.1%
Otros gastos	<u>2.4%</u>
TOTAL	17.3%

El porcentaje de cada uno de los rubros anteriores, está basado en el total de ingresos de esta gerencia. (ver cuadro 5.6).

5.1.2.2 GERENCIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

En la Gerencia de Alimentos y Bebidas, esta determinación incluye el costo de ventas, la nómina y gastos relativos, así como los egresos generados por la operación de restaurantes, bares, discoteque, servicio a cuartos y salones para banquetes; engloban así mismo, los renglones destinados a la compra de cristalería, vajillas, manteles, blancos, artículos de limpieza, accesorios de cocina y uniformes, de acuerdo a lo siguiente:

Costo de Ventas (Aliment. y Bebidas)	24.1%
Nómina y Gastos Relativos	20.8%
Gastos Incurridos Departamentales	<u>12.5%</u>
TOTAL	57.4%

El porcentaje de cada uno de los rubros anteriores, está basado en el total de ingresos de esta gerencia. (ver cuadro 5.6).

5.1.2.3 GASTOS NO DISTRIBUIDOS

Los gastos originados por un grupo de departamentos que no generan ingresos se les denomina "Gastos No Distribuidos", sin embargo son indispensables para el buen funcionamiento del hotel. Para el proyecto en estudio, se consideran los siguientes apartados:

1.- Gerencia de Mantenimiento: Se conforma por los sueldos del personal de la gerencia, así como otros gastos departamentales que incluyen, los costos necesarios para el mantenimiento y conservación del edificio, equipo e instalaciones generales. (ver cuadro 5.6).

- Nómina y gastos relativos	2.1%
- Gastos incurridos departamentales	<u>4.5%</u>
TOTAL	6.6%

2.- Gerencia General y Administrativa: Se conforma por los sueldos del personal de la gerencia así como por otros gastos departamentales que incluyen uniformes, licencias y permisos, papelería, etc. (ver cuadro 5.6).

- Nómina y gastos relativos	3.3%
- Gastos incurridos departamentales	<u>6.1%</u>
TOTAL	9.4%

3.- Gerencia de Ventas y Mercadotecnia: Se conforma por los sueldos del personal de la gerencia así como otros gastos departamentales que incluyen la promoción, publicidad en radio, televisión y publicaciones. (ver cuadro 5.6)

- Nómina y gastos relativos	0.7%
- Publicidad, promoción, honorarios, etc.	<u>6.8%</u>
TOTAL	7.5%

Los porcentajes mencionados para las 2 gerencias anteriores están basados en los Ingresos Totales del Hotel.

PARTICIPACION PORCENTUAL DE EGRESOS
HOTEL LORETO PALACE RESORT

GERENCIAS	PORCENTAJE S/INGRESOS TOTALES	PORCENTAJE S/INGRESOS DEL AREA
GERENCIA DE HABITACIONES		17.3%
GERENCIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS		57.4%
GERENCIA GENERAL Y ADMINISTRATIVA	9.4%	
GERENCIA DE MANTENIMIENTO	6.6%	
GERENCIA DE VENTAS Y MERCADOTECNIA	7.5%	

PRESUPUESTO DE EGRESOS TOTALES

HOTEL LORETO PALACE RESORT

CONCEPTO	PRE OPERATIVOS			OPERACION							
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10	
	1	2	3								
GASTOS:											
NOMINA Y GASTOS RELATIVOS (6.5A)				\$3,351,532	\$4,147,521	\$5,170,687	\$6,356,904	\$7,605,845	\$8,906,199	\$10,390	
COMISIONES Y GASTOS DE RESERVACION (2.3)				\$906,885	\$1,122,270	\$1,399,127	\$1,720,103	\$2,058,052	\$2,409,913	\$2,811	
LAVANDERIA, BLANCOS Y ABASTEC. A HUESP. (4.1)				\$1,616,621	\$2,000,569	\$2,494,096	\$3,066,271	\$3,668,702	\$4,295,931	\$5,011	
OTROS GASTOS (2.4)				\$946,315	\$1,171,065	\$1,459,959	\$1,794,890	\$2,147,533	\$2,514,691	\$2,931	
GASTOS GERENCIA DE HABITACIONES				\$6,821,354	\$8,441,425	\$10,523,869	\$12,938,169	\$15,480,131	\$18,126,734	\$21,141	
COSTO DE VENTAS DE ALIM Y BEB (24.1)				\$6,261,366	\$7,773,190	\$9,690,786	\$11,813,966	\$14,254,703	\$16,991,797	\$19,471	
NOMINA Y GASTOS RELATIVOS (20.8)				\$5,421,262	\$6,708,812	\$8,363,832	\$10,282,593	\$12,302,814	\$14,408,198	\$16,890	
GASTOS INCURRIDOS DEPARTAMENTALES (12.5)				\$3,257,970	\$4,031,738	\$5,026,341	\$6,179,443	\$7,393,518	\$8,657,571	\$10,110	
GASTOS GERENCIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS				\$14,960,598	\$18,513,740	\$23,060,958	\$28,378,002	\$33,951,035	\$39,755,568	\$46,361	
NOMINA Y GASTOS RELATIVOS (2.1)				\$1,403,433	\$1,736,749	\$2,165,193	\$2,661,914	\$3,184,900	\$3,729,415	\$4,321	
GASTOS INCURRIDOS DEPARTAMENTALES (4.5)				\$3,007,357	\$3,721,604	\$4,639,699	\$5,704,101	\$6,824,788	\$7,991,604	\$9,321	
GASTOS GERENCIA DE MANTENIMIENTO				\$4,410,790	\$5,458,353	\$6,804,893	\$8,368,015	\$10,009,688	\$11,721,019	\$13,611	
NOMINA Y GASTOS RELATIVOS (3.3)				\$2,205,395	\$2,729,176	\$3,402,446	\$4,183,007	\$5,004,843	\$5,860,510	\$6,811	
GASTOS INCURRIDOS DEPARTAMENTALES (6.1)				\$4,076,639	\$5,044,841	\$6,289,370	\$7,732,226	\$9,251,376	\$10,833,063	\$12,611	
GASTOS GERENCIA GENERAL Y ADMIVA.				\$6,282,034	\$7,774,017	\$9,691,817	\$11,915,233	\$14,256,219	\$16,893,573	\$19,411	
NOMINA Y GASTOS RELATIVOS (0.7)				\$467,811	\$578,916	\$721,731	\$887,305	\$1,061,833	\$1,243,138	\$1,411	
PUBLICIDAD, FOLLETOS, HONORARIOS, ETC. (6.8)				\$4,544,450	\$5,623,757	\$7,011,101	\$8,619,531	\$10,313,010	\$12,076,202	\$14,011	
GASTOS GERENCIA DE VTAS Y MERCADOTEC.				\$5,012,261	\$6,202,674	\$7,732,832	\$9,506,835	\$11,374,643	\$13,319,340	\$15,511	
* EGRESOS TOTALES				\$37,487,037	\$46,380,208	\$57,834,389	\$71,102,254	\$86,071,714	\$99,816,233	\$118,111	

PRESUPUESTO DE EGRESOS TOTALES
HOTEL LORETO PALACE RESORT

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERACION											
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	1	2	3												
GASTOS:															
UNA Y GASTOS RELATIVOS (8.5%)				\$3,351,532	\$4,147,521	\$5,170,687	\$6,356,904	\$7,605,645	\$8,906,199	\$10,390,668	\$11,429,735	\$12,572,709	\$13,829,960	\$15,212,978	\$16,734,276
IONES Y GASTOS DE RESERVACION (2.3)				\$906,885	\$1,122,270	\$1,399,127	\$1,720,103	\$2,058,052	\$2,409,913	\$2,811,593	\$3,092,752	\$3,402,027	\$3,742,230	\$4,116,453	\$4,528,099
NGERIA, BLANCOS Y ABASTEC. A HUESP.(4.1)				\$1,816,621	\$2,000,569	\$2,494,098	\$3,066,271	\$3,668,702	\$4,295,931	\$5,011,970	\$5,513,186	\$6,064,483	\$6,670,931	\$7,338,025	\$8,071,827
OS GASTOS (2.4)				\$946,315	\$1,171,065	\$1,459,959	\$1,794,890	\$2,147,533	\$2,514,691	\$2,933,836	\$3,227,219	\$3,549,941	\$3,904,935	\$4,295,429	\$4,724,872
TOS GERENCIA DE HABITACIONES				\$6,821,354	\$8,441,425	\$10,523,869	\$12,938,169	\$15,480,131	\$18,126,734	\$21,148,066	\$23,262,873	\$25,589,160	\$28,148,076	\$30,962,864	\$34,059,173
CO DE VENTAS DE ALIM Y BEB. (24.1)				\$6,281,366	\$7,773,190	\$9,690,786	\$11,913,968	\$14,254,703	\$16,691,797	\$19,473,957	\$21,421,352	\$23,563,488	\$25,919,836	\$28,511,820	\$31,363,002
UNA Y GASTOS RELATIVOS (20.8)				\$5,421,262	\$6,708,812	\$8,363,832	\$10,282,593	\$12,302,814	\$14,406,198	\$16,607,398	\$18,488,138	\$20,336,952	\$22,370,647	\$24,607,712	\$27,068,483
TOS INCURRIDOS DEPARTAMENTALES (12.5)				\$3,257,970	\$4,031,738	\$5,026,341	\$6,179,443	\$7,393,518	\$8,657,571	\$10,100,600	\$11,110,660	\$12,221,728	\$13,443,899	\$14,788,288	\$16,267,117
TOS GERENCIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS				\$14,960,598	\$18,513,740	\$23,080,958	\$28,378,002	\$33,951,035	\$39,755,566	\$46,381,955	\$51,020,151	\$56,122,166	\$61,734,382	\$67,907,820	\$74,688,603
UNA Y GASTOS RELATIVOS (2.1)				\$1,403,433	\$1,736,749	\$2,165,193	\$2,661,914	\$3,184,900	\$3,729,415	\$4,351,028	\$4,786,130	\$5,264,743	\$5,791,218	\$6,370,340	\$7,007,374
TOS INCURRIDOS DEPARTAMENTALES (4.5)				\$3,007,357	\$3,721,604	\$4,639,699	\$5,704,101	\$6,824,786	\$7,991,604	\$9,323,631	\$10,255,994	\$11,281,593	\$12,409,753	\$13,650,728	\$15,015,801
TOS GERENCIA DE MANTENIMIENTO				\$4,410,790	\$5,458,353	\$6,804,893	\$8,366,015	\$10,009,686	\$11,721,019	\$13,674,658	\$15,042,124	\$16,548,337	\$18,200,970	\$20,021,067	\$22,023,117
UNA Y GASTOS RELATIVOS (3.3)				\$2,205,395	\$2,729,176	\$3,402,446	\$4,183,007	\$5,004,843	\$5,860,510	\$6,837,329	\$7,521,062	\$8,273,168	\$9,100,485	\$10,010,534	\$11,011,58
TOS INCURRIDOS DEPARTAMENTALES (6.1)				\$4,076,639	\$5,044,841	\$6,289,370	\$7,732,226	\$9,251,376	\$10,833,063	\$12,638,699	\$13,902,569	\$15,292,826	\$16,822,109	\$18,504,320	\$20,354,75
TOS GERENCIA GENERAL Y ADMVA.				\$6,282,034	\$7,774,017	\$9,691,817	\$11,915,233	\$14,256,219	\$16,693,573	\$19,476,029	\$21,423,632	\$23,565,995	\$25,922,594	\$28,514,854	\$31,366,33
UNA Y GASTOS RELATIVOS (0.7)				\$467,811	\$578,916	\$721,731	\$887,305	\$1,061,633	\$1,243,138	\$1,450,343	\$1,595,377	\$1,754,914	\$1,930,408	\$2,123,447	\$2,335,73
LICIDAD, FOLLETOS, HONORARIOS, ETC. (6.8)				\$4,544,450	\$5,623,757	\$7,011,101	\$8,619,531	\$10,313,010	\$12,076,202	\$14,089,042	\$15,497,946	\$17,047,741	\$18,752,515	\$20,627,766	\$22,690,54
TOS GERENCIA DE VTAS Y MERCADOTEC.				\$5,012,261	\$6,202,674	\$7,732,832	\$9,506,835	\$11,374,643	\$13,319,340	\$15,539,385	\$17,093,323	\$18,802,655	\$20,682,921	\$22,751,213	\$25,026,34
EGRESOS TOTALES				\$37,487,037	\$46,390,209	\$57,834,369	\$71,102,254	\$85,071,714	\$98,618,233	\$116,220,083	\$127,842,103	\$140,828,313	\$154,688,944	\$170,187,838	\$187,173,6

