

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

“La factibilidad de invertir en un hotel de 80 habitaciones en la zona oriente de Morelia.”

Autor: Jaime Piña Chagoya y Mauricio Pérez Gutiérrez

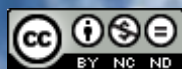
**Tesina presentada para obtener el título de:
Lic. en Contador Público [sic]**

**Nombre del asesor:
Arturo Torres Fernandez**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA, A.C.
Escuela de Contabilidad y Administración

**“LA FACTIBILIDAD DE INVERTIR EN UN HOTEL DE 80
HABITACIONES EN LA ZONA ORIENTE DE MORELIA”**

TESINA PROFESIONAL

Que para obtener el título de:
CONTADOR PUBLICO

Presentan:

JAIME PIÑA CHAGOYA
MAURICIO PEREZ GUTIERREZ

ING. ARTURO TORRES FERNANDEZ

93
ZAVALA



T716

lia, Mich.

Mayo de 1993



UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA, A.C.
Escuela de Contabilidad y Administración

**“LA FACTIBILIDAD DE INVERTIR EN UN HOTEL DE 80
HABITACIONES EN LA ZONA ORIENTE DE MORELIA”**

TESINA PROFESIONAL

Que para obtener el título de:
CONTADOR PÚBLICO
CAMPUS SANTA MARÍA

Presentan:

JAIME PIÑA CHAGOYA
MAURICIO PEREZ GUTIERREZ

Asesor: ING. ARTURO TORRES FERNANDEZ

Morelia, Mich.

Mayo de 1993

INDICE GENERAL



	PAGINA	
I.-	INTRODUCCION	
	1. ANTECEDENTES	1
	2. OBJETIVO DEL PROYECTO	2
	3. JUSTIFICACION DEL PROYECTO	3
II.-	ESTUDIO DE MERCADO	
	1. DESCRIPCION DE SERVICIOS A OFRECER	4
	2. CORRIENTE TURISTICA	5
	2.1 AFLUENCIA TURISTICA	5
	2.2 PROCEDENCIA DEL TURISMO NACIONAL QUE VISITA MICHOACAN	6
	2.3 PROCEDENCIA DEL TURISMO EXTRANJERO QUE VISITA MICHOACAN	7
	2.4 ACTIVIDAD DEL TURISMO	7
	2.5 MEDIOS DE TRANSPORTE	8
	2.6 MOTIVACION DEL TURISMO	8
	2.7 ESTANCIA PROMEDIO	9
	2.8 DISTRIBUCION DEL GASTO	9
	2.9 AREA DE MERCADO	10
	3. ANALISIS DE LA DEMANDA	11
	3.1 DEMANDA ACTUAL	12
	3.2 DEMANDA FUTURA	12
	4. ANALISIS DE LA OFERTA	13
	4.1 OFERTA ACTUAL	14
	4.2 OFERTA REGIONAL	16
	5. BALANCE OFERTA-DEMANDA	19
	6. COMERCIALIZACION Y PRECIOS	20
	6.1 PROMOCION Y PUBLICIDAD	20
	6.2 ATRACTIVOS TURISTICOS	20
	6.3 PRECIOS	20
	7. CONCLUSION DEL ESTUDIO DE MERCADO	21

III.- ESTUDIO TECNICO

1.	MEMORIA DESCRIPTIVA	22
2.	DESCRIPCION DEL PROYECTO	23
3.	UBICACION DEL PROYECTO	24
4.	DISPONIBILIDAD DE INSUMOS Y SERVICIOS	25
5.	TAMAÑO DE LA EMPRESA	25
6.	REQUERIMIENTOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL HOTEL	26
6.1	REQ. DE EQUIPO	26
6.2	REQ. DE EQUIPO DE TRANSPORTE	29
6.3	REQ. DE MANO DE OBRA Y PERSONAL	29
6.4	REQ. DE INSUMOS Y SERVICIOS	31
6.5	REQ. DE TERRENO Y CONSTRUCCION	32
7.	PRESUPUESTOS DE INVERSION	33
7.1	OTROS EQUIPOS FIJOS	33
7.2	ESTUDIOS Y DISEÑOS	33
7.3	LICENCIAS Y PERMISOS	33
7.4	EQUIPO DE OPERACION	34
7.5	MOBILIARIO Y DECORACION	35
7.6	CAPITAL DE TRABAJO	37
7.7	GASTOS DE PRE APERTURA	37
7.8	RESUMEN DEL PRESUPUESTO GENERAL	38
7.9	DESHECHOS Y CONTAMINACION	39
7.10	ORGANIGRAMA	40
7.11	CONCLUSION TECNICA	41

IV. ESTUDIO FINANCIERO

1.- ASPECTOS FINANCIEROS	42
2.- FINANCIAMIENTO	43
3.- TABLA DE AMORTIZACIONES	45
4.- PROGRAMA DE DISPOSICIONES	49
5.- PROGRAMA DE EROGACIONES DEL PROYECTO	50
6.- PRESUPUESTO DE INGRESOS	51
7.- PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS	53
7.1 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	54
8.- BALANCE GENERAL	55
9.- ESTADO DE RESULTADOS	56
10.- FLUJO DE EFECTIVO	57
11.- PERIODO DE RECUPERACION DE LAS INVERSIONES (PRI)	58
12.- TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	59
13.- BASE PARA LA DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	60
14.- PUNTO DE EQUILIBRIO	61
15.- INDICADORES FINANCIEROS	62
16.- CONCLUSION DEL ANALISIS FINANCIERO	63
17.- ANALISIS DE SENSIBILIDAD	66
17.1 NUEVO ESTADO DE RESULTADOS	67
17.2 NUEVA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	68
18.- CONCLUSION FINAL	69
ANEXOS	
- MORELIA PATRIMONIO DE LA HUMANIDAD	71
- COMPARATIVO DE RAZONES FINANCIERAS	72
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO	78
- S.A.R.	82
- LOS NUEVOS PESOS EN ESTE AÑO	86
CITAS TEXTUALES	88
BIBLIOGRAFIA.	89

I. INTRODUCCION

1. ANTECEDENTES

Como punto de partida se cree conveniente mencionar algunos términos para de esta manera tenerlos en mente durante el desarrollo de este trabajo.

"El turismo es una fuerza cultural, económica y social cuyo impacto en todos los sectores de la sociedad es reconocido universalmente, ya que pone en contacto personas de formación y niveles de vida diferentes, estrechando relaciones, rechazando prejuicios y anulando arrogancias".¹

"El producto turístico esta conformado por el conjunto de bienes y servicios que se ofrecen al mercado para un confort material o espiritual en forma individual o en una gama muy amplia de combinaciones resultantes de las necesidades, requerimientos o deseos de un consumidor al que llamamos turista".²

Dada la problemática actual por la insuficiencia hotelera y la creciente tendencia en la afluencia turística en el estado de Michoacán, se hace latente la necesidad de inversión en instalaciones turísticas y hoteleras.

En los últimos años la afluencia turística ha tenido un incremento considerable, según datos obtenidos de la Secretaría de Turismo, dicho incremento ha sido más significativo que la inversión en la infraestructura hotelera.

Por lo anterior se presenta una demanda insatisfecha, misma que sólo podrá ser cubierta existiendo inversiones adicionales encausadas al turismo.

Por lo antes descrito nace la inquietud de realizar un proyecto de inversión y planificación financiera que pueda satisfacer en una parte la demanda turística actual en nuestro estado, así como la que se presentará en un futuro.

1 Fabio Cárdenas Tabares. Comercialización del Turismo. Trillas. México 1982, p.48

2 Id; Producto Turístico. Trillas. México 1983, p.15

1. JUSTIFICACION DEL PROYECTO

En la actualidad la actividad turística presenta una serie de características que le sitúan favorablemente en relación a otras actividades económicas. Entre estas características destacan las siguientes:

2. OBJETIVO DEL PROYECTO

Proyectar la inversión de un hotel de 80 habitaciones dobles en la zona oriente de Morelia, a fin de determinar su factibilidad técnica, económica y financiera.

La actividad turística tiende a integrarse en mayor medida que otras actividades a un desarrollo regional armónico. Es por las características de esta actividad que contribuye al desarrollo regional a través de su capacidad de producir alimentos, artesanías, servicios, etc.

En Morelia la actividad turística ha sido impulsada considerablemente en los últimos años. Debido principalmente al aprovechamiento y explotación de los recursos naturales y culturales, arquitectónicos, históricos y culturales existentes.

Además la infraestructura implementada en los últimos años, como son: la construcción del Aeropuerto Internacional, Carretera vía Morelia (México-Morelia-Morelia), Carretera México-Quadalajara (la cual conecta al estado), Centro de Convenciones, Tercer Terreno, Servicio de Televisión, Centros Comerciales, financieros, etc., han incrementado las actividades culturales y turísticas a nivel nacional e internacional y por ende al turismo en la Ciudad de Morelia.

3. JUSTIFICACION DEL PROYECTO

En la actualidad la actividad turística presenta una serie de características que le sitúan favorablemente en relación a otras actividades económicas, entre estas características destacan las siguientes:

- a) La actividad turística demanda intensivamente del factor productivo, la mano de obra en el país.
- b) La inversión necesaria para crear un empleo en la Industria Turística es considerablemente menor que en la Industria y en el Transporte.
- c) La aportación de divisas y la generación de empleos.
- d) La actividad turística tiende a integrarse en mayor medida que otras actividades a un desarrollo regional armónico. En vez de constituirse en actividades de enclave, son actividades que estimulan el desarrollo regional a través de su demanda de productos alimenticios, artesanías, servicios, etc.

En Michoacán la actividad turística ha sido impulsada considerablemente en los últimos años, debido principalmente al aprovechamiento y explotación de los recursos naturales, y sus atractivos; arquitectónicos, históricos y culturales existentes.

Además la infraestructura implementada en los últimos años, como son: la construcción del Aeropuerto Internacional, Carretera via corta (México-Maravatio-Morelia), Carretera México-Guadalajara (la cual conecta al estado), Centro de Convenciones, Tren Tarasco, Servicio de Televisión, Centros Comerciales, Financieros, etc., han incrementado las actividades culturales y científicas a nivel Nacional e Internacional y por ende el Turismo en la Ciudad de Morelia.

II. ESTUDIO DE MERCADO

1. DESCRIPCION DE SERVICIOS A OFRECER

El conjunto de servicios que se contemplan dentro del proyecto fueron estudiados de acuerdo a las necesidades que requiere el turismo nacional y extranjero que visita el estado de Michoacán, (ya sean éstos gente de paso, turismo o negocios). Estas necesidades se detectaron por medio de estadísticas y de acuerdo a estratos económicos de los visitantes.

Los servicios que ofrecerá el Hotel, X, S.A., será un hospedaje de primera en habitaciones cómodas y confortables, dotadas de las instalaciones y servicios necesarios para una buena atención, como son: alberca, baño completo, teléfono, televisión, música ambiental, información impresa y servicio de servi-bar, todo esto junto con muebles, ropa de cama y baño, así como los terminados del inmueble serán de primera calidad.

Debido a que el Hotel estará incrustado en un lugar que cuenta con la infraestructura de servicios completos, éste no tendrá dentro de sus instalaciones restaurante bar, lo cual reducirá gradualmente el costo por habitación y por esto estará ubicado dentro de los hoteles de 3 estrellas.