EGRESOS TOTALES

PALACE RESORT

OPERATIVOS			OPERACION											LIQUID.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
			\$3,351,532	\$4,147,521	\$5,170,687	\$6,356,904	\$7,605,845	\$8,906,199	\$10,390,668	\$11,429,735	\$12,572,709	\$13,829,990	\$15,212,978	\$16,734,278	
			\$906,885	\$1,122,270	\$1,399,127	\$1,720,103	\$2,058,052	\$2,409,913	\$2,811,593	\$3,092,752	\$3,402,027	\$3,742,230	\$4,116,453	\$4,528,098	
			\$1,818,621	\$2,000,569	\$2,494,096	\$3,066,271	\$3,668,702	\$4,295,931	\$5,011,970	\$5,513,166	\$6,064,483	\$6,670,931	\$7,338,025	\$8,071,827	
			\$946,315	\$1,171,065	\$1,459,959	\$1,794,890	\$2,147,533	\$2,514,891	\$2,933,836	\$3,227,219	\$3,549,941	\$3,904,935	\$4,295,429	\$4,724,972	
			\$6,821,354	\$8,441,425	\$10,523,869	\$12,938,169	\$15,480,131	\$18,126,734	\$21,148,068	\$23,262,873	\$25,569,160	\$28,148,076	\$30,962,884	\$34,059,173	
			\$6,281,366	\$7,773,190	\$9,690,786	\$11,913,966	\$14,254,703	\$16,691,797	\$19,473,957	\$21,421,352	\$23,563,488	\$25,919,838	\$28,511,820	\$31,363,002	
			\$5,421,262	\$6,708,812	\$8,363,832	\$10,282,593	\$12,302,814	\$14,406,198	\$16,807,398	\$18,488,138	\$20,336,952	\$22,370,647	\$24,607,712	\$27,068,483	
			\$3,257,970	\$4,031,738	\$5,026,341	\$6,179,443	\$7,393,518	\$8,657,571	\$10,100,600	\$11,110,660	\$12,221,726	\$13,443,899	\$14,768,268	\$16,267,117	
			\$14,960,598	\$18,513,740	\$23,080,958	\$28,378,002	\$33,951,035	\$39,755,568	\$46,381,955	\$51,020,151	\$56,122,166	\$61,734,382	\$67,907,820	\$74,698,603	
			\$1,403,433	\$1,736,749	\$2,165,193	\$2,661,914	\$3,184,900	\$3,729,415	\$4,351,028	\$4,786,130	\$5,264,743	\$5,791,218	\$6,370,340	\$7,007,374	
			\$3,007,357	\$3,721,604	\$4,639,699	\$5,704,101	\$6,824,786	\$7,991,604	\$9,323,631	\$10,255,994	\$11,281,593	\$12,409,753	\$13,650,728	\$15,015,801	
			\$4,410,790	\$5,458,353	\$6,804,893	\$8,366,015	\$10,009,688	\$11,721,019	\$13,674,658	\$15,042,124	\$16,546,337	\$18,200,970	\$20,021,067	\$22,023,174	
			\$2,205,395	\$2,729,176	\$3,402,446	\$4,183,007	\$5,004,843	\$5,860,510	\$6,837,329	\$7,521,062	\$8,273,168	\$9,100,485	\$10,010,534	\$11,011,587	
			\$4,076,639	\$5,044,841	\$6,289,370	\$7,732,226	\$9,251,376	\$10,833,063	\$12,638,699	\$13,902,569	\$15,292,826	\$16,822,109	\$18,504,320	\$20,354,752	
			\$6,282,034	\$7,774,017	\$9,691,817	\$11,915,233	\$14,256,219	\$16,693,573	\$19,476,029	\$21,423,632	\$23,565,995	\$25,922,594	\$28,514,854	\$31,366,339	
			\$467,811	\$578,918	\$721,731	\$887,305	\$1,061,633	\$1,243,138	\$1,450,343	\$1,595,377	\$1,754,914	\$1,930,406	\$2,123,447	\$2,335,791	
			\$4,544,450	\$5,623,757	\$7,011,101	\$8,619,531	\$10,313,010	\$12,076,202	\$14,089,042	\$15,497,946	\$17,047,741	\$18,752,515	\$20,627,766	\$22,690,543	
			\$5,012,261	\$6,202,674	\$7,732,832	\$9,506,835	\$11,374,643	\$13,319,340	\$15,539,385	\$17,093,323	\$18,802,655	\$20,682,921	\$22,751,213	\$25,026,334	
			\$37,487,037	\$46,980,208	\$57,834,369	\$71,102,254	\$85,071,714	\$99,818,233	\$118,220,093	\$127,842,103	\$140,826,313	\$154,888,944	\$170,157,839	\$187,173,822	

EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

La Evaluación Financiera constituye la parte medular del proyecto, ya que es aquí donde, con base en la información antes obtenida y analizada, se lleva al cabo la determinación de la rentabilidad estimada a través de diversos indicadores financieros, lo que permitirá a las diferentes personas interesadas en el mismo (inversionistas, financiadores, organismos reguladores, etc.), conocer el grado de factibilidad del proyecto.

6.1 CUADROS DE FLUJO CON RECURSOS PROPIOS
(SOLUCION A)

Dentro del Capítulo IV (Inversiones.- 4.3 Estructura del Capital) se establece que la Inversión Total se distribuirá en un 60% por recursos propios y un 40% por financiamiento. Sin embargo, a continuación se presenta la resolución financiera del proyecto, considerando una Inversión Total integrada en un 100% por recursos propios; esto se realiza con la finalidad de poner al alcance del inversionista un comparativo entre las Tasas Internas de Retorno (TIR's) y los Períodos de Recuperación de la Inversión (PRI's) que se obtienen en ambos supuestos.

Para llevar al cabo esta evaluación, se elaboran los siguientes cuadros de flujo:

- Presupuesto de Inversión
- Presupuesto de Producción
- Depreciación de Activos Fijos
- Amortización de Activos Diferidos
- Flujo Neto de Efectivo

A través de estos, se determinan los siguientes indicadores financieros básicos:

- Tasa Interna de Retorno
- Período de Recuperación de la Inversión

6.1.1 PRESUPUESTO DE INVERSION**CON RECURSOS PROPIOS****HOTEL LORETO PALACE RESORT**

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERACION						
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10
	1	2	3							
INVERSIONES FIJAS										
<i>NO DEPRECIABLES:</i>										
- TERRENOS	(\$1,820,124)									
<i>DEPRECIABLES</i>										
- CONSTRUCCION	(\$20,887,204)	(\$20,887,204)								
- EQUIPOS FIJOS		(\$3,251,977)	(\$4,877,965)							
- MOBILIARIO Y DECORACION		(\$1,889,489)	(\$7,557,954)							
- EQUIPO DE OPERACION			(\$7,165,918)							
INVERSIONES DIFERIDAS										
- GROS DE ORG Y PTA EN MARCHA		(\$1,258,052)	(\$2,935,456)							
CAPITAL DE TRABAJO										
- CAPITAL DE TRABAJO			(\$4,804,057)							
FLUJO DE INVERSION	(\$25,707,328)	(\$27,286,722)	(\$27,341,350)							

6.1.2 PRESUPUESTO DE PRODUCCION**CON RECURSOS PROPIOS****HOTEL LORETO PALACE RESORT**

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERACION						
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10
	1	2	3							
INGRESOS POR HOSP Y VTAS				\$66,830,153	\$82,702,314	\$103,104,433	\$126,757,802	\$151,661,908	\$177,591,202	\$207,1
COSTOS FIJOS				\$17,393,884	\$21,524,931	\$26,834,991	\$32,991,253	\$39,473,045	\$46,221,662	\$53,6
COSTOS VARIABLES				\$20,093,154	\$24,865,278	\$30,999,379	\$36,111,001	\$45,596,669	\$53,394,571	\$62,2
COSTOS TOTALES				\$37,487,037	\$46,390,209	\$57,834,369	\$71,102,254	\$85,071,714	\$99,616,233	\$116,2
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				\$29,343,115	\$36,312,105	\$45,270,063	\$55,655,548	\$66,590,194	\$77,974,969	\$90,9
IMPTOS (34% ISR + 10% PTU)				\$12,910,971	\$15,977,326	\$19,918,828	\$24,488,441	\$29,299,685	\$34,308,988	\$40,0
UTILIDAD NETA				\$16,432,144	\$20,334,779	\$25,351,235	\$31,167,107	\$37,290,509	\$43,665,983	\$50,9
DEPRECIACIONES Y AMORTIZ (Ver cuadros 6.1.3 y 6.1.4)				\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,9
FLUJO DE PRODUCCION				\$20,349,299	\$24,251,933	\$29,268,390	\$35,084,261	\$41,207,663	\$47,583,137	\$54,86

6.1.2. PRESUPUESTO DE PRODUCCION

**CON RECURSOS PROPIOS
HOTEL LORETO PALACE RESORT**

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERACION											
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	1	2	3												
PRECIOS POR HOSP Y VTAS				\$66,830,153	\$82,702,314	\$103,104,433	\$126,757,802	\$151,661,908	\$177,581,202	\$207,191,794	\$227,910,974	\$250,702,071	\$275,772,278	\$303,349,506	\$333,684,457
COSTOS FIJOS				\$17,393,884	\$21,524,931	\$26,834,991	\$32,991,253	\$39,473,045	\$46,221,662	\$53,925,806	\$59,318,389	\$65,250,228	\$71,775,251	\$78,952,776	\$86,848,054
COSTOS VARIABLES				\$20,093,154	\$24,865,278	\$30,999,379	\$38,111,001	\$45,598,669	\$53,394,571	\$62,294,285	\$68,523,713	\$75,376,065	\$82,913,693	\$91,205,053	\$100,325,569
COSTOS TOTALES				\$37,487,037	\$46,390,209	\$57,834,369	\$71,102,254	\$85,071,714	\$99,616,233	\$116,220,093	\$127,842,103	\$140,626,313	\$154,688,944	\$170,157,639	\$187,173,622
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				\$29,343,115	\$36,312,105	\$45,270,063	\$55,655,548	\$66,590,194	\$77,974,969	\$90,971,701	\$100,068,871	\$110,075,758	\$121,083,334	\$133,191,668	\$146,510,834
IMPUESTOS (34% ISR + 10% PTU)				\$12,910,971	\$15,977,328	\$19,918,628	\$24,488,441	\$29,299,685	\$34,308,986	\$40,027,549	\$44,030,303	\$48,433,334	\$53,276,667	\$58,604,334	\$64,464,787
UTILIDAD NETA				\$16,432,144	\$20,334,779	\$25,351,235	\$31,167,107	\$37,290,509	\$43,665,983	\$50,944,153	\$56,038,568	\$61,642,425	\$67,806,667	\$74,587,334	\$82,046,047
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACION (ver cuadros 6.1.3 y 6.1.4)				\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154
FLUJO DE PRODUCCION				\$20,349,299	\$24,251,933	\$29,268,390	\$35,084,261	\$41,207,663	\$47,583,137	\$54,881,307	\$59,955,722	\$65,559,579	\$71,723,821	\$78,904,488	\$85,983,221

DE PRODUCCION

PROPIOS

ACE RESORT

FINES	OPERACION												LIQUID.
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
	\$66,830,153	\$82,702,314	\$103,104,433	\$126,757,802	\$151,661,908	\$177,591,202	\$207,191,794	\$227,910,974	\$250,702,071	\$275,772,278	\$303,349,506	\$333,684,457	
	\$17,393,684	\$21,524,931	\$26,834,991	\$32,991,253	\$39,473,045	\$46,221,662	\$53,925,808	\$59,318,369	\$65,250,228	\$71,775,251	\$78,952,778	\$86,848,054	
	\$20,093,154	\$24,865,278	\$30,999,379	\$38,111,001	\$45,598,669	\$53,394,571	\$62,294,285	\$68,523,713	\$75,376,065	\$82,913,693	\$91,205,063	\$100,325,569	
	\$37,487,037	\$46,390,209	\$57,834,369	\$71,102,254	\$85,071,714	\$99,616,233	\$116,220,093	\$127,842,103	\$140,626,313	\$154,688,944	\$170,157,839	\$187,173,622	
	\$29,343,115	\$36,312,105	\$45,270,063	\$55,655,548	\$66,590,194	\$77,974,969	\$90,971,701	\$100,068,671	\$110,075,758	\$121,063,334	\$133,191,668	\$146,510,834	
	\$12,910,971	\$15,977,326	\$19,918,626	\$24,488,441	\$29,299,685	\$34,308,986	\$40,027,549	\$44,030,303	\$48,433,334	\$53,276,667	\$58,604,334	\$64,464,767	
	\$16,432,144	\$20,334,779	\$25,351,235	\$31,167,107	\$37,290,509	\$43,665,963	\$50,944,153	\$56,038,566	\$61,642,425	\$67,806,667	\$74,587,334	\$82,046,067	
	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	
	\$20,349,299	\$24,251,933	\$29,268,390	\$35,084,261	\$41,207,663	\$47,563,137	\$54,861,307	\$59,965,722	\$65,559,579	\$71,723,821	\$78,504,488	\$85,963,221	

6.1.3 DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

CONCEPTO	VALOR INICIAL	VALOR RESIDUAL	CARGO AÑO DEPRECIACION
CONSTRUCCION	\$41,774,408	\$14,621,043	\$2,262,780
EQUIPOS FIJOS	\$8,129,942	\$2,438,983	\$474,247
MOBILIARIO Y DECORACION	\$9,447,443	\$3,778,977	\$472,372
EQUIPO DE OPERACION	\$7,165,918	\$2,866,367	\$358,296
TOTAL	\$66,517,711	\$23,705,370	\$3,567,695

$$\frac{\text{VALOR INICIAL} - \text{VALOR RESIDUAL}}{\text{No. DE AÑOS}} = \text{CARGO AÑO DEPRECIACION}$$

6.1.4 AMORTIZACION DE ACTIVOS DIFERIDOS

CONCEPTO	AMORTIZACION
GTOS DE ORG Y PTA EN MARCHA AMORTIZABLE: ENTRE No. DE AÑOS	\$4,193,508 12
TOTAL POR AÑO	\$349,459

6.1.5 FLUJO NETO DE EFECTIVO

CON RECURSOS PROPIOS

HOTEL LORETO PALACE RESORT

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERACION							
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10	11
	1	2	3								
FLUJO NETO DE INVERSION	(\$25,707,328)	(\$27,286,722)	(\$27,341,350)								
FLUJO NETO DE PRODUCCION				\$20,349,299	\$24,251,933	\$29,268,390	\$35,084,261	\$41,207,663	\$47,563,137	\$54,061,307	\$59,955
FLUJO NETO DE EFECTIVO	(\$25,707,328)	(\$27,286,722)	(\$27,341,350)	\$20,349,299	\$24,251,933	\$29,268,390	\$35,084,261	\$41,207,663	\$47,563,137	\$54,061,307	\$59,955

6.1.5 FLUJO NETO DE EFECTIVO

**CON RECURSOS PROPIOS
HOTEL LORETO PALACE RESORT**

C E P T O	P R E O P E R A T I V O S			O P E R A C I O N											L I N E A S	
	C O N S T R U C C I O N		I N S T A L A C I O N	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		15
	1	2	3													
DE INVERSION	(\$25,707,328)	(\$27,286,722)	(\$27,341,350)													
DE PRODUCCION				\$20,349,299	\$24,251,933	\$29,266,390	\$35,084,261	\$41,207,663	\$47,563,137	\$54,861,307	\$59,955,722	\$65,559,579	\$71,723,821	\$78,504,486	\$85,963,221	
DE EFECTIVO	(\$25,707,328)	(\$27,286,722)	(\$27,341,350)	\$20,349,299	\$24,251,933	\$29,266,390	\$35,084,261	\$41,207,663	\$47,563,137	\$54,861,307	\$59,955,722	\$65,559,579	\$71,723,821	\$78,504,486	\$85,963,221	

ECTIVO

DS

PORT

OPERACION												LIGURO
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
\$20,349,299	\$24,251,933	\$29,268,390	\$35,084,261	\$41,207,663	\$47,583,137	\$54,861,307	\$59,955,722	\$65,559,579	\$71,723,821	\$78,504,488	\$85,963,221	\$33,329,551
\$20,349,299	\$24,251,933	\$29,268,390	\$35,084,261	\$41,207,663	\$47,583,137	\$54,861,307	\$59,955,722	\$65,559,579	\$71,723,821	\$78,504,488	\$85,963,221	\$33,329,551

6.1.6 INDICADORES FINANCIEROS

CON RECURSOS PROPIOS

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR 30%	ACTUALIZADO	FACTOR 35%	ACTUALIZADO
1	(\$25,707,328)	0.7692	(\$19,774,868)	0.7407	(\$19,042,465)
2	(\$27,286,722)	0.5917	(\$16,145,989)	0.5487	(\$14,972,138)
3	(\$27,341,350)	0.4552	(\$12,444,857)	0.4064	(\$11,112,676)
4	\$20,349,299	0.3501	\$7,124,855	0.3011	\$6,126,527
5	\$24,251,933	0.2693	\$6,531,751	0.2230	\$5,408,508
6	\$29,268,390	0.2072	\$6,063,714	0.1652	\$4,834,997
7	\$35,084,261	0.1594	\$5,591,249	0.1224	\$4,293,149
8	\$41,207,663	0.1226	\$5,051,626	0.0906	\$3,735,148
9	\$47,583,137	0.0943	\$4,487,071	0.0671	\$3,194,840
10	\$54,861,307	0.0725	\$3,979,538	0.0497	\$2,728,528
11	\$59,955,722	0.0558	\$3,345,444	0.0368	\$2,206,814
12	\$65,559,579	0.0429	\$2,813,947	0.0273	\$1,789,085
13	\$71,723,821	0.0330	\$2,368,099	0.0202	\$1,449,855
14	\$78,504,488	0.0254	\$1,993,827	0.0150	\$1,175,498
15	\$85,963,221	0.0195	\$1,679,432	0.0111	\$953,468
16	\$33,329,551	0.0150	\$500,882	0.0082	\$273,835
TOTALES			\$3,165,721		(\$6,955,027)

A) TASA INTERNA DE RETORNO

$$\text{TIR} = \frac{\$3,165,721}{\$3,165,721 + \frac{\$6,955,027}{1 + 0.3156}} \times 5 + 30 = 31.56\%$$

B) PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

$$\text{PRI} = \text{AÑO } 7$$

Una vez concluida la Evaluación Financiera del Proyecto, bajo el supuesto que no existe financiamiento, es decir, que se cuenta con un 100% de recursos propios (SOLUCION A), se han determinado dos indicadores básicos:

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR): Es el resultado de combinar los flujos de efectivo con el monto total de la inversión, determinando la tasa obtenida en el momento de igualación a cero, lo que permite comparar el resultado con las condiciones del mercado, y determinar la viabilidad del proyecto.

La Tasa Interna de Retorno obtenida es del 31.56%, misma que comparada con la tasa vigente de los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES, 24% promedio, enero 97) resulta altamente rentable para cualquier inversionista.

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI): es el momento (año en que ocurre) en que la sumatoria de los ingresos (flujos de efectivo) se compensan con los egresos efectuados. Este indicador muestra el tiempo que debe transcurrir para recuperar el monto invertido.

El Período de Recuperación de la Inversión obtenido ocurre en el año 7 del proyecto; es decir, apenas transcurrido el cuarto año de operación, el inversionista recupera el monto invertido en el presente proyecto. Por lo tanto, a partir del quinto año, cualquier resultado positivo se considera ganancia.

6.2 CUADROS DE FLUJO CON FINANCIAMIENTO **(SOLUCIÓN B)**

Características del Crédito:

Se obtendrá un Crédito Refaccionario contratado con FONATUR, a una tasa de interés anual fija del 28%; esta tasa de interés preferencial se obtiene debido a que la finalidad de esta Institución es fomentar el turismo, más aún cuando se trata de algún proyecto ubicado en cualquiera de los Megaproyectos en desarrollo.

Durante los tres primeros años, que constituyen la etapa de instalación, no se amortizará el capital; será a partir de que inicie la operación, es decir, del cuarto año y hasta el décimo tercero, cuando se paguen tanto el capital como los intereses respectivos (intereses del periodo de operación). Sin embargo, durante la etapa de instalación, si se calcularan los intereses correspondientes a este período (intereses del periodo instalación), los cuales se liquidaran en diez pagos anuales fijos, al mismo tiempo que se amortiza el capital y los intereses de operación.

Cuadros de Flujo:

A continuación se presenta la resolución financiera del proyecto, considerando una Inversión Total integrada en un 60% por recursos propios y en un 40% por financiamiento.

Para llevar al cabo esta evaluación, se elaboran los siguientes cuadros de flujo:

- Presupuesto de Inversión
- Programa de Amortización del Préstamo
- Presupuesto de Producción
- Flujo neto de Efectivo

A través de estos, se determinan los siguientes indicadores financieros básicos y complementarios:

- Tasa Interna de Retorno
- Período de Recuperación de la Inversión
- Valor Presente Neto
- Índice de Valor Presente
- Tasa Promedio de Rendimiento Contable

6.2.1 PRESUPUESTO DE INVERSION

CON FINANCIAMIENTO

HOTEL LORETO PALACE RESORT

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERATIVOS						
	CONSTRUCCION		INSTALACION							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
FLUJO ORIGINAL DE INVERSIONES (Ver cuadro 6.1.1)	(\$25,707,326)	(\$27,266,722)	(\$27,341,350)							
PRESTAMO A LARGO PLAZO	\$12,653,664	\$12,653,664	\$6,426,832							
AMORTIZACION A 10 AÑOS DEL PRESTAMO A L/PLAZO				(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)
INTERESES DEL PERIODO DE INSTALACION (Ver cuadro 6.2.2)	(\$3,599,026)	(\$7,198,052)	(\$8,997,565)							
FLUJO NETO DE INVERSIONES AJUSTADO	(\$16,452,680)	(\$21,631,110)	(\$29,912,083)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)

INVERSION INICIAL

6.2.1 PRESUPUESTO DE INVERSION

CON FINANCIAMIENTO
HOTEL LORETO PALACE RESORT

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERACION										
	CONTRIBUCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	1	2	3											
FLUJO ORIGINAL DE INVERSIONES (Ver cuadro 6.1.1)	(\$25,707,328)	(\$27,286,722)	(\$27,341,350)											
PRESTAMO A LARGO PLAZO	\$12,853,664	\$12,853,664	\$6,426,632											
AMORTIZACION A 10 AÑOS DEL PRESTAMO A LPLAZO				(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	\$0
INTERESES DEL PERIODO DE INSTALACION (Ver cuadro 6.2.2)	(\$3,599,026)	(\$7,198,052)	(\$6,997,565)											
FLUJO NETO DE INVERSIONES AJUSTADO	(\$16,452,690)	(\$21,631,110)	(\$26,912,083)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	\$0

INVERSION INICIAL

O DE INVERSION

MIENTO

LACE RESORT

PREPARATIVOS			OPERACION											LIQUID.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
1,707,326)	(\$27,266,722)	(\$27,341,350)														\$33,329,551
1,053,664	\$12,853,664	\$6,426,832														
			(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)		\$0	\$0	
3,599,026)	(\$7,196,052)	(\$6,997,585)														
1,482,669)	(\$21,631,116)	(\$26,612,063)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)		\$0	\$0	\$33,329,551

INVERSION INICIAL

INVERSION FINAL

6.2.2 PROGRAMA DE AMORTIZACION

PRESTAMO A LARGO PLAZO Y PAGO DE INTERESES

AÑO	SALDO A INICIO DE AÑO	INTERESES CAUSADOS	INTERESES PAGADOS	AMORTIZACION	SALDO A FIN DE AÑO
1	\$12,853,664	\$3,599,026	(\$3,599,026)	\$0	\$12,853,664
2	\$25,707,328	\$7,198,052	(\$7,198,052)	\$0	\$25,707,328
3	\$32,134,160	\$8,997,565	(\$8,997,565)	\$0	\$32,134,160
4	\$32,134,160	\$8,997,565	(\$8,997,565)	\$3,213,416	\$28,920,744
5	\$28,920,744	\$8,097,808	(\$8,097,808)	\$3,213,416	\$25,707,328
6	\$25,707,328	\$7,198,052	(\$7,198,052)	\$3,213,416	\$22,493,912
7	\$22,493,912	\$6,298,295	(\$6,298,295)	\$3,213,416	\$19,280,496
8	\$19,280,496	\$5,398,539	(\$5,398,539)	\$3,213,416	\$16,067,080
9	\$16,067,080	\$4,498,782	(\$4,498,782)	\$3,213,416	\$12,853,664
10	\$12,853,664	\$3,599,026	(\$3,599,026)	\$3,213,416	\$9,640,248
11	\$9,640,248	\$2,699,269	(\$2,699,269)	\$3,213,416	\$6,426,832
12	\$6,426,832	\$1,799,513	(\$1,799,513)	\$3,213,416	\$3,213,416
13	\$3,213,416	\$899,756	(\$899,756)	\$3,213,416	\$0
14	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
15	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
16	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

6.2.3. PRESUPUESTO DE PRODUCCION**CON FINANCIAMIENTO****HOTEL LORETO PALACE RESORT**

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERATIVOS					
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9
	1	2	3						
FLUJO ORIGINAL DE PRODUCCION (Ver cuadro 6.1.2)				\$20,349,299	\$24,251,933	\$29,269,390	\$35,064,261	\$41,207,663	\$47,563,137
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (Ver cuadro 6.1.2)				\$29,343,115	\$36,312,105	\$45,270,063	\$55,655,548	\$66,590,194	\$77,974,969
INTERESES PRESTAMO A LARGO PLAZO (Ver cuadro 6.2.2)				\$8,997,565	\$8,097,808	\$7,196,052	\$6,298,295	\$5,398,539	\$4,498,782
AMORT. DE INTER. PERIODO DE INSTAL. (Ver cuadro 6.2.2)				\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464
UTILIDAD AJUSTADA ANTES DE IMPUESTOS				\$18,366,086	\$26,234,832	\$36,092,547	\$47,377,789	\$59,212,191	\$71,496,722
ISR 34% Y PTU 10%				\$8,081,078	\$11,543,326	\$15,860,721	\$20,846,227	\$26,053,364	\$31,458,558
UTILIDAD NETA AJUSTADA				\$10,285,008	\$14,691,506	\$20,231,826	\$26,531,562	\$33,158,827	\$40,038,165
NUEVA AMORTIZACION Y DEPRECIACION (Ver cuadros 6.1.3 y 6.1.4 - *)				\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618
FLUJO NETO DE PRODUCCION AJUSTADO				\$16,181,827	\$20,588,124	\$26,108,648	\$32,428,180	\$38,065,645	\$44,834,763