LOS SERVICIOS CON QUE CUENTA EL RADIO DE ACCION DEL HOTEL SON:

Centros Comerciales:	COMERCIAL MEXICANA, GIGANTE.
Centros Financieros:	BANAMEX, SERFIN, INVERLAT, BANCOMER.
Alimentación:	SOLAR DE VILLAGRAN, SANBORNS, SHAKEYS, ETC.
Bares:	GIROVAGO Y X.O. CLUBB.
Zonas deportivas:	CLUB CAMPESTRE DE MORELIA, CLUB SOCIAL Y DEPORTIVO DE MORELIA, S.A. DE C.V. Y CLUB FUTURAMA.
Cines:	6 SALAS GEMELAS
Cultural:	PALACIO DEL ARTE.

2. CORRIENTE TURISTICA

2.1 AFLUENCIA TURISTICA

En los últimos años se ha incrementado notablemente la afluencia turística de todas partes del estado de Michoacán, en las páginas siguientes aparecen los registros de este incremento y otros datos importantes sobre la actividad turística en Michoacán.

En el cuadro siguiente se muestra la afluencia turística de los últimos años en la ciudad de Morelia, Mich., en donde se denota que las épocas de mayor afluencia son: Semana Santa, Vacaciones Escolares (julio-agosto), Noche de Muertos (octubre-noviembre) y en fin de año (diciembre).

MES	AFLUENCIA TURISTICA A LA CIUDAD DE MORELIA (porcentajes de incremento)					
	1986	1987	1988	1989	1990	1991
ENERO	24,5	30,6	49,4	55,8	47,9	51,2
FEBRERO	25,8	31,7	50,7	50,1	54,1	52,7
MARZO	27,8	34,5	65,1	58,1	64,3	66,5
ABRIL	31,9	38,2	52,3	73,1	54,4	63,3
MAYO	30,8	55,5	60,5	73,2	57,7	64,5
JUNIO	27,4	48,9	51,2	59,4	52,1	56,1
JULIO	35,8	61,9	72,2	74,6	67,9	66,6
AGOSTO	36,7	73,1	77,8	77,4	69,6	57,1
SEPTIEMBRE	29,2	54,9	55,5	57,7	57,6	
OCTUBRE	32,8	57,1	56,5	62,2	54,3	
NOVIEMBRE	34,8	56,4	61,1	55,7	55,4	
DICIEMBRE	33,9	60,1	65,1	64,5	59,6	
TOTAL	371,4	602,6	717,2	761,7	694,8	

FUENTE: Dirección General de Política Turística SECTUR.¹

Las épocas de mayor afluencia son:

SEMANA SANTA, VACACIONES ESCOLARES (Julio-Agosto),
NOCHE DE MUERTOS (Octubre-Noviembre) Y FIN DE AÑO
(Diciembre).

2.2 PROCEDENCIA DEL TURISMO NACIONAL QUE VISITA MICHOACAN

Los principales orígenes de las corrientes turísticas que visitaron Michoacán se muestran en el siguiente cuadro.

PROCEDENCIA DEL TURISMO NACIONAL QUE VISITA MICHOACAN	
PROCEDENCIA	PORCENTAJE
DISTRITO FEDERAL	28,48
JALISCO	18,45
GUANAJUATO	5,83
PUEBLA	2,27
NUEVO LEON	2,27
TAMAULIPAS	2,27
SINALOA	1,94
QUERETARO	1,62
SAN LUIS POTOSI	1,62
CHIHUAHUA	1,62
DURANGO	1,62
ESTADO DE MEXICO	1,29
COAHUILA	1,29
AGUASCALIENTES	1,29
VERACRUZ	1,29
OTRAS	7,11
INTERIOR DEL ESTADO	19,74

FUENTE: Dirección General de Política Turística SECTUR.²

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, la mayor afluencia turística al Estado proviene del Distrito Federal, Jalisco y el interior del Estado.

2.3 PROCEDENCIA DEL TURISMO EXTRANJERO QUE VISITA MICHOACAN

PROCEDENCIA EXTRANJERA	
PROCEDENCIA	PORCENTAJE
ESTADOS UNIDOS	60,27
CANADA	5,48
EUROPA	16,44
CENTRO AMERICA	9,59
AMERICA DEL SUR	8,22

FUENTE: Dirección General de Política Turística SECTUR.³
 Como se puede observar la mayoría de la procedencia extranjera es de los Estados Unidos.

2.4 ACTIVIDAD DEL TURISMO

El siguiente cuadro muestra la actividad del turismo que visito Michoacan.

ACTIVIDAD DEL TURISMO	PORCENTAJE	
	TURISMO NACIONAL	TURISMO EXTRANJERO
ESTUDIANTES	4,86	12,33
PROFESIONISTAS	34,31	34,24
OBREROS	1,94	0
EMPLEADOS	34,63	16,44
AGRICULTOR	3,88	0
GANADERO	3,24	6,01
COMERCIANTES	11,97	21,92
AMA DE CASA	4,85	1,37
PENSIONADOS	0,32	13,7

FUENTE: Dirección General de Política Turística SECTUR.⁴
 El cuadro anterior indica que la mayoría de los turistas son profesionistas.

2.5 MEDIOS DE TRANSPORTE

Los medios de transporte utilizados por los visitantes a Michoacán se muestran en el siguiente cuadro.

MEDIOS DE TRANSPORTE	
TIPO	PORCENTAJE
AUTOMOVIL	52,11
AUTOBUS	32,1
FERROCARRIL	2,11
AVION	13,69

FUENTE: Dirección General de Política Turística SECTUR.⁵

2.6 MOTIVACION DEL TURISMO

Tomando la misma fuente se tiene que el 59.9 % de los turistas vinieron por placer y el 40.5 % visitaron el estado por razones de trabajo o negocios. En el cuadro siguiente se muestran más específicamente los motivos por los que se visitó el estado.

MOTIVACION DEL TURISMO	
MOTIVO	PORCENTAJE
POR CONOCER	27,56
ATRACTIVOS NATURALES	23,17
INTERESES CULTURALES	17,12
VISITA FAMILIARES Y/O AMIGOS	10,02
CLIMA	7,72
DE PASO	5,01
POR LA CERCANIA	2,31
RAZONES DE SALUD	2,31
ESTUDIO	3,34
OTROS	1,46

FUENTE: Dirección General de Política Turística SECTUR.⁶
El interés por conocer y los atractivos naturales y culturales son los factores más significativos en el cuadro anterior.

2.7 ESTANCIA PROMEDIO

La estancia promedio de los visitantes del país y extranjeros que utilizaron servicios de hospedaje por las principales ciudades del estado son:

ESTANCIA PROMEDIO (DIAS)		
LOCALIDAD	TURISMO	TURISMO
	NACIONAL	EXTRANJERO
MORELIA	2,24	2,14
PATZCUARO	1,92	2,01
URUAPAN	2,05	1,71
ZAMORA	1,46	1,01
SAN JOSE PURUA	1,94	2,94
ZITACUARO	1,12	1,01
LA PIEDAD	1,52	1,01

FUENTE: Dirección General de Política Turística SECTUR.⁷

La estancia promedio es más elevada en la ciudad de Morelia.

2.8 DISTRIBUCION DEL GASTO

La distribución del gasto turístico en Michoacán y sus rubros principales son:

DISTRIBUCION DEL GASTO	PORCENTAJE	
	NACIONAL	EXTRANJERO
HOSPEDAJE	39,04	39,61
ALIMENTOS Y BEBIDAS	35,6	29,51
DIVERSOS	9,62	11,13
TRANSPORTE LOCAL	1,42	1,41
COMPRA DE ARTESANIAS	6,36	11,61
OTROS GASTOS	7,96	9,75

FUENTE: Dirección General de Política Turística SECTUR.⁸

El rubro de hospedaje es el más significativo tanto para el turismo nacional como extranjero.

2.9 AREA DE MERCADO

Las instalaciones de un hotel, generalmente son utilizadas por viajeros que pueden ser de diferentes ciudades del país o del mundo. Es por esto que el área de mercado de este servicio es muy amplia, sin embargo, tomando como base las estadísticas de procedencia del turismo mencionadas anteriormente, se puede definir un área de mercado para el hotel en estudio.

En el cuadro se muestran las principales entidades que constituyen el área de mercado.

AREA DE MERCADO		
NO.	NACIONAL	EXTRANJERO
1	DISTRITO FEDERAL	ESTADOS UNIDOS
2	JALISCO	CANADA
3	GUANAJUATO	EUROPA
4	PUEBLA	CENTRO AMERICA
5	NUEVO LEON	AMERICA DEL SUR
6	TAMAULIPAS	
7	INTERIOR DEL ESTADO	

FUENTE: Dirección General de Política Turística SECTUR.⁹

Como se puede observar el area de mercado más importante a nivel nacional es el Distrito Federal y a nivel extranjero es Estados Unidos.

3.2. DEMANDA ACTUAL

Se desea revelar que existe en la ciudad de Morelia un proceso de afluencia a la afluencia turística en la ciudad por los últimos años, considerando los estadísticos promedio de las estadísticas, y el número de plazas en cada habitación. De el mismo modo se muestra la demanda de Morelia por el número de habitaciones.

3. ANALISIS DE LA DEMANDA

AÑO	REQUERIMIENTO EN HABITACIONES
1980	1.247.724

Existe un incremento en la afluencia turística a la ciudad de Morelia y la poca inversión en la Industria Hotelera y la capacidad de hospedaje existente.

Esto es más notable en época de vacaciones y días festivos, en las que es evidente la insuficiencia de habitaciones, sobre todo en aquellos hoteles con servicios de primera calidad, a causa de esto, el hotel podría mitigar en parte la problemática de captación turística.

1981	1.367.845
------	-----------

El análisis de la demanda turística en la ciudad de Morelia muestra un crecimiento constante y que el número de plazas en cada habitación por el número de habitaciones.

3.3. DEMANDA FUTURA

En el análisis de la demanda turística de la ciudad de Morelia se muestra un crecimiento constante y que el número de plazas en cada habitación por el número de habitaciones. El análisis de la demanda turística en la ciudad de Morelia muestra un crecimiento constante y que el número de plazas en cada habitación por el número de habitaciones.

AÑO	REQUERIMIENTO EN HABITACIONES
1982	1.512.845
1983	1.657.845
1984	1.802.845

3.1 DEMANDA ACTUAL

La demanda hotelera que existe en la ciudad de Morelia se ha tomado de acuerdo a la afluencia turística en la ciudad por los últimos años y considerando la estancia promedio de los visitantes, y el número de gentes en cada habitación. En el cuadro siguiente se muestra la demanda de Morelia por el número de habitaciones.

DEMANDA ACTUAL	
AÑO	REQUERIMIENTO EN
	HABITACIONES
1984	696.375
1985	1.129.875
1986	1.344.750
1987	1.428.187
1988	1.302.750
1989	1.344.150
1990	1.404.637
1991	1.467.845

FUENTE: Dirección General de Política Turística SECTUR.¹⁰

3.2 DEMANDA FUTURA

Para analizar el posible comportamiento de la demanda en los próximos años, se parte del supuesto de que la afluencia turística se mantendrá con un crecimiento constante y que el porcentaje variará muy poco en su relación. Por lo tanto, el método utilizado para la proyección de la demanda futura es la aplicación de un factor de crecimiento proporcionalmente constante a los incrementos históricos.