6.2.3. PRESUPUESTO DE PRODUCCION

CON FINANCIAMIENTO

HOTEL LORETO PALACE RESORT

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERACION															AMBLD
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9		10	11	12	13	14	15	16		
	1	2	3																
ORIGINAL DE PRODUCCION (Pro 6.1.2)				\$20,349,299	\$24,251,933	\$29,268,390	\$35,084,261	\$41,207,663	\$47,583,137	\$54,861,307	\$59,955,722	\$65,559,579	\$71,723,821	\$78,504,488	\$85,963,221				
ANTES DE IMPUESTOS (Pro 6.1.2)				\$29,343,115	\$36,312,105	\$45,270,063	\$55,655,548	\$68,590,194	\$77,974,969	\$90,971,701	\$100,068,871	\$110,075,758	\$121,083,334	\$133,191,668	\$146,510,834				
DES PRESTAMO A LARGO PLAZO (Pro 6.2.2)				\$8,997,565	\$8,097,808	\$7,198,052	\$6,298,295	\$5,398,539	\$4,498,782	\$3,599,026	\$2,699,269	\$1,799,513	\$899,756	\$0	\$0				
DE INTER. PERIODO DE INSTAL. (Pro 6.2.2)				\$1,079,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$0	\$0				
AJUSTADA ANTES DE IMPUESTOS Y PTU 10%				\$18,366,086	\$26,234,832	\$36,092,547	\$47,377,789	\$59,212,191	\$71,496,722	\$85,393,211	\$95,390,138	\$106,296,781	\$118,204,114	\$133,191,668	\$146,510,834				
NETA AJUSTADA				\$10,265,006	\$14,691,506	\$20,211,826	\$26,531,562	\$33,158,627	\$40,038,165	\$47,820,198	\$53,418,477	\$59,526,197	\$66,194,304	\$74,587,334	\$82,046,067				
AMORTIZACION Y DEPRECIACION (Pro 6.1.3 y 6.1.4 + 7)				\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$3,917,154	\$3,917,154				
NETO DE PRODUCCION AJUSTADO				\$16,181,827	\$20,588,124	\$26,108,445	\$32,428,180	\$39,055,445	\$45,934,783	\$53,716,817	\$59,315,095	\$65,422,816	\$72,080,922	\$78,504,488	\$85,963,221				

TO DE PRODUCCION

CIAMIENTO

PALACE RESORT

OPERATIVOS		OPERACION													LIQUID.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
			\$20,349,299	\$24,251,833	\$29,268,390	\$35,064,261	\$41,207,663	\$47,583,137	\$54,861,307	\$59,955,722	\$65,559,579	\$71,723,821	\$78,504,488	\$85,963,221	
			\$29,343,115	\$36,312,105	\$45,270,063	\$55,655,548	\$66,590,194	\$77,974,969	\$90,971,701	\$100,068,871	\$110,075,758	\$121,083,334	\$133,191,668	\$146,510,834	
			\$8,997,565	\$8,097,808	\$7,196,052	\$6,298,295	\$5,396,539	\$4,498,782	\$3,599,028	\$2,699,269	\$1,799,513	\$899,756	\$0	\$0	
			\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$1,979,464	\$0	\$0	
			\$18,366,086	\$26,234,832	\$36,092,547	\$47,377,789	\$59,212,191	\$71,496,722	\$85,393,211	\$95,390,138	\$106,296,781	\$118,204,114	\$133,191,668	\$146,510,834	
			\$8,081,078	\$11,543,326	\$15,880,721	\$20,846,227	\$26,053,364	\$31,458,558	\$37,573,013	\$41,971,661	\$46,770,584	\$52,009,810	\$58,604,334	\$64,464,787	
			\$10,285,008	\$14,691,506	\$20,211,828	\$26,531,562	\$33,158,827	\$40,038,165	\$47,820,198	\$53,418,477	\$59,526,197	\$66,194,304	\$74,587,334	\$82,046,067	
			\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$5,896,618	\$3,917,154	\$3,917,154	
			\$16,181,827	\$20,588,124	\$26,108,445	\$32,428,180	\$39,055,445	\$45,934,783	\$53,718,817	\$59,315,095	\$65,422,816	\$72,080,922	\$78,504,488	\$85,963,221	

6.2.4 FLUJO NETO DE EFECTIVO**CON FINANCIAMIENTO****HOTEL LORETO PALACE RESORT**

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERATIVOS							
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10	
	1	2	3								
FLUJO NETO DE INVERSIONES AJUSTADO	(\$16,452,690)	(\$21,631,110)	(\$29,912,083)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)
FLUJO NETO DE PRODUCCION AJUSTADO				\$16,181,627	\$20,588,124	\$26,108,445	\$32,428,180	\$39,055,445	\$45,934,783	\$53,111,111	\$60,222,222
FLUJO NETO DE EFECTIVO	(\$16,452,690)	(\$21,631,110)	(\$29,912,083)	\$12,968,211	\$17,374,708	\$22,895,029	\$29,214,764	\$35,842,029	\$42,721,367	\$50,111,111	\$57,222,222

6.2.4 FLUJO NETO DE EFECTIVO

**CON FINANCIAMIENTO
HOTEL LORETO PALACE RESORT**

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERACION											
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	1	2	3												
FLUJO NETO DE INVERSIONES AJUSTADO	(\$16,452,690)	(\$21,631,110)	(\$29,912,083)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	\$0	\$0
FLUJO NETO DE PRODUCCION AJUSTADO				\$16,181,627	\$20,588,124	\$26,108,445	\$32,428,180	\$39,055,445	\$45,934,783	\$53,716,817	\$59,315,095	\$65,422,816	\$72,090,922	\$78,504,488	\$85,983,221
FLUJO NETO DE EFECTIVO	(\$16,452,690)	(\$21,631,110)	(\$29,912,083)	\$12,968,211	\$17,374,708	\$22,895,029	\$29,214,764	\$35,842,029	\$42,721,367	\$50,503,401	\$56,101,678	\$62,208,400	\$68,677,808	\$78,504,488	\$86,983,221

DE EFECTIVO

MIENTO

LACE RESORT

CRATIOS		OPERACION												LIGUID.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
31,110	(\$29,912,083)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	\$0	\$0	\$33,329,551
		\$16,181,627	\$20,588,124	\$28,108,445	\$32,428,180	\$39,055,445	\$45,934,783	\$53,716,817	\$59,315,095	\$65,422,816	\$72,090,922	\$78,504,488	\$85,963,221		
31,110	(\$29,912,083)	\$12,888,211	\$17,374,708	\$22,996,026	\$29,214,784	\$35,842,029	\$42,721,387	\$50,503,401	\$56,101,879	\$62,209,400	\$68,877,506	\$76,504,488	\$85,963,221	\$33,329,551	

6.2.5 INDICADORES FINANCIEROS

CON FINANCIAMIENTO

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR 30%	ACTUALIZADO	FACTOR 35%	ACTUALIZADO
1	(\$16,452,690)	0.7692	(\$12,655,915)	0.7407	(\$12,187,178)
2	(\$21,631,110)	0.5917	(\$12,799,473)	0.5487	(\$11,868,922)
3	(\$29,912,093)	0.4552	(\$13,614,967)	0.4054	(\$12,157,530)
4	\$12,968,211	0.3501	\$4,540,531	0.3011	\$3,904,316
5	\$17,374,708	0.2603	\$4,679,514	0.2230	\$3,874,795
6	\$22,895,029	0.2072	\$4,743,305	0.1652	\$3,782,149
7	\$29,214,764	0.1594	\$4,655,849	0.1224	\$3,574,917
8	\$35,842,029	0.1226	\$4,393,856	0.0906	\$3,248,796
9	\$42,721,367	0.0943	\$4,028,608	0.0671	\$2,868,410
10	\$50,503,401	0.0725	\$3,663,423	0.0497	\$2,511,788
11	\$56,101,679	0.0558	\$3,130,394	0.0368	\$2,066,828
12	\$62,209,400	0.0429	\$2,670,151	0.0273	\$1,697,660
13	\$68,877,506	0.0330	\$2,274,122	0.0202	\$1,392,318
14	\$78,504,488	0.0254	\$1,993,827	0.0150	\$1,175,498
15	\$85,963,221	0.0195	\$1,679,432	0.0111	\$953,468
16	\$33,329,551	0.0150	\$500,882	0.0082	\$273,853
TOTALES			\$3,883,539		(\$4,888,852)

A) TASA INTERNA DE RETORNO

$$TIR = \frac{\$3,883,539}{\$3,883,539 + \frac{\$4,888,852}{1.3221^5}} \times 5 + 30 = 32.21\%$$

B) PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

$$PRI = \text{AÑO } 7$$

C) VALOR PRESENTE NETO

$$VPN = \frac{fne_1}{(1+i)^1} + \frac{fne_1}{(1+i)^2} + \frac{fne_1}{(1+i)^3} + \dots + \frac{fne_1}{(1+i)^{10}}$$

fne = Flujo neto de efectivo
i = 28 % anual

VPN =	(\$16,452,690)	+	(\$21,631,110)	+	(\$29,912,083)	+	\$12,968,211	+
	1.28		1.6384		2.097152		2.68435456	
	\$17,374,708		\$22,896,029		\$29,214,764		\$35,842,029	
	3.435973837		4.398046511		5.629499534		7.205759404	
	\$42,721,367		\$50,503,401		\$56,101,679		\$62,209,400	
	9.223372037		11.80591621		15.11157275		19.34281311	
	\$68,977,506		\$78,504,488		\$85,963,221		\$33,329,551	
	24.75880079		31.69126501		40.56481921		51.92296859	
VPN =	(12,853,664)	+	(13,202,582)	+	(14,263,193)	+	4,831,035	
	5,056,706		5,205,727		5,189,585		4,974,081	
	4,631,860		4,277,804		3,712,498		3,216,151	
	2,781,940		2,477,165		2,119,157		641,904	

VPN	=	VPI	-	VPE
-----	---	-----	---	-----

VPI = Valor Presente de los Ingresos

VPE = Valor Presente de los Egresos

$$VPN = 49,115,611 - (40,319,438)$$

$$VPN = 8,796,173$$

D) INDICE DE VALOR PRESENTE

$$\text{IVP} = \frac{\text{VPI}}{\text{VPE}}$$

$$\text{IVP} = \frac{49,115,611}{40,319,438}$$

$$\text{IVP} = 1.2182$$

$$\text{IVP} = 21.82\%$$

E) TASA PROMEDIO DE RENDIMIENTO CONTABLE

(ROA)

AÑO OPERACION	UTILIDAD NETA AJUSTADA	AMORTIZACION	UTILIDAD NETA
4	\$10,285,008	\$3,213,416	\$7,071,592
5	\$14,691,506	\$3,213,416	\$11,478,090
6	\$20,211,826	\$3,213,416	\$16,998,410
7	\$26,531,562	\$3,213,416	\$23,318,146
8	\$33,158,827	\$3,213,416	\$29,945,411
9	\$40,038,165	\$3,213,416	\$36,824,749
10	\$47,820,198	\$3,213,416	\$44,606,782
11	\$53,418,477	\$3,213,416	\$50,205,061
12	\$59,526,197	\$3,213,416	\$56,312,781
13	\$66,194,304	\$3,213,416	\$62,980,888
14	\$74,587,334	\$0	\$74,587,334
15	\$82,046,067	\$0	\$82,046,067
UTILIDAD NETA			\$496,375,311

$$\text{TPRC o ROA} = \frac{\text{UTILIDAD NETA PROMEDIO}}{\text{INVERSION PROMEDIO}}$$

$$\text{TPRC o ROA} = \frac{\$41,364,609}{\$50,662,717} = 0.8165 = \underline{\underline{81.65\%}}$$

$$\text{UTILIDAD NETA PROMEDIO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{No. de Años de Resultado}}$$

$$\text{UTILIDAD NETA PROMEDIO} = \frac{\$496,375,311}{12} = \$41,364,609$$

$$\text{INVERSION PROMEDIO} = \frac{\text{Inversion Inicial} + \text{Inversion Final}}{2}$$

$$\text{INVERSION PROMEDIO} = \frac{\$67,995,883 + \$33,329,551}{2} = \$50,662,717$$

Una vez concluida la Evaluación Financiera del Proyecto, considerando un 60% de recursos propios y un 40% de financiamiento (SOLUCION B), se han determinado los siguientes indicadores básicos y complementarios:

La Tasa Interna de Retorno obtenida es del 32.21%, misma que comparada con la tasa vigente de los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES, 22% promedio, febrero 97) es considerablemente superior; inclusive, también es superior a la obtenida en la "Solución A", por lo que resulta aún más atractiva para el inversionista.

El Periodo de Recuperación de la Inversión obtenido ocurre en el año 7 del proyecto; es decir, apenas transcurrido el cuarto año de operación, el inversionista recupera el monto invertido en el presente proyecto. Por lo tanto, a partir del quinto año de operación, cualquier resultado positivo se considera ganancia. En este caso, la recuperación es en el mismo año que en la "Solución A".

El Valor Presente Neto obtenido es de 8,796,173. Es importante señalar que para una alta factibilidad en el proyecto, el resultado de este indicador financiero, debe ser mayor a "cero", ya que de esta manera se recupera tasa e inversión.

El Índice de Valor Presente obtenido es de 1.2182, lo cual implica, según este indicador, que se recupera el 100% de la inversión, y se obtiene una utilidad extra del 21.82%. Este indicador muestra el grado de eficiencia con el cual se obtienen ingresos (a valor presente).

La Tasa Promedio de Rendimiento Contable obtenida es de 81.65%, misma que se considera la utilidad contable esperada del proyecto.

Como se puede observar, en la "Solución B" (con financiamiento), se obtiene una Tasa Interna de Retorno mayor a la de la "Solución A" (sin financiamiento), mientras que el Periodo de Recuperación de la Inversión se mantiene constante en ambos casos. Debido a esto, se concluye que resulta más conveniente poner en marcha el presente proyecto mediante el uso de financiamiento externo en un 40%, con respecto al Total de la Inversión.

6.3 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

Para estimar la situación financiera del hotel "Loreto Palace Resort" en sus primeros años de operación, se elaboraron los "Estados de Situación Financiera Proforma" y los "Estados de Resultados Proforma" considerando, entre otros, los siguientes aspectos: el presupuesto de ingresos, el presupuesto de costos y gastos, la estructura de la inversión y financiamiento, el programa de amortización del financiamiento, etc.

G.3.1 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROFORMA

HOTEL LORETO PALACE RESORT

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERATIVOS									
	CONSTRUCCION		INSTALACION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	1	2	3										
ACTIVO													
CIRCULANTE													
BANCOS	\$35,347,578	\$20,914,518	\$4,604,057	\$19,956,727	\$42,978,143	\$75,857,275	\$120,021,647	\$178,020,422	\$244,303,727	\$326			
OTROS ACTIVOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ELIJO													
TERRENO	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124
EDIFICIO	\$20,687,204	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408
DEP. ACUM. DE EDIFICIO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
EQUIPOS FIJOS	\$0	\$3,251,977	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942
DEP. ACUM. DE EQUIPOS FIJOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
MOBILIARIO Y DECORACION	\$0	\$1,889,489	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443
DEP. ACUM. DE MOB. Y DECORACION	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
EQUIPO DE OPERACION	\$0	\$0	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918
DEP. ACUM. DE EQUIPO DE OPERACION	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
DIFERIDO													
GTOS DE ORG Y PTA EN MARCHA	\$0	\$1,258,052	\$4,193,508	\$4,193,508	\$3,844,049	\$3,494,590	\$3,145,131	\$2,795,672	\$2,446,213	\$2,096,754	\$1,747,295	\$1,397,836	\$1,048,377
AMORT. ACUM. DE GTOS DE ORG Y PTA EN M.	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL ACTIVO	\$61,054,904	\$73,908,568	\$80,335,400	\$91,570,918	\$110,675,178	\$139,637,155	\$179,684,374	\$231,965,996	\$298,332,148	\$377			
PASIVO													
A LARGO PLAZO													
ACREEDORES FONATUR	\$12,853,664	\$25,707,328	\$32,134,160	\$28,920,744	\$25,707,328	\$22,493,912	\$19,280,496	\$16,067,080	\$12,853,664	\$10,000,000	\$7,000,000	\$4,000,000	\$2,000,000
CAPITAL CONTABLE													
CAPITAL SOCIAL	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240
RESERVA LEGAL	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$14,448,932	\$22,317,678	\$32,175,393	\$43,460,632	\$55,295,037	\$67,579,568	\$80,000,000	\$92,000,000	\$104,000,000
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	\$61,054,904	\$73,908,568	\$80,335,400	\$91,570,918	\$110,675,178	\$139,637,155	\$179,684,374	\$231,965,996	\$298,332,148	\$377			

6.3.1 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROFORMA

HOTEL LORETO PALACE RESORT

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERACION											
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	1	2	3												
PLANTE															
ACTIVOS	\$35,347,576	\$20,914,518	\$4,604,057	\$19,956,727	\$42,978,143	\$75,857,275	\$120,021,647	\$178,020,422	\$244,303,727	\$326,483,522	\$416,660,244	\$521,743,609	\$636,734,307	\$769,925,974	\$916,436,6
ACTIVOS	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ACTIVO	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124
ACTIVO	\$20,887,204	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408
ACTIVO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ACTIVO	\$0	\$3,251,977	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942
ACTIVO	\$0	\$0	\$0	(\$472,247)	(\$948,494)	(\$1,422,741)	(\$1,896,988)	(\$2,371,235)	(\$2,845,482)	(\$3,319,729)	(\$3,793,976)	(\$4,268,223)	(\$4,742,470)	(\$5,216,717)	(\$5,690,964)
ACTIVO	\$0	\$1,889,489	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443
ACTIVO	\$0	\$0	\$0	(\$472,372)	(\$944,744)	(\$1,417,118)	(\$1,889,488)	(\$2,361,860)	(\$2,834,232)	(\$3,306,604)	(\$3,778,976)	(\$4,251,348)	(\$4,723,720)	(\$5,196,092)	(\$5,668,464)
ACTIVO	\$0	\$0	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918
ACTIVO	\$0	\$0	\$0	(\$358,296)	(\$716,592)	(\$1,074,888)	(\$1,433,184)	(\$1,791,480)	(\$2,149,776)	(\$2,508,072)	(\$2,866,368)	(\$3,224,664)	(\$3,582,960)	(\$3,941,256)	(\$4,299,552)
ACTIVO	\$0	\$1,258,052	\$4,193,508	\$4,193,508	\$3,844,049	\$3,494,590	\$3,145,131	\$2,795,672	\$2,446,213	\$2,096,754	\$1,747,295	\$1,397,836	\$1,048,377	\$698,918	\$349,459
ACTIVO	\$0	\$0	\$0	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)
ACTIVO	\$81,054,904	\$73,908,568	\$80,335,400	\$91,570,916	\$110,675,178	\$139,637,155	\$179,884,374	\$231,965,995	\$296,332,146	\$374,594,787	\$462,854,355	\$562,020,566	\$673,094,110	\$802,366,823	\$944,982,341
ACTIVO															
ACTIVO															
ACTIVO	\$12,853,664	\$25,707,328	\$32,134,160	\$26,920,744	\$25,707,328	\$22,493,912	\$19,280,496	\$16,067,080	\$12,853,664	\$9,640,248	\$6,426,832	\$3,213,416	\$0	\$0	\$0
ACTIVO															
ACTIVO	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240
ACTIVO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ACTIVO	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
ACTIVO	\$0	\$0	\$0	\$14,448,932	\$22,317,678	\$32,175,393	\$43,460,635	\$55,292,638	\$67,697,675	\$81,472,057	\$91,472,984	\$102,379,827	\$114,286,959	\$129,274,514	\$142,593,6
ACTIVO	\$81,054,904	\$73,908,568	\$80,335,400	\$91,570,916	\$110,675,178	\$139,637,155	\$179,884,374	\$231,965,995	\$296,332,147	\$374,594,788	\$462,854,355	\$562,020,566	\$673,094,110	\$802,366,823	\$944,982,341

TERA PROFORMA

SORT

ESTALACION	OPERACION															LIQUIDO
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16			
\$1,804,057	\$19,956,727	\$42,978,143	\$75,857,275	\$120,021,647	\$176,020,422	\$244,303,727	\$326,463,522	\$416,660,244	\$521,743,609	\$636,734,307	\$769,925,974	\$916,436,809				
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0		
\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124	\$4,820,124		
\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408	\$41,774,408		
\$0	(\$2,262,780)	(\$4,525,560)	(\$8,786,340)	(\$9,051,120)	(\$11,313,900)	(\$13,576,680)	(\$15,839,460)	(\$18,102,240)	(\$20,365,020)	(\$22,627,800)	(\$24,890,580)	(\$27,153,360)				
\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942	\$8,129,942		
\$0	(\$474,247)	(\$948,494)	(\$1,422,741)	(\$1,896,988)	(\$2,371,235)	(\$2,845,482)	(\$3,319,729)	(\$3,793,976)	(\$4,268,223)	(\$4,742,470)	(\$5,216,717)	(\$5,690,964)				
\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443	\$9,447,443		
\$0	(\$472,372)	(\$944,744)	(\$1,417,116)	(\$1,889,488)	(\$2,361,860)	(\$2,834,232)	(\$3,306,604)	(\$3,778,976)	(\$4,251,348)	(\$4,723,720)	(\$5,196,092)	(\$5,668,464)				
\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918	\$7,165,918		
\$0	(\$358,296)	(\$716,592)	(\$1,074,888)	(\$1,433,184)	(\$1,791,480)	(\$2,149,776)	(\$2,508,072)	(\$2,866,368)	(\$3,224,664)	(\$3,582,960)	(\$3,941,256)	(\$4,299,552)				
\$1,193,508	\$4,193,508	\$3,044,049	\$3,494,590	\$3,145,131	\$2,795,672	\$2,446,213	\$2,096,754	\$1,747,295	\$1,397,836	\$1,048,377	\$698,918	\$349,459				
\$0	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)	(\$349,459)				
\$80,336,400	\$81,570,918	\$110,675,178	\$139,637,155	\$179,884,374	\$231,065,995	\$296,332,146	\$374,594,787	\$462,854,355	\$562,020,566	\$673,094,110	\$802,368,623	\$944,962,304				
\$22,134,160	\$26,920,744	\$25,707,328	\$22,493,912	\$19,280,496	\$16,067,080	\$12,853,664	\$9,640,248	\$6,426,832	\$3,213,416	\$0	\$0	\$0				
\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240	\$48,201,240		
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0		
\$0	\$0	\$14,448,932	\$36,766,810	\$68,942,003	\$112,402,638	\$167,697,675	\$235,277,243	\$316,753,300	\$408,226,283	\$510,605,910	\$624,892,870	\$754,167,383				
\$0	\$14,448,932	\$22,317,676	\$32,175,393	\$43,460,635	\$55,295,037	\$67,579,568	\$81,476,057	\$91,472,984	\$102,379,627	\$114,286,959	\$129,274,514	\$142,593,680				
\$80,336,400	\$81,570,918	\$110,675,178	\$139,637,155	\$179,884,374	\$231,065,995	\$296,332,147	\$374,594,788	\$462,854,355	\$562,020,566	\$673,094,110	\$802,368,623	\$944,962,304				

6.3.2 ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**HOTEL LORETO PALACE RESORT**

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERACIONES					OPERACIONES	OPERACIONES
	CONSTRUCCION	INSTALACION		1	2	3	4	5		
INGRESOS GERENCIA DE HABITACIONES				\$39,429,790	\$48,794,365	\$60,831,615	\$74,787,103	\$89,480,526	\$104,778,009	\$122,460,000
INGRESOS GERENCIA DE ALIM. Y BEB.				\$26,063,759	\$32,253,902	\$40,210,729	\$49,435,543	\$59,148,144	\$69,260,569	\$80,372,993
OTROS INGRESOS				\$1,336,603	\$1,654,046	\$2,062,069	\$2,535,156	\$3,033,236	\$3,551,824	\$4,149,999
TOTAL DE INGRESOS				\$66,830,153	\$82,702,314	\$103,104,433	\$126,757,802	\$151,661,906	\$177,591,202	\$207,082,992
COSTO DE VENTAS				\$6,261,366	\$7,773,190	\$9,690,766	\$11,913,966	\$14,254,703	\$16,691,797	\$19,311,999
UTILIDAD BRUTA				\$60,568,787	\$74,929,123	\$93,413,647	\$114,843,837	\$137,407,205	\$160,699,405	\$187,770,993
GASTOS DE OPERACION				\$31,205,671	\$36,617,018	\$46,143,584	\$59,186,286	\$70,617,011	\$82,924,436	\$96,311,999
DEPRECIACION Y AMORTIZACION				\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154
GASTOS FINANCIEROS				\$10,977,029	\$10,077,273	\$9,177,516	\$8,277,760	\$7,378,003	\$6,478,247	\$5,578,491
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				\$14,448,932	\$22,317,678	\$32,178,393	\$43,460,635	\$56,295,037	\$67,579,969	\$81,045,490
ISR 34%				\$4,912,637	\$7,588,011	\$10,939,634	\$14,776,616	\$18,800,312	\$22,977,053	\$27,154,993
ISPT 10%				\$1,444,893	\$2,231,768	\$3,217,539	\$4,346,063	\$5,529,504	\$6,757,957	\$8,118,491
UTILIDAD NETA				\$8,091,402	\$12,487,900	\$18,021,220	\$24,337,956	\$30,965,221	\$37,844,959	\$45,772,006

6.3.2 ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

HOTEL LORETO PALACE RESORT

CONCEPTO	PREOPERATIVO			OPERACION											
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	1	2	3												
INGRESOS GERENCIA DE HABITACIONES				\$39,429,790	\$48,794,365	\$60,831,615	\$74,787,103	\$89,480,526	\$104,778,809	\$122,243,159	\$134,467,475	\$147,914,222	\$162,705,644	\$178,976,209	\$196,873,830
INGRESOS GERENCIA DE ALIM. Y BEB.				\$26,063,759	\$32,253,902	\$40,210,729	\$49,435,543	\$59,148,144	\$69,260,569	\$80,804,800	\$88,885,280	\$97,773,808	\$107,551,189	\$118,306,307	\$130,136,938
OTROS INGRESOS				\$1,336,603	\$1,654,048	\$2,062,089	\$2,535,156	\$3,033,238	\$3,551,824	\$4,143,836	\$4,558,219	\$5,014,041	\$5,515,448	\$6,066,990	\$6,673,689
TOTAL DE INGRESOS				\$66,830,153	\$82,702,314	\$103,104,433	\$126,757,802	\$151,661,908	\$177,591,202	\$207,191,794	\$227,910,974	\$250,702,071	\$275,772,278	\$303,349,506	\$333,684,457
COSTO DE VENTAS				\$6,281,366	\$7,773,190	\$9,690,786	\$11,913,966	\$14,254,703	\$16,691,797	\$19,473,957	\$21,421,352	\$23,563,488	\$25,919,836	\$28,511,820	\$31,363,002
UTILIDAD BRUTA				\$60,548,787	\$74,929,123	\$93,413,647	\$114,843,837	\$137,407,205	\$160,899,405	\$187,717,838	\$206,489,622	\$227,136,584	\$249,852,442	\$274,837,686	\$302,321,455
GASTOS DE OPERACION				\$31,205,671	\$38,617,018	\$48,143,564	\$59,168,288	\$70,817,011	\$82,924,436	\$96,746,136	\$106,420,750	\$117,062,825	\$128,789,106	\$141,646,018	\$155,810,620
DEPRECIACION Y AMORTIZACION				\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154
GASTOS FINANCIEROS				\$10,977,029	\$10,077,273	\$9,177,516	\$8,277,760	\$7,378,003	\$6,478,247	\$5,578,490	\$4,678,734	\$3,778,977	\$2,879,221	\$0	\$0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				\$14,448,932	\$22,317,878	\$32,175,393	\$43,440,635	\$55,295,037	\$67,579,568	\$81,476,057	\$91,472,884	\$102,378,827	\$114,286,859	\$128,274,814	\$142,863,880
ISR 34%				\$4,912,637	\$7,588,011	\$10,939,834	\$14,776,616	\$18,800,312	\$22,977,053	\$27,701,859	\$31,100,814	\$34,809,073	\$38,857,566	\$43,953,335	\$49,481,851
ISPT 10%				\$1,444,893	\$2,231,768	\$3,217,539	\$4,346,063	\$5,529,504	\$6,757,957	\$8,147,606	\$9,147,298	\$10,237,963	\$11,428,696	\$12,927,451	\$14,259,368
UTILIDAD NETA				\$8,091,402	\$12,487,900	\$18,018,220	\$24,337,955	\$30,965,221	\$37,844,558	\$45,626,592	\$51,224,871	\$57,332,561	\$64,000,687	\$72,386,728	\$79,982,481