DEMANDA FUTURA	
AÑO	REQUERIMIENTO EN
	HABITACIONES
1992	1.553.898
1993	1.602.924
1994	1.675.055

4.1 OFERTA ACTUAL

En Michoacán están registrados 382 establecimientos de hospedaje (ver cuadro). Según los servicios que ofrecen y la calidad de éstos, se clasifican en 5,4,3,2,1, estrellas. (1ª, 2ª ó tercera categoría). Este número de establecimientos tienen un total de 11,248 habitaciones lo que constituye el total de la oferta hotelera del estado de Michoacán, según la Delegación de Turismo.

ESTABLECIMIENTOS DE HOSPEDAJE Y HABITACIONES EN EL ESTADO									
JUNIO 1991									
PRINCIPALES CIUDADES		TIPO DE HABITACIONES POR CATEGORIA				ESTABLECIMIENTOS			
EN EL ESTADO		NUMERO DE ESTRELLAS							
	ESP	5	4	3	2	1	ECONOMICO	OTROS	TOTAL
MORELIA	1	2	9	11	16	9	17	7	72
PATZCUARO			1	12	7	3	7	1	31
URUAPAN			5	7	9	9	18	1	49
ZAMORA			1	2	4	2	3		12
ZITACUARO	2			3	3	5	9		22
LA PIEDAD				1	4	1	3		9
LAZARO CARDENAS			3	4	5	10	6		28
PLAYA AZUL				3	1	2	3	2	11
JUNGANEO				3					4
APATZINGAN				4	3	5	6		18
CIUDAD HIDALGO				3	2	1	3	1	10
ZINAPECUARO				1	4	1			6
RESTO DEL ESTADO				8	35	20	40	7	
TOTAL	3	2	20	62	93	68	115	19	382

PRINCIPALES CIUDADES	HABITACIONES POR CATEGORIA							OTROS	TOTAL
	EN EL ESTADO	ESP	5	4	3	2	1		
MORELIA	70	379	654	536	586	232	433	97	2987
PATZCUARO			103	105	105	49	148	20	738
URUAPAN			378	311	311	210	410	11	1732
ZAMORA			120	138	138	41	50		529
ZITACUARO	15			73	68	56	138		350
LA PIEDAD				145	106	17	59		327
LAZARO CARDENAS			284	204	187	288	156		1119
PLAYA AZUL				131	30	41	41	28	271
JUNGAPEO			242	47					289
APATZINGAN				120	109	140	130		499
CIUDAD HIDALGO				81	36	29	71	12	299
ZINAPECUARO				12	70	16			98
RESTO DEL ESTADO				290	799	351	613	47	2080
TOTAL	85	379	1781	2544	2525	1470	2249	245	11248

FUENTE: Dirección General de Política Turística SECTUR.¹¹

Como se podrá observar, la ciudad de Morelia es la que cuenta con mayor número de hoteles y por lo tanto con mayor número de habitaciones a ofrecer.

1	MORELIA	70	379	654	536	586	232	433	97	2987
2	PATZCUARO			103	105	105	49	148	20	738
3	URUAPAN			378	311	311	210	410	11	1732
4	ZAMORA			120	138	138	41	50		529
5	ZITACUARO	15			73	68	56	138		350
6	LA PIEDAD				145	106	17	59		327
7	LAZARO CARDENAS			284	204	187	288	156		1119
8	PLAYA AZUL				131	30	41	41	28	271
9	JUNGAPEO			242	47					289
10	APATZINGAN				120	109	140	130		499
11	CIUDAD HIDALGO				81	36	29	71	12	299
12	ZINAPECUARO				12	70	16			98
13	RESTO DEL ESTADO				290	799	351	613	47	2080
14	TOTAL	85	379	1781	2544	2525	1470	2249	245	11248

4.2 OFERTA REGIONAL

La oferta regional la integraron los establecimientos de hospedaje que se encuentran en el área de influencia cercana al lugar de ubicación del Hotel. En este caso se consideran los establecimientos de hospedaje en la ciudad de Morelia. En el cuadro siguiente se muestran los establecimientos y tarifas que se tenían del 16 de diciembre de 1989 al 15 de abril de 1990, por control de la Secretaría de Turismo de Gobierno del Estado.

RELACION DE TARIFAS DE HOSPEDAJE CON PERIODO DE 1990				
NO.	NOMBRE	CATEGORIA	NUM	TARIF.
			CUAR TOS	AUT.
1	CALINDA MORELIA	CINCO ESTRELLAS	126	168.000
2	D'ATILANOS	DOS "	27	21.500
3	SAN AGUSTIN	C/E	8	6.000
4	COLONIAL	UNA "	22	14.750
5	POSADA DE VILLA	DOS "	26	14.000
6	MADERO	C/E	14	4.000
7	POSADA GEMMA	C/E	44	8.000
8	INN	P.S.	16	5.000
9	FENIX	C/E	37	6.500
10	SAN MIGUEL	DOS "	57	25.800
11	MESON TARASCO	TRES "	26	42.600
12	DEL MATADOR	DOS "	57	25.800
13	POSADA DEL CORTIJO	DOS "	50	25.800
14	POSADA DON VASCO	DOS "	34	25.800
15	VALLADOLID	DOS "	22	25.800
16	SANTA MARIA	CAB.	6	20.000
17	REAL VICTORIA	CUATRO "	111	28.250
18	TORREMOLINOS	TRES "	38	42.600
19	POSADA AVENIDA	UNA "	28	15.600
20	DE LA SOLEDAD	CUATRO "	60	69.900

21	LAS PALMAS	UNA "	13	13.000
22	POSADA MORELIA	DOS "	24	22.000
23	AVENIDA	C/E	34	10.000
24	SAN VICENTE	UNA "	26	15.000
25	VALLARTA	DOS "	32	20.000
26	SEÑORIAL	C/E	25	7.500
27	LOURDES	C/E	18	9.000
28	GARCIA	UNA "	40	12.000
29	ALLENDE	UNA "	27	8.000
30	VISTA BELLA	TRES "	58	48.000
31	CATEDRAL	CUATRO "	44	69.900
32	EL CARMEN	UNA "	30	8.000
33	CASINO	TRES "	48	57.000
34	VIRREY DE MENDOZA	CUATRO "	54	69.900
35	EL DORADO	DOS "	54	18.000
36	BOULEVARD	TRES "	37	20.000
37	PRESIDENTE	TRES "	87	69.900
38	ALAMEDA	CUATRO "	32	69.900
39	MANSION ACUEDUCTO	TRES "	36	42.600
40	HOSTAL CAMELINAS	TRES "	49	42.600
41	MORELIA MISION	CUATRO "	253	120.000
42	SANTA TERESA	C/E	32	6.000
43	PLAZA MORELOS	CUATRO "	82	70.000
44	SAN MARTIN	C/E	26	10.000
45	VILLA CIPRES	DOS "	14	18.000
46	LA LUZ	C/E	21	5.000
47	CERRO QUINCEO	C/E	13	9.000
48	FLORIDA DE MORELIA	DOS "	34	24.500
49	CENTRAL	C/E	41	12.000
50	SAN MARCOS	UNA "	24	15.600
51	VILLA CENTURION	TRES "	56	42.600
52	VILLA CAPRI	CUATRO "	79	58.250
53	MANSION DE LA CALLE REAL	CUATRO "	65	89.900

54	MINTZICURI	DOS "	37	25.800
55	PLAZA	DOS "	33	25.800
56	EL PARADOR	UNA "	15	12.000
57	LAS AMERICAS	TRES "	16	36.000
58	REFORMA	C/E	16	4.500
59	CONCORDIA	DOS "	52	25.800
60	VILLA MONTAÑA	ESP.	70	161.000
61	PLAZA CARRILLO	C/E	33	8.500

FUENTE: Dirección General de Política Turística SECTUR.¹²

5. BALANCE OFERTA-DEMANDA.

Si se compara, la demanda actual contra la oferta actual que en 1991 existió en la ciudad de Morelia, se observa lo siguiente:

DEMANDA ACTUAL

REQUERIMIENTO EN HABITACIONES

1991

1'467,845

OFERTA ACTUAL

HABITACIONES DISPONIBLES

1991

2,987 X 365= 1'090,255

Para obtener el resultado de habitaciones disponibles en el año de 1991 se multiplicó el número de habitaciones a ofrecer por la totalidad de los hoteles por el número de días en el año.

Como se podrá observar, existe una demanda insatisfecha de 377,590 habitaciones en el año de referencia. Esto se traduce en 1,034 habitaciones de hotel si se divide entre el número de días en el año.

6. COMERCIALIZACION Y PRECIOS.

6.1 PROMOCION Y PUBLICIDAD

Para efectos de promoción se recomienda la elaboración de varias clases de paquetes turísticos indicando los servicios a ofrecer mediante folletos ilustrados.

También se puede llevar a cabo una campaña publicitaria en los medios de información como son: periódico, radio y televisión; así como anuncio a borde de carretera, distribución de carteles, calcomanías y posters en las agencias de viajes, dependencias oficiales, organizaciones civiles y lugares de concentración masiva, como terminales de autobuses, centros comerciales, restaurantes, etc.

6.2 ATRACTIVOS TURISTICOS

Los principales atractivos de Morelia son: su arquitectura colonial como la Catedral, El Acueducto, Palacio de Gobierno, el Ex-convento del Carmen, Jardín de Las Rosas, etc.

HISTORICOS. Casa de Morelos, Colegio de San Nicolás de Hidalgo, Palacio de Gobierno, etc.

TRADICIONAL: ates, corundas, antojitos, dulces.

CLIMA: templado.

CULTURAL: Museo Regional Michoacano, Casa de la Cultura, Escuela de Bellas Artes, Teatro Morelos, etc.

6.3 PRECIOS

El precio propuesto por el Hotel se determina de acuerdo a la tarifa Hotelera de 3 estrellas y considerando también los costos de producción de éste. Por lo anterior se toma inicialmente el precio autorizado en diciembre de 1991 de \$111,200.00 para hoteles de 3 estrellas, y considerando el incremento promedio del 25% anual según informe de FONATUR, el precio propuesto para el primer año en habitación doble será de \$139,000.00 por día.

7. CONCLUSION DEL ESTUDIO DE MERCADO

Tomando como base la información anteriormente descrita y partiendo de la premisa de que en la actualidad existe una demanda insatisfecha por parte de la infraestructura hotelera para con los solicitantes de este tipo de servicio, se llega a la conclusión de que este proyecto al llevarse a cabo logrará satisfacer en cierta medida las necesidades turísticas de hospedaje en nuestro estado.

Aunado a lo anterior, existen factores determinantes en la vida actual y futura de nuestro país que garantizarán aún más el éxito de este proyecto como son:

- Tratado de Libre Comercio (TLC)
- Nombramiento de la ciudad de Morelia como Patrimonio Cultural de la Humanidad.

Los servicios que ofrecerá el Hotel "X" S.A. será un hospedaje de primera, en habitaciones cómodas y confortables, más sin embargo, debido a que el hotel estará incrustado en un lugar que cuenta con la infraestructura de servicio completo, éste no tendrá dentro de sus instalaciones Restaurant-Bar lo que reducirá el costo por habitación.

III ESTUDIO TECNICO

1. MEMORIA DESCRIPTIVA

ANTECEDENTES:

El crecimiento de la zona oriente de la ciudad de Morelia en los últimos años, nos permite señalarla como un polo de desarrollo comercial que ejerce influencia a nivel regional, (zona norte y centro del estado de Michoacán y sur de Guanajuato).

La zona en cuestión tiene dos centros comerciales de gran magnitud, centros financieros; oficinas regionales de Banamex, oficinas regionales de Serfin y de Bancomer, así como seis sucursales bancarias y dos casas de bolsa.