ULTADOS PROFORMA

ALACE RESORT

NOMBRE INSTALACION	OPERACION												LIQUID.
	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
S	\$39,429,790	\$48,794,365	\$60,831,815	\$74,787,103	\$89,480,526	\$104,778,809	\$122,243,159	\$134,467,475	\$147,914,222	\$162,705,644	\$178,976,209	\$196,873,830	
	\$26,063,759	\$32,253,902	\$40,210,729	\$49,435,543	\$59,148,144	\$69,260,569	\$80,804,800	\$88,885,280	\$97,773,808	\$107,551,189	\$118,306,307	\$130,136,936	
	\$1,336,603	\$1,654,046	\$2,062,089	\$2,535,156	\$3,033,238	\$3,551,824	\$4,143,836	\$4,558,219	\$5,014,041	\$5,515,446	\$6,066,990	\$6,673,689	
	\$66,830,153	\$62,702,314	\$103,104,433	\$126,757,802	\$151,661,908	\$177,591,202	\$207,191,794	\$227,910,974	\$250,702,071	\$275,772,278	\$303,349,506	\$333,684,457	
	\$6,281,366	\$7,773,190	\$9,690,786	\$11,913,966	\$14,254,703	\$16,691,797	\$19,473,957	\$21,421,352	\$23,563,488	\$25,919,836	\$28,511,820	\$31,363,002	
	\$60,548,787	\$74,929,123	\$93,413,647	\$114,843,837	\$137,407,205	\$160,899,405	\$187,717,838	\$206,489,621	\$227,138,584	\$249,852,442	\$274,837,686	\$302,321,455	
	\$31,205,671	\$38,617,018	\$48,143,584	\$59,188,288	\$70,817,011	\$82,924,438	\$96,746,136	\$106,420,750	\$117,062,825	\$128,769,108	\$141,646,018	\$155,810,620	
\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	\$3,917,154	
\$10,977,029	\$10,077,273	\$9,177,518	\$8,277,760	\$7,378,003	\$6,478,247	\$5,578,490	\$4,678,734	\$3,778,977	\$2,879,221	\$0	\$0	\$0	
	\$14,448,832	\$22,317,678	\$32,178,393	\$43,480,835	\$55,295,037	\$67,578,568	\$81,478,067	\$91,472,984	\$102,378,827	\$114,288,959	\$129,274,514	\$142,583,680	
	\$4,912,637	\$7,588,011	\$10,939,634	\$14,776,616	\$18,800,312	\$22,977,053	\$27,701,859	\$31,100,814	\$34,809,073	\$38,857,566	\$43,953,335	\$48,481,851	
	\$1,444,893	\$2,231,768	\$3,217,539	\$4,348,063	\$5,529,504	\$6,757,957	\$8,147,606	\$9,147,298	\$10,237,963	\$11,428,696	\$12,927,451	\$14,259,368	
	\$8,081,402	\$12,487,900	\$18,018,220	\$24,337,955	\$30,985,221	\$37,844,558	\$45,628,592	\$51,224,871	\$57,332,591	\$64,000,697	\$72,393,728	\$79,852,461	

ANALISIS DE SENSIBILIDAD**(SOLUCION C)**

El análisis de sensibilidad tiene como objetivo evaluar la reacción financiera del proyecto, mediante la modificación de alguna de las variables económico-financieras que lo integran. En este caso, se seleccionó la variable "Tasa de Interés del Préstamo", la cual se modificó de un 28% fija anual (Solución B) a un 33% fija anual, aplicándose al proyecto bajo las mismas condiciones financieras de la "Solución B".

Para llevar al cabo este análisis de sensibilidad, se elaboran los siguientes cuadros de flujo:

- Presupuesto de Inversión
- Programa de Amortización del Préstamo
- Presupuesto de Producción
- Flujo neto de Efectivo

A través de estos, se determinan los siguientes indicadores financieros básicos:

- Tasa Interna de Retorno
- Período de Recuperación de la Inversión

7.1 PRESUPUESTO DE INVERSION

CON FINANCIAMIENTO

HOTEL LORETO PALACE RESORT

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERACION											TOTAL		
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		15	16
	1	2	3														
ORIGINAL DE INVERSIONES (Anexo 8.1.1)	(\$25,707,328)	(\$27,286,722)	(\$27,341,350)														\$33,329
PRÉSTAMO A LARGO PLAZO	\$12,853,664	\$12,853,664	\$6,426,832														
AMORTIZACION A 10 AÑOS DEL PRÉSTAMO A LARGO PLAZO				(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	\$0	\$0		
RESERVAS DEL PERIODO DE INSTALACION (Anexo 7.2)	(\$4,241,709)	(\$8,483,418)	(\$10,604,273)														
NETO DE INVERSIONES AJUSTADO	(\$17,096,373)	(\$22,916,476)	(\$31,518,791)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	\$0	\$0		\$33,329

VERSION

PORT

OPERATIVOS		OPERACION												LÍQUID.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
(\$27,206,722)	(\$27,341,350)														\$33,329,551
\$12,853,664	\$6,426,532														
		(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	\$0	\$0	
(\$6,483,416)	(\$10,604,273)														
(\$22,816,476)	(\$31,518,791)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	\$0	\$0	\$33,329,551

7.2 PROGRAMA DE AMORTIZACION

PRESTAMO A LARGO PLAZO Y PAGO DE INTERESES

AÑO	SALDO A INICIO DE AÑO	INTERESES CAUSADOS	INTERESES PAGADOS	AMORTIZACION	SALDO A FIN DE AÑO
1	\$12,853,664	\$4,241,709	(\$4,241,709)	\$0	\$12,853,664
2	\$25,707,328	\$8,483,418	(\$8,483,418)	\$0	\$25,707,328
3	\$32,134,160	\$10,604,273	(\$10,604,273)	\$0	\$32,134,160
4	\$32,134,160	\$10,604,273	(\$10,604,273)	\$3,213,416	\$28,920,744
5	\$28,920,744	\$9,543,846	(\$9,543,846)	\$3,213,416	\$25,707,328
6	\$25,707,328	\$8,483,418	(\$8,483,418)	\$3,213,416	\$22,493,912
7	\$22,493,912	\$7,422,991	(\$7,422,991)	\$3,213,416	\$19,280,496
8	\$19,280,496	\$6,362,564	(\$6,362,564)	\$3,213,416	\$16,067,080
9	\$16,067,080	\$5,302,136	(\$5,302,136)	\$3,213,416	\$12,853,664
10	\$12,853,664	\$4,241,709	(\$4,241,709)	\$3,213,416	\$9,640,248
11	\$9,640,248	\$3,181,282	(\$3,181,282)	\$3,213,416	\$6,426,832
12	\$6,426,832	\$2,120,855	(\$2,120,855)	\$3,213,416	\$3,213,416
13	\$3,213,416	\$1,060,427	(\$1,060,427)	\$3,213,416	\$0
14	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
15	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
16	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

7.3 PRESUPUESTO DE PRODUCCION

CON FINANCIAMIENTO

HOTEL LORETO PALACE RESORT

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERACIONES						
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10
	1	2	3							
FLUJO ORIGINAL DE PRODUCCION (Ver cuadro 6.1.2)				\$20,349,299	\$24,251,933	\$29,266,390	\$35,064,261	\$41,207,663	\$47,563,137	\$54,661,137
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (Ver cuadro 6.1.2)				\$29,343,115	\$36,312,105	\$45,270,063	\$55,655,548	\$66,590,194	\$77,974,969	\$90,001,137
INTERESES PRESTAMO A LARGO PLAZO (Ver cuadro 7.2)				\$10,604,273	\$9,543,846	\$6,483,418	\$7,422,991	\$6,362,564	\$5,302,136	\$4,241,708
* AMORT. DE INTER. PERIODO DE INSTAL. (Ver cuadro 7.2)				\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940
UTILIDAD AJUSTADA ANTES DE IMPUESTOS				\$16,405,902	\$24,435,319	\$34,453,705	\$45,899,617	\$57,894,690	\$70,339,893	\$84,000,000
ISR 34% Y PTU 10%				\$7,216,597	\$10,751,541	\$15,159,630	\$20,195,632	\$25,473,664	\$30,949,553	\$37,111,111
UTILIDAD NETA AJUSTADA				\$9,187,305	\$13,683,779	\$19,294,075	\$25,703,786	\$32,421,027	\$39,390,340	\$47,200,000
NUEVA AMORTIZACION Y DEPRECIACION (Ver cuadros 6.1.3 y 6.1.4 - *)				\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094
FLUJO NETO DE PRODUCCION AJUSTADO				\$15,437,309	\$19,933,673	\$25,544,168	\$31,953,680	\$38,671,121	\$45,640,246	\$53,150,000

7.3 PRESUPUESTO DE PRODUCCION

CON FINANCIAMIENTO

HOTEL LORETO PALACE RESORT

CEPTO	PRE OPERATIVOS			OPERACION												LIQUID.	
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15		16
	1	2	3														
PRODUCCION				\$20,349,299	\$24,251,933	\$29,268,390	\$35,064,261	\$41,207,663	\$47,583,137	\$54,861,307	\$59,955,722	\$65,559,579	\$71,723,821	\$78,504,488	\$85,963,221		
IMPUESTOS				\$29,343,115	\$36,312,105	\$45,270,063	\$55,655,548	\$66,590,194	\$77,974,969	\$90,971,701	\$100,068,871	\$110,075,758	\$121,083,334	\$133,191,668	\$146,510,834		
BO A LARGO PLAZO				\$10,604,273	\$9,543,848	\$8,483,418	\$7,422,991	\$6,362,564	\$5,302,136	\$4,241,709	\$3,181,282	\$2,120,855	\$1,060,427	\$0	\$0		
PERIODO DE INSTAL.				\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$0	\$0		
ANTES DE IMPUESTOS				\$16,405,902	\$24,435,319	\$34,453,705	\$45,899,617	\$57,894,890	\$70,339,893	\$84,397,052	\$94,554,849	\$105,821,964	\$117,689,967	\$133,191,668	\$146,510,834		
				\$7,218,597	\$10,751,541	\$15,159,630	\$20,195,832	\$25,473,664	\$30,949,553	\$37,134,703	\$41,604,048	\$46,473,664	\$51,783,585	\$58,604,334	\$64,464,767		
TADA				\$9,187,305	\$13,683,779	\$19,294,075	\$25,703,786	\$32,421,027	\$39,390,340	\$47,262,349	\$52,950,604	\$59,148,300	\$65,906,382	\$74,587,334	\$82,048,067		
ON Y DEPRECIACION (+*)				\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$3,917,154	\$3,917,154		
DUCCION AJUSTADO				\$15,437,399	\$19,933,873	\$25,544,169	\$31,953,880	\$38,671,121	\$45,640,434	\$53,512,443	\$59,200,688	\$65,398,384	\$72,158,478	\$78,504,488	\$85,963,221		

OPERACION												LIGLID.
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
\$20,349,299	\$24,251,933	\$29,268,390	\$35,064,261	\$41,207,663	\$47,563,137	\$54,661,307	\$59,955,722	\$65,559,579	\$71,723,821	\$78,504,468	\$85,963,221	
\$29,343,115	\$36,312,105	\$45,270,063	\$55,655,548	\$66,590,194	\$77,974,969	\$90,971,701	\$100,068,871	\$110,075,758	\$121,083,334	\$133,191,668	\$146,510,834	
\$10,604,273	\$9,543,846	\$8,483,418	\$7,422,991	\$6,362,564	\$5,302,136	\$4,241,709	\$3,181,282	\$2,120,855	\$1,060,427	\$0	\$0	
\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$2,332,940	\$0	\$0	
\$16,405,902	\$24,435,319	\$34,453,705	\$45,899,617	\$57,894,690	\$70,339,893	\$84,397,052	\$94,554,649	\$105,621,964	\$117,689,967	\$133,191,668	\$146,510,834	
\$7,218,597	\$10,751,541	\$15,159,630	\$20,195,832	\$25,473,664	\$30,949,553	\$37,134,703	\$41,604,046	\$46,473,664	\$51,783,585	\$58,604,334	\$64,464,787	
\$9,187,305	\$13,683,779	\$19,294,075	\$25,703,786	\$32,421,027	\$39,390,340	\$47,262,349	\$52,950,604	\$59,148,300	\$65,906,362	\$74,587,334	\$82,046,067	
\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$6,250,094	\$3,917,154	\$3,917,154	
\$18,437,388	\$19,933,873	\$25,544,188	\$31,953,980	\$38,671,121	\$45,640,434	\$53,512,443	\$59,200,698	\$65,398,364	\$72,186,478	\$78,504,468	\$85,963,221	

7.4 FLUJO NETO DE EFECTIVO**CON FINANCIAMIENTO****HOTEL LORETO PALACE RESORT**

CONCEPTO	PREOPERATIVOS			OPERATIVOS					
	CONSTRUCCION		INSTALACION	OPERACIONES					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
FLUJO NETO DE INVERSIONES AJUSTADO	(\$17,095,373)	(\$22,916,476)	(\$31,518,791)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)
FLUJO NETO DE PRODUCCION AJUSTADO				\$15,437,399	\$19,933,873	\$25,544,169	\$31,953,880	\$38,671,121	\$45,640,434
FLUJO NETO DE EFECTIVO	(\$17,095,373)	(\$22,916,476)	(\$31,518,791)	\$12,223,983	\$16,720,457	\$22,330,753	\$28,740,464	\$36,457,706	\$42,427,018

7.4 FLUJO NETO DE EFECTIVO

CON FINANCIAMIENTO

HOTEL LORETO PALACE RESORT

CONCEPTO	PREOPERATIVOS		OPERACION													
	CONSTRUCCION		INSTALACION	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
	1	2	3													
UJO NETO DE INVERSIONES AJUSTADO	(\$17,095,373)	(\$22,916,476)	(\$31,516,791)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	\$0	\$0
UJO NETO DE PRODUCCION AJUSTADO				\$15,437,399	\$19,933,673	\$25,544,169	\$31,953,880	\$38,671,121	\$45,640,434	\$53,512,443	\$59,200,696	\$65,396,394	\$72,156,476	\$78,504,466	\$85,963,221	
UJO NETO DE EFECTIVO	(\$17,095,373)	(\$22,916,476)	(\$31,516,791)	\$12,223,983	\$16,720,457	\$22,330,753	\$28,740,464	\$35,457,705	\$42,427,018	\$50,299,027	\$55,987,282	\$62,184,978	\$68,943,080	\$76,504,466	\$85,963,221	

ACTIVO

PORT

ESTACION	OPERACION											TOTAL	
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		15
31,518,791	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	(\$3,213,416)	\$0	\$0	\$33,329,551
	\$15,437,399	\$19,933,873	\$25,544,169	\$31,953,800	\$38,671,121	\$45,640,434	\$53,512,443	\$59,200,698	\$65,398,394	\$72,156,476	\$78,504,488	\$85,963,221	
31,518,791	\$12,223,983	\$18,720,487	\$22,330,753	\$28,740,484	\$35,457,705	\$42,427,018	\$50,299,027	\$55,987,282	\$62,184,978	\$68,943,080	\$78,504,488	\$85,963,221	\$33,329,551

7.5 INDICADORES FINANCIEROS

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

AÑO	FLUJO NETO	FACTOR 30%	ACTUALIZADO	FACTOR 35%	ACTUALIZADO
1	(\$17,095,373)	0.7692	(\$13,150,287)	0.7407	(\$12,663,239)
2	(\$22,916,476)	0.5917	(\$13,560,045)	0.5487	(\$12,574,198)
3	(\$31,518,791)	0.4552	(\$14,346,286)	0.4064	(\$12,810,564)
4	\$12,223,983	0.3501	\$4,279,956	0.3011	\$3,680,253
5	\$16,720,457	0.2693	\$4,503,305	0.2230	\$3,728,888
6	\$22,330,753	0.2072	\$4,626,401	0.1652	\$3,688,933
7	\$28,740,464	0.1594	\$4,580,262	0.1224	\$3,516,879
8	\$35,457,705	0.1226	\$4,346,741	0.0906	\$3,213,960
9	\$42,427,018	0.0943	\$4,000,851	0.0671	\$2,848,647
10	\$50,299,027	0.0725	\$3,648,598	0.0497	\$2,501,623
11	\$55,987,282	0.0558	\$3,124,011	0.0368	\$2,062,514
12	\$62,184,378	0.0429	\$2,569,103	0.0273	\$1,696,994
13	\$68,943,060	0.0330	\$2,276,287	0.0202	\$1,393,643
14	\$78,504,488	0.0254	\$1,993,827	0.0150	\$1,175,498
15	\$85,963,221	0.0195	\$1,679,432	0.0111	\$953,468
16	\$33,329,551	0.0150	\$500,882	0.0082	\$273,835
TOTALES			\$1,173,038		(\$7,312,768)

A) TASA INTERNA DE RETORNO

$$\text{TIR} = \frac{\$1,173,038}{\$1,173,038 + \frac{\$7,312,768}{1 + \text{TIR}} \times 5 + 30} = 30.69\%$$

B) PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

$$\text{PRI} = \text{AÑO } 7$$

Una vez concluido el Análisis de Sensibilidad del Proyecto, considerando una tasa de interés del 33% fija anual sobre el préstamo (SOLUCION C), se han determinado los siguientes indicadores básicos:

La Tasa Interna de Retorno obtenida es del 30.69%, misma que comparada con la tasa vigente de los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES, 22% promedio, febrero 97) es considerablemente superior; y aunque resultó un poco inferior a la TIR obtenida en la "Solución B", se considera aún muy rentable, y además le brinda al inversionista la seguridad de contar con un amplio margen de éxito, ante la posible variación de los factores macroeconómicos que pueden afectar al Proyecto de Inversión.

El Período de Recuperación de la Inversión obtenido ocurre también en el año 7 del proyecto; es decir, en lo que se refiere a este indicador, no existe ninguna afectación, con respecto a las Soluciones "A y B" si se considera una tasa de interés del préstamo de un 33% anual.

EVALUACION SOCIO - ECONOMICA

Sin lugar a duda, la Evaluación Financiera (analizada en el Capítulo VI) constituye un factor esencial para la implantación o no de cualquier Proyecto de Inversión; sin embargo, no es la única evaluación que debe llevarse al cabo antes de la autorización y puesta en marcha de cualquier proyecto, ya que es muy importante estudiar y analizar los beneficios sociales y económicos que traerá consigo.

Es por ello, que el presente capítulo tiene como finalidad dar a conocer los beneficios sociales y económicos que generará la implantación del "Loreto Palace Resort".

8.1 EVALUACIÓN SOCIOECONOMICA DEL PROYECTO

En la área socioeconómica, la puesta en marcha del presente proyecto traerá consigo, entre otras, las siguientes ventajas:

- Aumento en la Oferta Turística Estatal: lo que permitirá satisfacer un mercado regional hasta ahora insatisfecho.

- Creación de Múltiples Empleos: durante la etapa de construcción e instalación del hotel (los tres primeros años del proyecto), intervendrán alrededor de 500 empleos indirectos; a partir de la operación del hotel (a partir del cuarto año del proyecto) se crearán aproximadamente 225 empleos directos, es decir, 225 familias beneficiadas, de las cuales el 80% serán habitantes originarios del Estado de Baja California Sur

- Captación de Divisas: debido a que más del 70% de los visitantes serán extranjeros (principalmente de E.U.A y Canadá) se captarán dólares y otras divisas que fomentaran el desarrollo económico del Estado y del País en general.

- Creación de Nuevas Empresas: la puesta en operación del hotel impulsará y promoverá la creación e instalación de nuevas empresas y negocios del ramo turístico y de servicios en general (como son restaurantes, comercios, supermercados, centros de entretenimiento, etc) lo cual permitirá, además de nuevos empleos, una mayor entrada de divisas por estos conceptos

- Difusión Internacional de la Cultura del País: el Loreto Palace Resort, al constituir una excelente y atractiva propuesta de hospedaje para los visitantes de Norte y Sudamérica, Europa y del resto del mundo, permitirá ser el medio de atracción a través del cual el visitante internacional conozca las costumbres y tradiciones de nuestro país.

B.2 ESTADISTICA DE EMPLEOS EN LA ACTIVIDAD TURISTICA

El siguiente cuadro muestra el número de empleos ocupados en la actividad turística en México (incluye la rama de hoteles y restaurantes) y la evolución que ha sufrido en los últimos años.

CONCEPTO	1993	1994	1995
EMPLEOS DIRECTOS	605,813	607,556	637,934
EMPLEOS INDIRECTOS	1,514,533	1,518,890	1,594,835
TOTAL EMPLEOS	2,120,346	2,126,446	2,232,768

Fuente: Secretaría de Turismo, 1996

Como se puede observar, el sector turístico constituye una importante plataforma de la economía nacional, a través de la creciente generación de empleos, que ha aumentado año con año. En el presente proyecto, la creación de empleos directos e indirectos, es una razón más que lo favorece e impulsa hacia el éxito.

Por todo lo anterior, la realización del presente proyecto no sólo beneficiará a los habitantes de Loreto y del Estado completo de B.C.S., donde se fomentará e impulsará el desarrollo socioeconómico de la región, sino también a la Infraestructura Turística Nacional, aumentando la Oferta Hotelera de Gran Turismo, y a la Economía Nacional en General, permitiendo la entrada de divisas.

Tabla de Servicios Ofrecidos por Categoría

Services Offered by Category

SERVICIO/SERVICE	1*	1*	2*	3*	2*	1*
Recepcion / Reception	+	+	+	+	+	+
Estimulos / Lobbies	+	+	+	+	+	+
Estacionamiento / Parking lot	+	+	+	+	+	+
Instalacion Privada Ampara - Big Private Room	+	+	+	+	+	+
Instalacion Privada Mediana - Medium Private Room	+	+	+	+	+	+
Instalacion Privada Pequena - Small Private Room	+	+	+	+	+	+
Closet en Instalacion - Closet in the Room	+	+	+	+	+	+
Baño en Instalacion - Bathroom in the Room	+	+	+	+	+	+
Mobiliario Sencillo - Simple Furniture	+	+	+	+	+	+
Mobiliario de Calidad Comercial - Commercial style furniture	+	+	+	+	+	+
Mobiliario de Diseño Exclusivo - Exclusive designed furniture	+	+	+	+	+	+
Aire Acondicionado - Air Conditioning	+	+	+	+	+	+
Televisor / Television	+	+	+	+	+	+
Antena Parabolica o Cable - Cable T.V. or Parabolic Antenna	+	+	+	+	+	+
Telefono en Instalacion - Telephone in the Room	+	+	+	+	+	+
Telefono General / Public Telephone	+	+	+	+	+	+
Servicio Para Desplazamientos - Airport Facilities	+	+	+	+	+	+
Lavanderia y Limpieza - Laundry and Dry Cleaning	+	+	+	+	+	+
Servicio a Cuartos - Room Service	+	+	+	+	+	+
Mañanero / Babysitter	+	+	+	+	+	+
Servicio Medico - Medical Service	+	+	+	+	+	+
Cobro Individual de Seguridad - Individual Satisfaction Boxes	+	+	+	+	+	+
Caja de Seguridad General / General Satisfaction Boxes	+	+	+	+	+	+
Cambio de Moneda - Money Exchange	+	+	+	+	+	+
Sistema de Reservas - Reservation System	+	+	+	+	+	+
Servicio de Comed. Post Oficina	+	+	+	+	+	+
Restaurante de Espectaculos - Gourmet Restaurant	+	+	+	+	+	+
Restaurante-Casetera - Restaurant-Caseteria	+	+	+	+	+	+
Bar - Bar	+	+	+	+	+	+
Casino, Nochebuena o Simlar - Casino or Simlar	+	+	+	+	+	+
Salon de Banquetes y Convenciones / Banquet and Convention Facilities	+	+	+	+	+	+
Alberca / Pool	+	+	+	+	+	+
Compras / Gift	+	+	+	+	+	+
Cancha de Tenis / Tennis Courts	+	+	+	+	+	+
Area de Juegos de Mesa e Interiores / Children Playground and Games	+	+	+	+	+	+
Oficina Compras - Store	+	+	+	+	+	+
Agencia de Viajes - Travel Agency	+	+	+	+	+	+



Características de los Servicios según Categorías

TIEMPO COMPARTIDO

Establecimientos que a través de un contrato le concede a una persona el uso de cierta unidad de hospedaje, durante un periodo específico, a intervalos previamente establecidos. La unidad de hospedaje generalmente está conformada por una o más habitaciones, baño, estancias con o sin comedor y cocina. Ofrecen generalmente los servicios otorgados en un hotel como: servicio de camaristas, alimentos y bebidas, recepción, áreas recreativas y/o deportivas, etc.

SHARED UNITS

These establishments offer the use of a lodging unit for a specific period of time (stated under contract). The unit usually has one or more bedrooms, bathroom, living room, with or without dining room and kitchen. They usually have hotel style services like: maids, food and beverages, reception, sports and recreational areas, etc.



CASAS DE HUÉSPEDES

Establecimientos que ofrecen la renta de cuartos, ya sea en forma individual o compartido. Baño de uso general comúnmente no proporcionan suministros de baño, al cambio de paños generalmente es semanal, el servicio de alimentos es mediante horarios establecidos y con menú de tipo casero. Se agrupan dentro de estas características a aquellos establecimientos denominados Posadas Familiares, Posada, Hostería, Hospedaje y Alojamiento.

BUNGALOWS

Establecimientos conformados por varias unidades de hospedaje aisladas pero dentro de una misma área. Cada unidad de hospedaje cuenta con una o más habitaciones, baño, estancia, comedor y cocina con utensilios de cocina, se ofrece el servicio de cambio de paños y limpieza de la unidad. Se ubican generalmente en zonas de temperaturas cálidas.

CUARTOS AMUEBLADOS

Establecimientos que ofrecen en renta habitaciones amuebladas, sin contar con servicios tipo hotel.