Incrustados en los centros comerciales se encuentran reconocidos restaurantes como: Sanborns, Dennys, Kentucky Fried-Chicken, Del Comal a la Olla, Solar de Villagrán, Inchatiro y muchos otros de menor importancia. Es fundamental señalar la ubicación excelente en este polo de desarrollo del "Hotel Calinda" de cinco estrellas con su propio restaurant-bar y salones de eventos y convenciones.

En esta zona existen tres discotecas, tres clubes deportivos (Club Campestre, Britania y Futurama) y un centro de espectáculos denominado "Palacio del Arte" donde lo mismo se dan corridas de toros que espectáculos musicales nacionales e internacionales.

Con este importante marco de referencia se plantea la urgente necesidad de dar hospedaje al turista y al hombre de negocios en un hotel con características muy especiales: habitaciones de primera pero económicamente accesibles, que se apoye en la infraestructura ya creada a su alrededor (bares, discotecas y restaurantes) para que su operación no sea costosa y poder captar huéspedes con poder adquisitivo medio, y aún huéspedes de recursos altos que el mismo "Hotel Calinda" ya rechaza frecuentemente porque están saturadas sus habitaciones.

Como solución a esta necesidad se ha decidido construir un "Hotel" prototipo con habitación, baño, estacionamiento, alberca y servicios de un hotel de primera, pero sin bar ni restaurante ya que el huésped encontrará estos servicios a sólo unos pasos del lugar donde estará hospedado.

De esta manera los gastos operativos del hotel bajan y el precio de la habitación se hace muy accesible.

2. DESCRIPCION DEL PROYECTO:

El diseño general constará de 5 elementos básicos; acceso, administración, estacionamiento, área de habitaciones y área de servicios internos.

La zona de acceso contiene de un área cubierta ("Motor Lobby"), bastante cómodo y amplio.

La administración cuenta de "Front-Desk" o registro, caja, conmutador, un lobby de espera y oficinas administrativas de carácter interno con servicio de guarda-valores.

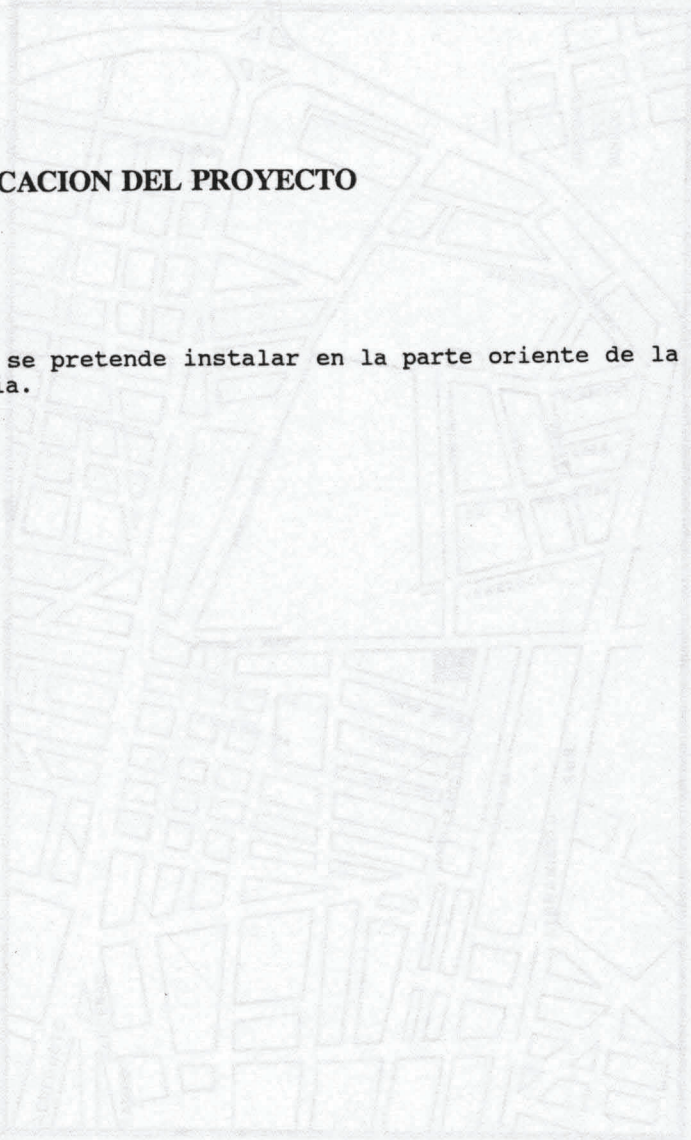
El estacionamiento está diseñado para dar seguridad (una sola entrada y salida). La capacidad del estacionamiento es de 60 autos.

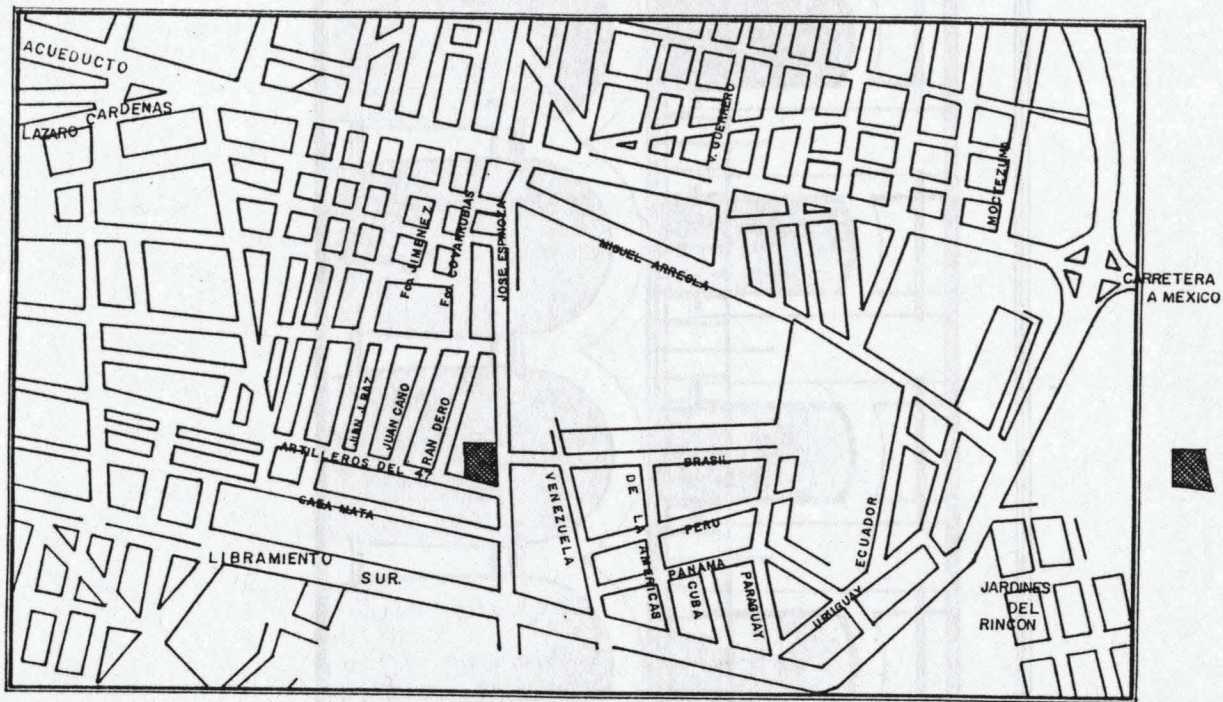
El núcleo de habitaciones se desarrolla teniendo como centro un gran jardín principal donde se ubica la alberca. La habitación tipo consta de 26.50 M2. (incluido el baño) con dos camas matrimoniales, todo alfombrado T.V. a color y con antena parabólica, un mueble tocador, mueble-sala y servi-bar. El baño recubierto todo de mármol contará con tina y espejo de piso a techo, así como clóset con puertas y maletero, teniendo extractores en los ductos que funcionarán automáticamente al operar el interruptor de luz de los baños. El número de habitaciones con que contará el hotel será de 80 distribuidas en dos pisos.

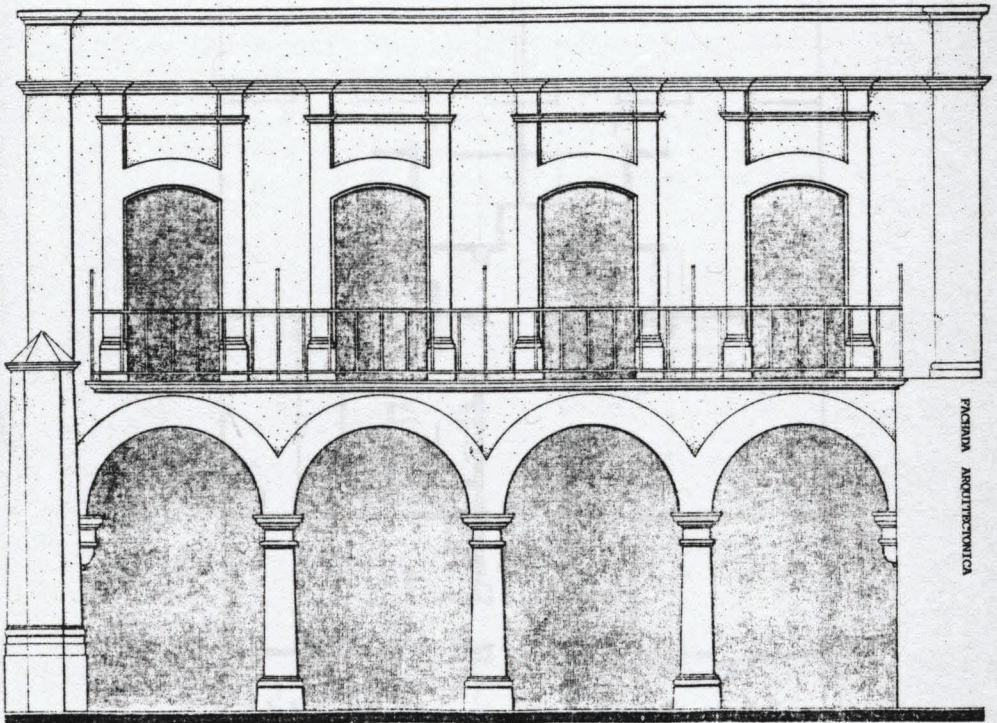
Los servicios internos constan de ropería central con estaciones en el área de habitaciones estratégicamente localizadas, cuenta con taller, cuarto de máquinas, baños vestidor de empleados, comedor de empleados, zona de descarga, almacenes y control de empleados.

3. UBICACION DEL PROYECTO

El hotel se pretende instalar en la parte oriente de la ciudad de Morelia.

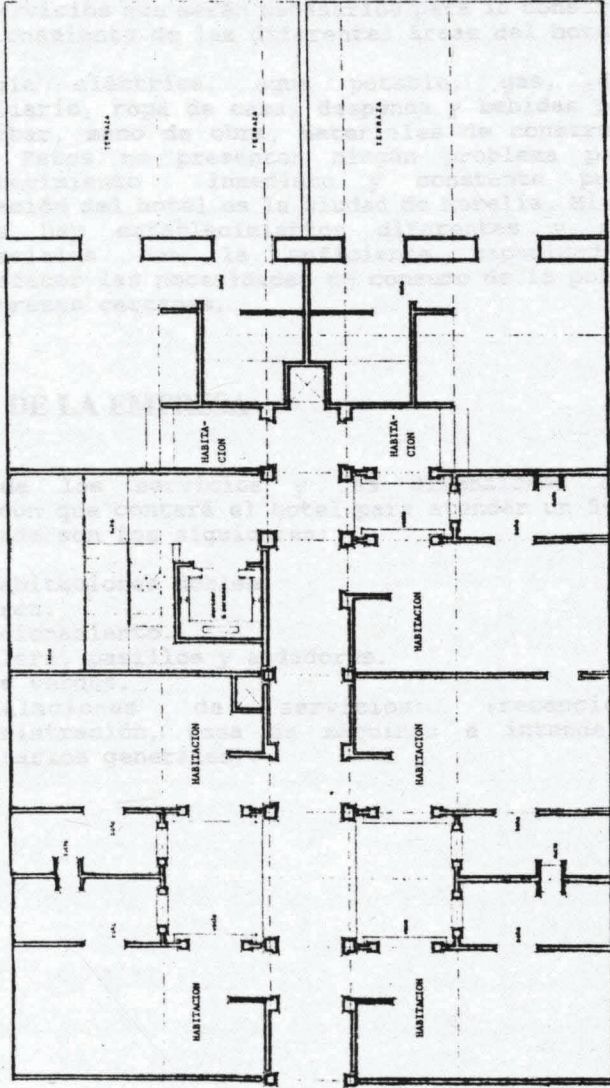






FACIATA ARCHITECTONICA

PLANTA ARQUITECTONICA



4. DISPONIBILIDAD DE INSUMOS Y SERVICIOS

Los insumos y servicios que serán necesarios para la construcción y el buen funcionamiento de las diferentes áreas del hotel son:

- Energía eléctrica, agua potable, gas, diesel, mobiliario, ropa de cama, despensa y bebidas para el servirar, mano de obra, materiales de construcción, etc. Estos no presentan ningún problema para su abastecimiento inmediato y constante pues la ubicación del hotel es la ciudad de Morelia, Mich., en donde hay establecimientos diferentes y centros comerciales con la suficiente capacidad para satisfacer las necesidades de consumo de la población y empresas cercanas.

5. TAMAÑO DE LA EMPRESA

La magnitud de los servicios y las dimensiones de las instalaciones con que contará el hotel para atender un 5% de la demanda detectada son los siguientes:

- 80 habitaciones dobles.
- Alberca.
- Estacionamiento.
- Escalera, pasillos y andadores.
- Areas verdes.
- Instalaciones de servicios: (recepción y administración, casa de máquinas e intendencia y sanitarios generales).

EQUIPO MUSICAL EXTERNO	3,000.000	3,000.000
REFRIGERADORES SHERJ-320	500.000	40,000.000
ANUNCIO LUMINOSO DE PARED	17,048.000	17,048.000
ANUNCIO LUMINOSO BANDERA	18,497.000	18,497.000
ENTORNOS DE 12 LITROS	30.000	300.000
FRIGOS DE PARED	1,250.000	1,000.000
LOTE DE JUEGOS INFANTILES	1,000.000	1,000.000
MESAS DE BISC-BOARD	700.000	2,000.000
MESAS DE JUEGO	300.000	1,000.000
EQUIPO DE JARDINERIA	1,000.000	1,000.000
TOTAL	745,160.000	390,375.000

6. REQUERIMIENTOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL HOTEL

6.1 REQUERIMIENTO DE EQUIPO

La maquinaria y equipo con que contará el hotel, así como sus especificaciones y costos son los siguientes:

EQUIPO DE SERVICIO			
		PRECIO	
CANT.	DESCRIPCION	UNITARIO	TOTAL
2	CALDERAS ACUOTUBULARES AUTOMATICAS	15.000.000	30.000.000
3	BOMBAS ELECTRICAS PARA AGUA	1.700.000	5.100.000
1	PLANTA DE EMERGENCIA PERKINS	50.154.199	50.154.199
1	SUB-ESTACION ELECTRICA CON EQUIPO	5.000.000	5.000.000
1	SISTEMA DE EXTRACCION DE AIRE	25.089.240	25.089.240
1	ANTENA PARABOLICA	56.511.000	56.511.000
1	TELEVISOR A COLOR 20"	1.500.000	1.500.000
80	TELEVISORES A COLOR DE 16"	950.000	76.000.000
1	EQUIPO DE INTERCOMUNICACION CON CONMUTADOR	50.000.000	50.000.000
1	EQUIPO MUSICAL ESTEREO	5.000.000	5.000.000
80	REFRIGERADORES SERVI-BAR	500.000	40.000.000
1	ANUNCIO LUMINOSO DE PARED	17.940.000	17.940.000
1	ANUNCIO LUMINOSO BANDERA	15.697.500	15.697.000
10	EXTINTORES DE 15 LIBRAS	35.000	350.000
4	RELOJES DE PARED	250.000	1.000.000
1	LOTE DE JUEGOS INFANTILES	1.000.000	1.000.000
3	MESAS DE PING-PONG	700.000	2.100.000
4	MESAS DE JUEGO	300.000	1.200.000
1	EQUIPO DE JARDINERIA	1.033.900	1.033.900
	TOTAL	248.360.839	384.676.102

MUEBLES EN GENERAL			
CANT.	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
160	BASES MATRIMONIALES	218.000	34.880.000
160	COLCHONES DE ALGODON	218.000	34.880.000
160	TOCADORES DE ESPEJO	240.000	38.400.000
160	LAMPARAS DE BURO	58.000	9.280.000
1	CANDIL	300.000	3.000.000
100	CUADROS DECORATIVOS	15.000	1.500.000
4	MESA DE JARDIN	750.000	3.000.000
10	CAMASTROS	375.000	3.750.000
16	SILLAS DE JARDIN	165.000	2.640.000
3	JUEGOS DE MUEBLES	2.000.000	6.000.000
1	ARBOTANTE INTERIOR	500.000	500.000
6	CUNAS PARA BEBE	345.000	2.070.000
2	MESAS DE CENTRO	200.000	400.000
	TOTAL		137.600.000
1	MAQUINA REGISTRADORA	2.500.000	2.500.000
1	RELOJ CHECADOR	2.200.000	2.200.000
2	LOCKER	550.000	1.100.000
8	ESCRITORIOS	935.000	7.480.000
2	ARCHIVEROS	500.000	1.000.000
24	SILLAS	80.000	1.920.000
1	SILLON SECRETARIAL	210.000	210.000
5	SILLAS SEMI-SECRETARIALES	210.000	1.050.000
2	SILLON SEMI-SECRETARIAL	210.000	420.000

8	SUMADORAS OLYMPIA	1.115.000	8.920.000
5	MAQUINAS DE ESCRIBIR	1.955.000	9.775.000
	TOTAL		36.575.000
		EQUIPO ADICIONAL	
640	PROTECTORES DE COLCHON	49.000	31.360.000
640	COLCHAS	89.700	57.408.000
640	JUEGOS DE SABANAS	53.600	34.304.000
640	TOALLAS DE MEDIO BAÑO	39.900	25.536.000
640	TOALLAS PARA MANOS	19.900	12.736.000
640	COBERTORES	39.900	25.536.000
640	ALMOHADAS	28.000	12.920.000
180	VASOS DE CRISTAL	1.936	357.480
800	GANCHOS PARA ROPA	600	480.000
6	CARROS CAMARISTA	300.000	1.800.000
100	CORTINA SEMI-TRANSP.	190.000	19.000.000
100	CORTINAS GRUESAS	190.000	19.000.000
	TOTAL		245.437.480

6.2 REQUERIMIENTO DE EQUIPO DE TRANSPORTE

El equipo de transporte necesario para el buen funcionamiento del hotel es de la unidad Combi V.W. modelo con un valor de \$35,398,424.00 el cual se encargará del abastecimiento continuo y constante de insumos para el servicio general.

6.3 REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA Y PERSONAL

En el cuadro siguiente se enlista el personal de servicio y administrativo necesario para atender eficientemente todos los requerimientos del hotel.

MANO DE OBRA					
			SUELDO	SUELDO	SUELDO ANUAL
			TOTAL	TOTAL	CON 30%
N O .	PERS. SERV.	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL	AUMENTO EN PRESTACIONES
1	AMA DE LLAVES	700.000	700.000	8.400.000	10.920.000
2	MOZO DE PISO	300.000	600.000	7.200.000	9.360.000
1	MOZO DE ASEO	300.000	300.000	3.600.000	4.680.000
3	CAMARISTAS	450.000	1.350.000	16.200.000	21.060.000
	TOTAL			46.020.000	
MANTO.					
1	JEFE DE MANTENIMIENTO	1.000.000	1.000.000	12.000.000	15.600.000
2	AUX.	400.000	800.000	9.600.000	12.480.000
1	JARDIN.	300.000	300.000	3.600.000	4.680.000
4	SUMA		2.950.000	35.400.000	32.760.000
2	SEGURIDAD	350.000	700.000	8.400.000	10.920.000
1	VENTAS	1.500.000	1.500.000	18.000.000	23.400.000
	S.TOTAL			113.100.000	

ADMON.					
1	GERENTE	2.500.000	2.500.000	30.000.000	39.000.000
3	CAJEROS	500.000	1.500.000	18.000.000	23.400.000
1	SECRET.	500.000	500.000	6.000.000	7.800.000
1	RESERVA CIONES	500.000	500.000	6.000.000	7.800.000
1	AUDITOR	500.000	500.000	6.000.000	7.800.000
1	CONT.	2,000,000	2.000.000	24.000.000	31.200.000
8	S.TOTAL		7.500.000	90.000.000	117.000.000
2	TOTAL			230.100.000	

instalaciones y hotel de establecimientos en \$11.222.450,00.

REPOSICIÓN DE BIANCOS Y CRISTALERÍA: para la compra de vasos y blancos se tiene la cantidad de \$11.222.450,00.

AGUA, GAS Y FUEGO: se estima un gasto anual por concepto de agua, gas, gas licuado, diesel, aceite y gases por un total de \$67.928.800,00.

MANTENIMIENTO por concepto de reparación y instalación de las instalaciones del hotel dos veces al año se gastarán \$107.222.200,00.

TELÉFONOS, CORREO Y TELEGRAMAS: para el pago de los servicios de comunicación se detallarán \$12.722.400,00 anuales.

PAPELERÍA Y ÚTILES DE OFICINA: se estima erogar por este concepto la cantidad de \$11.222.450,00.

SERVICIOS DE RESERVACIONES: por servicio de reservaciones al hotel se tiene pagar un total de \$15.222.200,00/anuales.

PUBLICIDAD: para la propaganda de folletos, artículos y otros, se destinan \$12.722.200,00 anuales.

COMISIONES AGENCIAS: por concepto de comisiones a las agencias de viajes que este hotel dará, serán \$15.222.200,00.

6.4 REQUERIMIENTO DE INSUMOS Y SERVICIOS

Los insumos y servicios necesarios para el buen funcionamiento del hotel así como sus costos se muestran a continuación. Estos fueron estimados de acuerdo a informaciones obtenidas de personas con experiencia en el ramo hotelero.