CAMPAMENTOS

Establecimientos que ofrecen la renta de espacios delimitados para la instalación de casas de campaña y renta de las mismas. Se ofrece el servicio de electricidad, agua potable, sanitarios comunes, áreas de fogata, recreativas y deportivas, asadores, comedores rústicos, en algunos casos con local de venta de víveres.

SUITES

Establecimientos que ofrecen la renta de unidades de hospedaje conformadas por una o más habitaciones, baño, estancia con o sin comedor y cocina. Ofrecen generalmente los servicios otorgados en un hotel como servicio de camaristas, alimentos y bebidas, recepción, etc.

CASAS

Casa habitación ubicada en zonas turísticas, las cuales se ofrecen en renta por días, semanas o meses y que normalmente no ofrecen servicios tipo hotel.

TRAILER PARK

Establecimientos que ofrecen la renta de espacios delimitados para el estacionamiento de casas rodantes. Se ofrece el servicio de electricidad, agua potable, baños comunes, asadores, comedores rústicos y recepción, en algunos casos cuentan con local de venta de víveres y áreas recreativas y/o deportivas.

BOARDING HOUSES

These establishments offer rooms for rent, individually or shared. The bathroom is shared and generally there are no supplies. Linen change is weekly, the food is served on a scheduled basis and it is home style food. Among these establishments are Family Lodgings, Lodges, Inns, etc.

BUNGALOWS

These establishments are lodging units within a space. Each unit has one or more rooms, bathroom, living room, dining room and kitchen with utensils, when change and unit cleaning is offered. They are usually located in hot weather areas.

FURNISHED ROOMS

These establishments offer furnished rooms for rent. They have no hotel type services.

CAMPS

These establishments offer limited spaces for rent where you can install your camp. You will find electricity, drinking water, bathroom, camping areas, recreational and sports area, roaster, rustic dining tables, and sometimes they sell food supplies.

SUITES

These establishments offer lodging units for rent having one or more bedrooms, bathroom, living room with or without dining room and kitchen. They usually have hotel type services like maids, food and beverages, receptionist, etc.

HOUSES

Houses for rent by the day, week or month, they are located in the touristical areas and they do not offer hotel type services.

TRAILER PARKS

These establishments rent spaces where you can park your trailer. There are services like electricity, drinking water, shared bathroom, roaster, rustic dining tables, and reception, sometimes they sell food supplies, and they have recreational and sports areas.



Características de los Servicios Según Categorías

G.T.-GRAN TURISMO*

Establecimiento que provee de alimentación en uno o varios restaurantes o cafeterías, restaurante de escalecidades, cuenta con uno o varios bares con música y entretenimiento, centro nocturno o similar, uno o varios salones de banquetes y convenciones, servicio de almuerzo a la habitación las 24 hrs., áreas recreativas o centro recreativo dentro de su ubicación, varios tipos de locales comerciales, personal operativo de supervisión y operativo bilingüe (Inglés - Español), personal de servicio y atención al huésped las 24 hrs., perfectamente uniformado, su mobiliario, decoración, instalaciones y suministros son de diseño exclusivo y de calidad selecta.

C.E.-CLASE ESPECIAL*

Establecimientos que por su ubicación, arquitectura, tipo y número de servicios o valor histórico no pueden ser contemplados en las categorías anteriores, sin embargo por sus características especiales representan un atractivo para el turista.

Es así que se pueden encontrar establecimientos de Clase Especial que por su belleza arquitectónica o por su valor histórico se encuentran protegidos e inventariados por el Instituto Nacional de Antropología e Historia, considerados Monumentos Coloniales, o en su caso, establecimientos que en su conjunto ofrecen un mayor número de servicios que los contemplados en la categoría de Gran Turismo.

S.C.-SIN CLASIFICAR*

Establecimientos que no pudieron ser clasificados en su momento por la Secretaría, por lo tanto se desconoce la calidad y número de servicios que se ofrecen. En este caso se recomienda solicitar información directamente al establecimiento, tomados como referencia la categoría con la cual se promociona y la tabla de servicios ofrecidos por categoría de la página 16.

VILLAS Y CABAÑAS

Establecimientos conformados por varias unidades de hospedaje aisladas pero dentro de una misma área. Cada unidad de hospedaje cuenta con una o más habitaciones, baño, estancía, comedor y cocina con utensilios de cocina, se ofrece el servicio de cambio de sábanas e limpieza de la unidad. Se ubican generalmente en zonas de temperaturas bajas.

APARTAMENTOS

Inmuebles que ofrecen en varias unidades de hospedaje conformadas regularmente por recámara, cocina, estancía, comedor y baño, estas pueden estar amuebladas o no. Sin contar con servicios tipo hotel.

G.T.-GRAND TOURISM*

This establishment provides several restaurants, caterias, gourmet restaurants, one or more bars with entertainment and music, casino or similar, one or more banquet and conventions facilities, food service to the rooms, 24 hours, recreational areas of executive center (depending on its location), stores, bilingual staff (English - Spanish), service staff and attention to the public, 24 hours, the furniture, decorations, installations and supplies are selected and exclusively designed.

C.E.-SPECIAL CATEGORY*

This establishment cannot be classified under the above categories because they have special features (ie. location, architecture, type and number of services, or historical value, however, these special features are an attraction for the tourist.

Some of these establishments are protected by the Anthropology and History National Institute, since they are considered colonial monuments, or in the other hand, establishments that offer more services than the other categories.

S.C.-WITHOUT CLASSIFICATION*

This establishment were not classified by the Tourism Department, therefore, the quality and type of services they have are unknown. It is recommended to get information directly from the establishment, using as a reference the category they are promoting and the "services offered by category table" on page 16.

COUNTRY HOUSES AND CABINS

These establishments are lodging units within a source. Each unit has one or more rooms, bedroom, living room, dining room and kitchen with utensils, linen change and unit cleaning is offered. They are usually located in cold weather areas.

APARTMENTS

These lodging units usually have bedroom, kitchen, living room, dining room and bathroom, they can be furnished or unfurnished. Hotel type services are not available.



Características de los Servicios Según Categorías

Characteristics of The Services by Categories

★ "UNA ESTRELLA"

Establecimiento que provee al huésped de alojamiento únicamente, sus servicios se limitan a cambio de biancos y limpieza de la habitación diariamente. Baño privado en cada habitación con regadera, lavabo y sanitario, o sus muebles son sencillos, su personal de servicio se limita a la limpieza de cuartos.

★★ "DOS ESTRELLAS"

Establecimiento que provee al huésped de alojamiento, cuenta con cafetería a horas determinadas, limpieza en la habitación, cambio de biancos y toallas diario, sus muebles son sencillos, su personal de servicio y atención al huésped se limita a la atención de limpieza en cuartos y recepción del huésped.

★★★ "TRES ESTRELLAS"

Establecimiento que provee al huésped de alojamiento, cuenta con servicio de restaurante-cafetería. Generalmente de 7 a.m. a 11 p.m., sus muebles y decoración son de tipo comercial, su personal de servicio y atención al público es el necesario en algunos casos bilingüe estos últimos.

★★★★ "CUATRO ESTRELLAS"

Establecimiento que provee alimentación en restaurante-cafetería, cuenta con bar, servicio de alimentos a las habitaciones, mínimo de 16 horas, facilidades de banquetes, personal Directivo y supervisor bilingüe (Inglés-Español), personal de servicio uniformado, cambio diario de biancos y suministros de baño, su mobiliario y decoración es de calidad comercial.

★★★★★ "CINCO ESTRELLAS"

Establecimiento que provee de alimentación en uno o varios Restaurantes o Cafeterías, cuenta con Bar con música y entretenimiento, servicio de alimentos a las habitaciones durante 16 horas, locales comerciales, áreas recreativas, salón de banquetes y convenciones, Personal Directivo, de supervisión y operativo bilingüe (Inglés - Español), personal de servicio y atención al huésped las 24 horas del día, perfectamente uniformado, su mobiliario acabados e instalaciones son de calidad selecta.

★ "ONE STAR"

This type of establishment provides lodging only, its services are: linen change and room cleaning every day, private bathroom with a shower, washbowl and toilet, the furniture is simple, they only have staff to clean the rooms.

★★ "TWO STARS"

This type of establishment provides lodging, cafeteria, room cleaning, linen and towels change every day, the furniture is simple, they have staff to clean the rooms and receptionists.

★★★ "THREE STARS"

This type of establishment provides lodging, restaurant, cafeteria usually open from 7 a.m. to 11 p.m., the furniture and decorations are of a commercial style, the staff sometimes is bilingual.

★★★★ "FOUR STARS"

This establishment has a restaurant, cafeteria and bar with room service during 16 hours as minimum, banquet facilities, bilingual managers and controllers staff (English-Spanish), uniformed staff, linen change and bathroom supplies daily, the furniture and decoration is of a commercial quality.

★★★★★ "FIVE STARS"

This establishment has one or more restaurants, cafeterias, bar with entertainment and music, food service to the rooms during 16 hours, stores, recreational areas, banquet and convention facilities, Bilingual staff (English-Spanish), service staff and attention to the public 24 hours, the furniture, decorations and installations are selected.



ANEXOS

DESCRIPCION DE ANEXOS :

- * CARACTERISTICAS DE LOS SERVICIOS SEGUN LAS CATEGORIAS
- * TABLA DE SERVICIOS OFRECIDOS POR CATEGORIA
- * PUBLICACION PERIODICO "EL UNIVERSAL" DEL 5 DE JUNIO DE 1996.
CONCURSO PARA LA COMPRA-VENTA DE TERRENOS POR FONATUR

CONCLUSIONES

La implantación del "Loreto Palace Resort", generará importantes beneficios en lo que a creación de empleos se refiere, utilizando tanto mano de obra calificada como no calificada. Algunas estadísticas en materia turística indican que la industria hotelera genera, en promedio, de 1.1 a 1.5 empleos directos por habitación existente. Nuestro proyecto no es la excepción, ya que dará origen a 225 empleos directos, una vez iniciada la etapa de operación.

La puesta en marcha del proyecto traerá beneficios también a la localidad, estimulando a la actividad comercial y logrando así la integración de una estructura económica regional, donde se verán beneficiados industrias, comercios y transportes; asimismo, motivará la creación y desarrollo de los servicios que se ofrecen en el Municipio y sus alrededores, beneficiando con ello a los turistas que acuden al Estado y, primordialmente, a los habitantes de la comunidad de Loreto.

Además, la participación de FONATUR mediante la instrumentación y aplicación de acciones que promueven la inversión turística, con especial enfoque en Loreto, asegura que la implementación del proyecto "Loreto Palace Resort", como ya mencionamos, es una alternativa para el mejoramiento y desarrollo de la economía de la localidad de Loreto, y en general del Estado de Baja California Sur, ya que aumentarían las oportunidades de empleo así como la cantidad y calidad de los servicios que se ofrecen a los visitantes, tanto nacionales como extranjeros.

Finalmente, debemos reflexionar lo siguiente: el turismo constituye un sector de gran importancia en la economía nacional de México, ya que además de generar los beneficios de cualquier otra rama económica, fomenta en gran medida la captación de divisas. Debido a esto, es muy importante estimular e impulsar el desarrollo de la industria hotelera, ya que ésta puede contribuir a la recuperación económica de nuestro país, que es imprescindible en la actualidad.

Por todo lo anterior, este trabajo de investigación pretende constituir una valiosa aportación en dos sentidos: el primero, en cuanto a la actualidad y trascendencia del tema, y el segundo en cuanto a la calidad de su contenido.

BIBLIOGRAFIA

(EN ORDEN ALFABETICO, SEGUN AUTOR - FECHA PUBLICACION)

EL UNIVERSAL, El Gran Diario de México - Publicación de FONATUR del 5 Junio 1996, Primera Sección, México 1996.

FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO Criterios Básicos de Diseño para un Hotel de 5 Estrellas, Fideicomiso del Sector Turismo en Nacional Financiera, SNC, México 1993

FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO El Turismo en México: Una Inversión del más Alto Potencial, (Boletín), México 1994.

FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO Dos Décadas en Desarrollo, Una Inversión hacia un Nuevo Siglo, (Boletín), México 1994.

FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO Panel Aeropuerto, Gerencia de Estadística Turística, México 1995.

FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO Barómetro Turístico, Gerencia de Estadística Turística, México 1995.

FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO La Modernización de México a través del Turismo. Evolución de los Centros FONATUR (Los Cabos, Diciembre 1988 - Agosto 1994), México 1995.

FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO La Modernización de México a través del Turismo. Evolución de los Centros FONATUR (Loreto, Diciembre 1988 - Agosto 1994), México 1995.

GRUPO SITUR Investment Proposal - Continental Plaza Hotel and Resorts (WTC Guadalajara), México 1995.

SANCHEZ García, Irma Beatriz TESIS: Factibilidad para Desarrollar un Proyecto Hotelero con Categoría 4 Estrellas en Tequisquiapan, Qro., Escuela Superior de Turismo, IPN, México 1991.

SECRETARIA DE TURISMO Manual de Información Turística de Baja California, México 1992.

SECRETARIA DE TURISMO Indicadores de la Actividad Turística en México (Folleto del Turismo en México), México 1994.

SECRETARIA DE TURISMO Indicadores de la Actividad Turística (Enero - Septiembre 1995), Unidad de Política Turística, México 1995.

SECRETARIA DE TURISMO Guía Oficial de Hospedaje en México 1996 - 1997, Noriega Editores, 2da Edición, México 1996.

****** Obtención de Información Financiera y Operativa directamente del Hotel Hacienda Jurídica, en Querétaro, Qro., a través de folletos, documentos diversos, entrevistas personales, observación física y otras técnicas aplicadas.