- a) INSUMOS DE LIMPIEZA: Estos serán los gastos por conceptos de jabones, detergentes, papel sanitario, trapeadores, escobas, desinfectantes, etc., y se erogarán \$52'365,820.00 anuales.
- b) INSUMOS DE SERVI-BAR: En lo que respecta a la reposición de vinos, licores, refrescos, botanas, etc., se gastarán un 20% de los ingresos totales del servi-bar, esto es \$71'820,320.00 anuales.
- c) LAVANDERIA Y TINTORERIA: por concepto de pago de lavado y planchado de blancos y otras prendas del hotel se gastarán \$48'987,380.00 anuales.
- d) UNIFORMES: en la compra de uniformes para empleados y su reposición serán de \$8'446,100.00 anuales.
- e) DECORACION: los gastos eventuales en la decoración de habitaciones y hotel se establecen en \$1'182,454.00.
- f) REPOSICION DE BLANCOS Y CRISTALERIA: para la compra de vasos y blancos se tiene la cantidad de \$11'824,540.00 al año.
- g) AGUA, LUZ Y FUERZA: se estima un gasto anual por concepto de agua, luz, gas butano, diesel, aceite y grasas por un total de \$67'568,800.00.
- h) MANTENIMIENTO: por concepto de reparación y fumigación de las instalaciones del hotel dos veces al año se gastarán \$101'353,200.00.
- i) TELEFONOS, CORREO Y TELEGRAFOS: para el pago de los servicios de comunicación se determinarán \$3'378,440.00 anuales.
- j) PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA: se estima erogar por este concepto la cantidad de \$11'824,540.00.
- k) SERVICIOS DE RESERVACIONES: por servicio de reservaciones el hotel estima pagar un total de \$15'202,980.00 anuales.
- l) PUBLICIDAD: para la propaganda en folletos, anuncios y otros, se destinan \$33'784,000.00 anuales.
- m) COMISIONES AGENCIAS: por concepto de comisiones a las agencias de viajes que este hotel dará, serán \$25'338,300.00.

6.5 REQUERIMIENTO DE TERRENO Y CONSTRUCCIONES

En este renglón se fijan las superficies óptimas para cada uno de los servicios que se prestarán, con lo cual se calcula la inversión que servirá para efectuar la evaluación y costos del hotel.

TERRENO

La superficie de terreno que alojará las instalaciones del hotel es de 4,125 M2. y teniendo en cuenta que el costo por M2. en esa área es de \$400,000.00 su valor total es de \$1,650'000,000.00

OBRA CIVIL

En el cuadro siguiente aparece una estimación resumen de los costos de la obra, basándose en que la construcción será de primera, la arquitectura de acuerdo al carácter de la ciudad y sus acabados de lujo.

RESUMEN

A.- TRABAJOS PRELIMINARES	\$ 6'352,000.00
B.- ALBAÑILERIA	\$ 2,184'085,000.00
C.- HERRERIA	\$ 17'976,000.00
D.- CARPINTERIA	\$ 121'160,000.00
E.- PINTURA Y BARNIZ	\$ 127'991,310.00
F.- INSTALACION ELECTRICA	\$ 198'284,599.00
G.- VIDRIERIA	\$ 15'409,440.00
H.- JARDINERIA	\$ 10'000,000.00
I.- INSTALACION HIDRAULICA Y SANITARIA .	\$ 911'809,000.00
J.- EQUIPOS ESPECIALES	\$ 65'433,000.00
K.- LIMPIEZA	\$ 4'500,000.00
TOTAL	\$ 3,662'999,000.00

7. PRESUPUESTOS DE INVERSION

7.1 OTROS EQUIPOS FIJOS

1	POLARROTOR DOBLE				
2	L.N.B. DE 55				
2	DIVISORES DE PODER				
2	AMPLIFICADORES DE LINEA 950 A 1500 MHZ.				
1	AMPLIFICADOR DE VHF DE 60 DB.				
2	RECEPTORES PICO HR-100				
2	RECEPTORES GENERAL 2400				
1	GEOMAX PARA 10 CANALES FILTROS				
	TOTAL			\$	75'000,000.00

7.2 ESTUDIOS Y DISEÑOS.

Formulación del estudio Técnico-Económico del Hotel "X" S.A., incluye Estudio de Mercado, Diseño Técnico (Planos, Presupuestos, etc.), Evaluación Económico-Financiero. Por un importe de \$ 150'000,000.00.

7.3 LICENCIAS Y PERMISOS.

A este rubro se han destinado \$70'000,000.00 para licencias de construcción, abastecimiento de agua y energía eléctrica.

*Las estimaciones anteriores se tomaron de acuerdo a información proporcionada por:

- Estimaciones y Presupuestos proporcionados por un Despacho de Arquitectos.
- Comision Federal de Electricidad
- Secretaría de Agua Potable y Alcantarillado
- H. Ayuntamiento de Morelia.

7.4 EQUIPO DE OPERACION

Resumen de equipo de Operacion					
No	Concepto	Unidad	Cantidad	P.U.	Importe
1	Conmutador	Pza.	1	162.246.623	162.246.623
2	Combi VW	Pza.	1	35.398.424	35.398.424
3	Servi-bar	Pza.	80	500.000	40.000.000
4	Antena parabolica	Pza.	1	56.511.000	56.511.000
Suma de equipo de operacion					294.156.047

7.5 MOBILIARIO Y DECORACION

Mobiliario y Decoracion					
No	Concepto		Cant	P.U.	Importe
1	Carro Camarista	Pza.	6	752.000	4.512.000
2	Base para Colchon	Pza.	160	250.700	40.112.000
3	Colchon	Pza.	160	250.700	40.112.000
4	Proyector de colchon	Pza.	640	49.000	31.360.000
5	Sabanas	Jgo.	640	53.600	34.304.000
6	Cobertores	Pza.	640	39.900	25.536.000
7	Colchas	Pza.	640	89.700	57.408.000
8	Camas	Pza.	6	345.000	2.070.000
9	Almohadas	Pza.	640	28.000	17.920.000
10	Televisores a color	Pza.	80	950.000	76.000.000
11	Ganchos para ropa	Pza.	800	600	480.000
12	Vasos de cristal	Pza.	180	1.986	377.480
13	Toalla medio baño	Pza.	640	39.900	25.536.000
14	Toalla de manos	Pza.	640	19.900	12.736.000
15	Cortina semi-transp.	Pza.	100	190.000	19.000.000
16	Cortina gruesa	Pza.	100	190.000	19.000.000
17	Camastros	Pza.	10	375.000	3.750.000
18	Mesas con sombrillas	Pza.	4	750.000	3.000.000
19	Sillas	Pza.	16	165.000	2.640.000
20	Reloj checador	Pza.	1	2.200.000	2.200.000
21	Caja Registradora	Pza.	1	2.500.000	2.500.000

22	Escritorios	Pza.	11	935.000	10.285.000
23	Sillas	Pza.	24	80.000	1.920.000
24	Sillon semi-secret.	Pza.	7	210.000	1.470.000
25	Sillon secretarial	Pza.	1	210.000	210.000
26	Sillon para secret.	Pza.	2	210.000	420.000
27	Sumadora	Pza.	12	1.115.000	13.380.000
28	Maq. escribir elect.	Pza.	8	1.955.000	15.640.000
29	Anuncio Lum. Pared	Pza.	1	17.940.000	17.940.000
30	Anuncio lum. bandera	Pza.	1	15.697.500	15.697.500
31	Candil de luces	Pza.	3	771.420	2.314.260
32	Mueble de descanso	Pza.	9	713.000	6.417.000
33	Mesa de centro	Pza.	6	153.500	921.000
34	Arbotante interior	Pza.	160	115.575	18.432.000
	Suma mobiliario y decoracion				525.660.240

7.6 CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO (PARA EL PRIMER MES DE OPERACIONES)
 ESTE RUBRO ESTA INTEGRADO POR LOS SIGUIENTES CONCEPTOS

CONCEPTO	PARCIAL	TOTAL
UN MES DE SUELDOS Y SALARIOS		19,175,000
UN MES DE INSUMOS Y SERVICIOS		30,825,000
MATERIAL DE LIMPIEZA	4,363,818	
INSUMOS SERVI-BAR	5,985,027	
LAVANDERIA Y TINTORERIA	4,082,282	
AGUA, LUZ Y FUERZA	5,630,733	
MANTENIMIENTO	8,446,100	
COMISIONES A AGENCIAS	2,111,525	
TELEFONO, CORREO Y TELEGRAFO	205,515	
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		50,000,000

7.7 GASTOS DE PREAPERTURA

EN ESTE RUBRO SE TIENEN CONTEMPLADOS
 LOS GASTOS NECESARIOS PARA LA INAUGU-
 RACION Y PUESTA EN MARCHA DEL HOTEL,
 POR LO QUE SE TIENEN DESTINADOS

50,000,000

7. DESHECHOS Y CONTAMINACION

7.8 RESUMEN DEL PRESUPUESTO GENERAL

DE ACUERDO A LA LEY ECOLÓGICA, EL REGIMEN Y SU CARACTERÍSTICA COMO
UNA ESPERANZA NO CONTAMINANTE

SIGUIENTES RESUMEN DEL PRESUPUESTO GENERAL	IMPORTE
OBRA CIVIL, MOBILIARIO, DECORACION Y EQUIPO	4.557.992.054
TERRENO	1.650.000.000
ESTUDIO Y DISEÑO	150.000.000
LICENCIAS Y PERMISOS	70.000.000
GASTOS DE PREAPERTURA	50.000.000
CAPITAL DE TRABAJO	50.000.000
TOTAL	6.527.992.054

7.9 DESHECHOS Y CONTAMINACION

DE ACUERDO A LA LEY ECOLOGICA, EL HOTEL "X" S.A. SE CONSIDERA COMO UNA EMPRESA NO CONTAMINANTE.

LOS MATERIALES UTILIZADOS PARA EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES SON LOS SIGUIENTES:

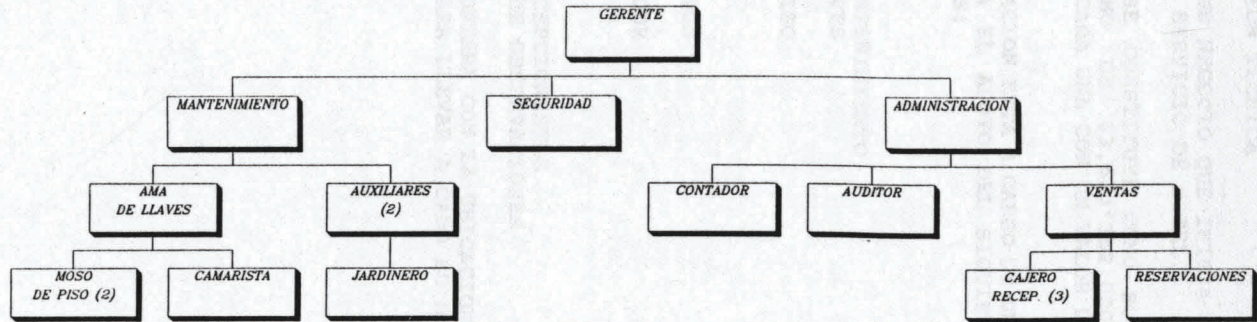
LIMPIADORES Y BLANQUEADORES NO TOXICOS

GAS L.P.

DIESEL

LOS MATERIALES MENCIONADOS ESTAN DENTRO DEL PARAMETRO DE SUSTANCIAS NO DANINAS CONTRA LA SALUD Y NO DESTRUYEN LA CAPA DE OZONO.

7.10 ORGANIGRAMA HOTEL X, S.A.



7.11 CONCLUSION TECNICA

SE TRATA DE UN NEGOCIO QUE INICIA OPERACIONES SIENDO SU ACTIVIDAD PRINCIPAL EL SERVICIO DE HOTEL.

ESTE HOTEL SE CONSTITUYE COMO SOCIEDAD ANONIMA CON UN CAPITAL SOCIAL MINIMO DE \$3,623'352,000. REPRESENTADO POR ACCIONES NOMINATIVAS CADA UNA CON UN VALOR DE \$1,000 DISTRIBUIDAS ENTRE SUS ACCIONISTAS.

LA ADMINISTRACION ESTA A CARGO DE UN ADMINISTRADOR UNICO DESIGNADO, Y QUE TENDRA EL APOYO DEL SIGUIENTE PERSONAL EN LOS DIFERENTES DEPARTAMENTOS:

HOSPEDAJE

- 1 JEFE DE MANTENIMIENTO
- 1 AMA DE LLAVES
- 2 AUXILIARES
- 2 MOZOS DE PISO
- 1 CAMARISTA
- 1 JARDINERO

SEGURIDAD

- 2 ELEMENTOS DE SEGURIDAD

ADMINISTRATIVOS

- 1 ADMINISTRADOR
- 1 CONTADOR
- 1 AUDITOR
- 1 VENTAS
- 3 CAJEROS RECEPCIONISTAS
- 1 ENCARGADA DE OBSERVACIONES

LA EMPRESA CONTARA CON LA UBICACION, TERRENO, EDIFICIO Y SERVICIOS NECESARIOS PARA LLEVAR A CABO SU NORMAL OPERACION.

IV ESTUDIO FINANCIERO

1. ASPECTOS FINANCIEROS

Los aspectos de índole financiero tienen como propósito fundamental presentar los datos más relevantes de la empresa, derivando información clara, objetiva, oportuna y fehaciente.

Tal información se recaba de los Estados Financieros que elabora la empresa, mismos que serán sometidos a un análisis que permita conocer la posición financiera y resultados de operación.

Es necesario mencionar que se están considerando cantidades a precios corrientes y no constantes. Esto significa que se está contemplando la inflación a través de los años.

Las bases de presupuestación que se consideraron para los Estados Financieros son los siguientes:

Para la determinación de los ingresos se está considerando un aumento en la tarifa por habitación del 20% anual debido a la inflación y aumentos en el porcentaje de ocupación. En el año 2 dicho aumento es del 8% y posteriormente del 10% año con año hasta mantenerse el porcentaje de ocupación en un 80%, del año 5 al año 10.

En cuanto a los gastos, estos tienen aplicado un factor de aproximadamente el 25% anual debido a la pérdida del poder adquisitivo del dinero a través del tiempo, es decir, la inflación y además tomando en cuenta que en algunos años se requiere de la contratación de más personal ya que se hace necesario ante el aumento de la ocupación de habitaciones.

Como punto de partida, se enuncian de manera generalizada y clasificada los requerimientos para el inicio de operaciones; así como sus importes:

Capital de Trabajo		\$ 50'000,000
Activo Fijo		6,208'000,000
Terreno	\$ 1,650'000,000	
Edificio y Construcción	3,663'000,000	
Mobiliario y Equipo	526'000,000	
Equipo Operativo	294'000,000	
Otros Equipos	75'000,000	
Activo Diferido		
Costos Preoperativos		270'000,000
Total		6,528'000,000

2. FINANCIAMIENTO

SUMARIO DE TERMINOS Y CONDICIONES

NOMBRE DEL PROYECTO	HOTEL "X" S.A.
LOCALIZACION	ZONA ORIENTE DE LA CIUDAD DE MORELIA, MICH.
NOMBRE DEL ACREDITADO	JAIME PIÑA CHAGOYA Y MAURICIO PEREZ GUTIERREZ
FUENTE	FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO
TIPO DE CREDITO	REFACCIONARIO
MONTO DEL CREDITO	\$3,916'800,000.00
RECURSOS PROPIOS	\$2,322'550,000.00
DESTINO DEL CREDITO	CONSTRUCCION Y EQUIPAMIENTO DE UN HOTEL DE 80 HABITACIONES DOBLES
PLAZO TOTAL	10 AÑOS
PERIODO DE GRACIA	3 AÑOS
TASA DE INTERES	39.6% ANUAL SOBRE SALDOS INSOLUTOS
GARANTIA	HIPOTECARIA EN PRIMER LUGAR Y PRIMERO DE PREFERENCIA SOBRE LA UNIDAD OBJETO DEL FINANCIAMIENTO
FORMA DE AMORTIZACION	PAGOS MENSUALES IGUALES DE CAPITAL

DESCRIPCION DEL DESTINO DEL CREDITO:

CREDITO PARA CONSTRUCCION Y EQUIPAMIENTO
DE UNIDAD HOTELERA
PRESUPUESTO

CONSTRUCCION

CONCEPTO	PARTIDA	IMPORTE
I. URBANIZACION	TRABAJOS PRELIMINARES	6,352,000
II. EDIFICACION HOTEL	ALBAÑILERIA	2,184,085,000
	HERRERIA	17,976,000
	CARPINTERIA	121,160,000
	PINTURA Y BARNIZ	127,991,310
	INSTALACION ELECTRICA	198,284,599
	VIDRIERIA	15,409,440
	JARDINERIA	10,000,000
	INST. HIDRAULICA Y SANIT.	911,809,000
EQUIPOS ESPECIALES		65,433,000
	LIMPIEZA	4,500,000
III. ESTUDIOS Y PERMISOS	ESTUDIOS Y DISEÑOS	150,000,000
	LICENCIAS Y PERMISOS	70,000,000

EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO BENEFICIARA AL NEGOCIO PERMITIENDOLE REALIZAR LA CONSTRUCCION Y EQUIPAMIENTO DE LA UNIDAD HOTELERA, Y DE ESTA FORMA OFRECER UN NUEVO SERVICIO AL PUBLICO Y GENERAR 18 FUENTES DE EMPLEO.

AL ANALIZAR LOS ESTADOS FINANCIEROS PRESENTADOS, SE OBSERVO QUE EL NEGOCIO CONTARA CON SUFICIENTE CAPACIDAD ECONOMICA PARA HACER FRENTE A LAS OBLIGACIONES FINANCIERAS ORIGINADAS POR EL CREDITO SOLICITADO, CONCLUYENDO QUE LA CAPACIDAD DE PAGO ESTARA EN FUNCION DE QUE LLEGUEN A REALIZARSE LOS INGRESOS PROYECTADOS.

LA GARANTIA VIA OBTENCION DEL CREDITO SERA:

- TERRENO DONDE SE UBICA EL HOTEL
- CONSTRUCCION DEL HOTEL
- EQUIPAMIENTO DEL HOTEL

SE DEBERA CONTAR CON POLIZA DE SEGURO DEL BIEN INMUEBLE Y DE LOS INVENTARIOS, CON VIGENCIA IGUAL AL CREDITO SOLICITADO Y ENDOSADO EN FAVOR DEL BANCO, EL CUAL FINANCIE LA OPERACION.

SE DEBERA REALIZAR COMPROBACION DE LA CORRECTA APLICACION DE LOS RECURSOS DEL CREDITO.

DESCRITO TODO LO ANTERIOR SE CONCLUYE QUE EL PROYECTO ES VIABLE DESDE EL PUNTO DE VISTA TECNICO-ECONOMICO.

3. TABLA DE AMORTIZACIONES

(CIFRAS EN MILES)

HOTEL " X " S.A. DE C.V.

TABLA DE AMORTIZACION

TASA PONDERADA 39.6 ANUAL

MESES	SALDO	AMORT'N	INT.	TOTAL
1				
2	189,800		6,260	
3	666,800		22,005	
4	1,117,800		36,885	
5	1,522,800		50,250	
6	1,948,800		64,310	
7	2,427,800		80,115	
8	2,771,800		91,470	
9	3,118,800		102,920	
10	3,504,800		115,656	
11	3,797,800		125,325	
12	3,916,800		0 129,254	824,450
13	3,916,800		129,254	
14	3,916,800		129,254	
15	3,916,800		129,254	
16	3,916,800		129,254	
17	3,916,800		129,254	
18	3,916,800		129,254	
19	3,916,800		129,254	
20	3,916,800		129,254	
21	3,916,800		129,254	
22	3,916,800		129,254	
23	3,916,800		129,254	
24	3,916,800		0 129,254	1,551,048
25	3,916,800		129,254	
26	3,916,800		129,254	
27	3,916,800		129,254	
28	3,916,800		129,254	
29	3,916,800		129,254	
30	3,916,800		129,254	
31	3,916,800		129,254	
32	3,916,800		129,254	
33	3,916,800		129,254	
34	3,916,800		129,254	
35	3,916,800		129,254	
36	3,916,800		0 129,254	1,551,048

3. TABLA DE AMORTIZACIONES

(CIFRAS EN MILES)

HOTEL " X " S.A. DE C.V.

TABLA DE AMORTIZACION

TASA PONDERADA 39.6 ANUAL

MESES	SALDO	AMORT'N	INT.	TOTAL
37	3,916,800	46,629	129,254	
38	3,870,171	46,629	127,715	
39	3,823,542	46,629	126,176	
40	3,776,913	46,629	124,637	
41	3,730,284	46,629	123,098	
42	3,683,655	46,629	121,559	
43	3,637,026	46,629	120,020	
44	3,590,397	46,629	118,481	
45	3,543,768	46,629	116,942	
46	3,497,139	46,629	115,403	
47	3,450,510	46,629	113,864	
48	3,403,881	46,629	112,325	1,449,474
49	3,357,252	46,629	110,786	
50	3,310,623	46,629	109,247	
51	3,263,994	46,629	107,708	
52	3,217,365	46,629	106,169	
53	3,170,736	46,629	104,630	
54	3,124,107	46,629	103,091	
55	3,077,478	46,629	101,552	
56	3,030,849	46,629	100,013	
57	2,984,220	46,629	98,474	
58	2,937,591	46,629	96,935	
59	2,890,962	46,629	95,396	
60	2,844,333	46,629	93,857	1,227,858
61	2,797,704	46,629	92,318	
62	2,751,075	46,629	90,779	
63	2,704,446	46,629	89,240	
64	2,657,817	46,629	87,701	
65	2,611,188	46,629	86,162	
66	2,564,559	46,629	84,623	
67	2,517,930	46,629	83,084	
68	2,471,301	46,629	81,545	
69	2,424,672	46,629	80,006	
70	2,378,043	46,629	78,467	
71	2,331,414	46,629	76,928	
72	2,284,785	46,629	75,389	1,006,242

3. TABLA DE AMORTIZACIONES

(CIFRAS EN MILES)

HOTEL " X " S.A. DE C.V.

TABLA DE AMORTIZACION

TASA PONDERADA 39.6 ANUAL

MESES	SALDO	AMORT'N		INT.	TOTAL
73	2,238,156	46,629		73,850	
74	2,191,527	46,629		72,311	
75	2,144,898	46,629		70,772	
76	2,098,269	46,629		69,233	
77	2,051,640	46,629		67,694	
78	2,005,011	46,629		66,155	
79	1,958,382	46,629		64,616	
80	1,911,753	46,629		63,077	
81	1,865,124	46,629		61,538	
82	1,818,495	46,629		59,999	
83	1,771,866	46,629		58,460	
84	1,725,237	46,629	559,548	56,921	784,626
85	1,678,608	46,629		55,382	
86	1,631,979	46,629		53,843	
87	1,585,350	46,629		52,304	
88	1,538,721	46,629		50,765	
89	1,492,092	46,629		49,226	
90	1,445,463	46,629		47,687	
91	1,398,834	46,629		46,148	
92	1,352,205	46,629		44,609	
93	1,305,576	46,629		43,070	
94	1,258,947	46,629		41,531	
95	1,212,318	46,629		39,992	
96	1,165,689	46,629	559,548	38,453	563,010
97	1,119,060	46,629		36,914	
98	1,072,431	46,629		35,375	
99	1,025,802	46,629		33,836	
100	979,173	46,629		32,297	
101	932,544	46,629		30,758	
102	885,915	46,629		29,219	
103	839,286	46,629		27,680	
104	792,657	46,629		26,141	
105	746,028	46,629		24,602	
106	699,399	46,629		23,063	
107	652,770	46,629		21,524	
108	606,141	46,629	559,548	19,985	341,394

3. TABLA DE AMORTIZACIONES

(CIFRAS EN MILES)

HOTEL " X " S.A. DE C.V.

TABLA DE AMORTIZACION

TASA PONDERADA 39.6 ANUAL

MESES	SALDO	AMORT'N		INT.	TOTAL
109	559,512	46,629		18,446	
110	512,883	46,629		16,907	
111	466,254	46,629		15,368	
112	419,625	46,629		13,829	
113	372,996	46,629		12,290	
114	326,367	46,629		10,751	
115	279,738	46,629		9,212	
116	233,109	46,629		7,673	
117	186,480	46,629		6,134	
118	139,851	46,629		4,595	
119	93,222	46,629		3,056	
120	46,593	46,593	559,512	1,517	119,778

4. PROGRAMA DE DISPOSICIONES

PROGRAMA DE DISPOSICIONES		
EN MILLONES		
MES	1	320
MES	2	281
MES	3	377
MES	4	351
MES	5	305
MES	6	326
MES	7	479
MES	8	344
MES	9	347
MES	10	386
MES	11	400.8
TOTAL		3,916.8

5.- PROGRAMA DE EROGACIONES DEL PROYECTO

(CIFRAS EN MILLONES DE PESOS)

CONCEPTO	TOTAL	PERIODO EN MESES												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
TERRENO	1650	1650												
ESTUDIOS Y DISEÑO	150	150												
LICENCIAS Y PERMISOS	70	70												
CONSTRUCCION	2624	350	400	367	330	280	317	240	120	120	70	30		
INSTALACION HIDRAULICA Y SANITARIA	811		100	100	50	50	50	100	100	100	100	50	11	
INSTALACION ELECTRICA	228		81	10	20		19	19	19	22	20	18		
EQUIPOS FIJOS	75							20	20	20	15			
MOBILIARIO Y DECORACION	526				51	75	40	40	40	40	100	100	40	
EQUIPO DE OPERACION	294							60	45	45	81	45	18	
GASTOS DE PREAPERTURA	50											25	25	
CAPITAL DE TRABAJO	50											25	25	
INVERSION MENSUAL		2220	581	477	451	405	426	479	344	347	386	293	119	
INVERSION ACUMULADA	6528	2220	2801	3278	3729	4134	4560	5039	5383	5730	6116	6409	6528	

6. PRESUPUESTO DE INGRESOS

Los ingresos que tendrá el hotel será por dos fuentes principales las cuales son:

a) INGRESOS POR SERVICIO DE HOSPEDAJE:

En este ingreso se hace el cálculo considerando que en el primer año de actividades el hotel tenga un promedio de ocupación del 42% y que irá aumentando gradualmente hasta estabilizarse en un 80% que es el grado óptimo de ocupación para el hotel en su promedio anual.

En el cuadro siguiente se proyectan los ingresos de habitación para los primeros 5 años de actividad.

INGRESOS DE HOSPEDAJE

AÑO	NO. DE CUARTOS	PORCENTAJE OCUPACION	NO. HAB AÑO *	P/U	TOTAL
1	80	42%	12,153	139,000	1,689'220,000
2	80	50%	14,600	166,800	2,435'280,000
3	80	60%	17,520	200,160	3,506'803,000
4	80	70%	20,440	240,192	4,909'524,000
5	80	80%	23,360	288,230	6,733'052,000

*No. habitaciones al año= No. de cuartos * 365 * porcentaje de ocupación.

b) INGRESOS POR SERVI-BAR:

Tomando en cuenta que el hotel no tiene servicios de restaurante y bar dentro de sus instalaciones, se considera que un 60% de sus huéspedes harán uso del servi-bar con un consumo promedio por habitación de \$49,000.00 para su primer año de actividades.

INGRESOS SERVI-BAR

AÑO	NO. HAB. POR AÑO	CONSUMO SERVI-BAR	CONSUMO PROMEDIO	TOTAL
1	12,153	7,291.8	49,000	357'298,000.
2	14,600	8,760	58,800	515'088,000.
3	17,520	10,512	70,560	741'726,720.
4	20,440	12,264	84,672	1,038'417,408.
5	23,360	14,016	101,606	1,424'110,000.

TOTAL DE INGRESOS

AÑO	INGRESO TOTAL
1	2,046'518,000
2	2,950'368,000
3	4,248'529,720
4	5,947'941,408
5	8,157'162,000

7. PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

(CIFRAS EN MILES)

CLASIFICACION FIJOS	COSTO DE VENTAS VARIABLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	X Insumo servi-bar	71,820	103,017	148,345	207,683	284,822
	GASTOS					
X	Mano de obra directa	113,100	147,030	191,139	248,480	359,024
	GASTOS DIRECTOS DE HABITACION					
X	Insumo de limpieza	52,366	62,839	75,407	90,488	108,586
	X Lavanderia y tintoreria	48,982	58,778	70,534	84,641	101,569
	X Rep. blancos y cristaleria	11,824	14,189	17,027	20,432	24,518
X	Uniformes	8,446	10,135	12,162	14,595	17,514
X	Decoracion	1,182	1,418	1,702	2,042	2,451
	SUB-TOTAL	122,800	147,360	176,832	212,198	254,638
	GASTOS DE ADMON.					
X	Salario	117,000	152,100	197,730	257,049	334,164
	X Correo, telefono	3,378	4,054	4,864	5,837	7,005
	X Reservasiones	15,203	18,244	21,892	26,271	31,525
X	Papeleria	11,825	14,190	17,028	20,434	24,520
	SUB-TOTAL	147,406	188,588	241,514	309,591	397,214
	GASTOS GENERALES					
	X Promocion y ventas	59,122	70,946	85,136	102,163	122,595
X	Mantenimiento	101,353	121,624	145,948	175,138	210,166
	X Agua, luz y fuerza	67,569	81,083	97,299	116,759	140,111
	SUB-TOTAL	228,044	273,653	328,383	394,060	472,872
X	DEP'N. Y AMORT'N.	288,650	288,650	288,650	288,650	288,650

7.1 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

(CIFRAS EN MILES)

CONCEPTO	VIDA UTIL AÑOS	TASA UTILIZADA %	VALOR ORIGINAL PESOS	DEP'N ANUAL PESOS
DEPRECIACIONES				
EDIFICIO Y CONSTRUCCIONES	20	5%	3,663,000	183,150
MOBILIARIO Y EQUIPO	10	10%	526,000	52,600
EQUIPO OPERATIVO	10	10%	294,000	29,400
OTROS FIJOS	10	10%	75,000	7,500
AMORTIZACIONES				
COSTOS PRE-OPERATIVOS	20	5%	320,000	16,000
TOTAL				288,650

8. BALANCE GENERAL PRO-FORMA

HOTEL "X" S.A.

(CIFRAS EN MILES)

ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
CIRCULANTE										
CAJA Y BANCOS	0	539,670	1,579,988	3,726,996	7,273,257	11,189,835	16,157,324	22,292,089	29,779,679	39,294,336
FIJO										
TERRENO										
EDIFICIO Y CONSTRUCCION	1,650,000	1,650,000	1,650,000	1,650,000	1,650,000	1,650,000	1,650,000	1,650,000	1,650,000	1,650,000
DEPRECIACION	3,663,000	3,663,000	3,663,000	3,663,000	3,663,000	3,663,000	3,663,000	3,663,000	3,663,000	3,663,000
MOBILIARIO Y EQUIPO	(183,150)	3,479,850	(366,300)	3,296,700	(549,450)	3,113,550	2,930,400	(915,750)	2,747,250	2,564,100
DEPRECIACION	526,000	526,000	526,000	526,000	526,000	526,000	526,000	526,000	526,000	526,000
EQUIPO OPERATIVO	52,600	473,400	105,200	420,800	(157,800)	368,200	(210,400)	315,600	(263,000)	263,000
DEPRECIACION	294,000	294,000	294,000	294,000	294,000	294,000	294,000	294,000	294,000	294,000
OTROS EQUIPOS	29,400	264,600	58,800	235,200	(88,200)	205,800	(117,600)	176,400	(147,000)	147,000
DEPRECIACION	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000	75,000
DIFERIDO										
COSTOS PRE-OPERATIVOS	320,000	320,000	320,000	320,000	320,000	320,000	320,000	320,000	320,000	320,000
AMORTIZACION	16,000	304,000	32,000	288,000	(48,000)	272,000	(64,000)	256,000	(80,000)	240,000
SUMA TOTAL ACTIVO	6,239,350	6,490,370	7,242,038	9,100,396	12,358,007	15,985,935	20,664,774	26,510,889	33,709,829	42,935,836
PASIVO										
CORTO PLAZO										
ACREEDORES DIVERSOS		112,959	640,879	1,376,454	2,337,126	2,936,071	3,678,506	4,537,876	5,533,348	6,641,710
LARGO PLAZO										
CREDITOS A LARGO PLAZO	3,916,800	3,916,800	3,357,252	2,797,704	2,238,156	1,678,608	1,119,060	559,512	0	0
TOTAL DE PASIVOS	3,916,800	4,029,759	3,998,131	4,174,158	4,575,282	4,614,679	4,797,566	5,097,388	5,533,348	6,641,710
CAPITAL										
CAPITAL SOCIAL										
RES. EJERCICIOS ANT.	3,623,352	3,623,352	3,623,352	3,623,352	3,623,352	3,623,352	3,623,352	3,623,352	3,623,352	3,623,352
RES. DEL EJERCICIO	(476,352)	(824,459)	(1,162,741)	(379,445)	1,302,886	4,159,373	7,747,904	12,243,856	17,790,149	24,553,129
		138,061	783,296	1,682,331	2,856,487	3,588,531	4,495,952	5,546,293	6,762,980	8,117,645
TOTAL CAPITAL	2,322,550	2,460,611	3,243,907	4,926,238	7,782,725	11,371,256	15,867,208	21,413,501	28,176,481	36,294,126
SUMA PASIVO Y CAPITAL	6,239,350	6,490,370	7,242,038	9,100,396	12,358,007	15,985,935	20,664,774	26,510,889	33,709,829	42,935,836

9. ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA (CIFRAS EN MILES)

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
No. de cuartos		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Porcentaje de ocupacion		42%	50%	60%	70%	80%	80%	80%	80%	80%	80%
No. habitantes por año		12,153	14,600	17,520	20,440	23,360	23,360	23,360	23,360	23,360	23,360
Tarifa por cuarto		139,000	166,800	200,160	240,192	288,230	345,876	415,051	498,062	597,674	717,209
INGRESOS NETOS											
Habitacion		1,689,220	2,435,280	3,506,803	4,909,524	6,733,052	8,079,663	9,695,591	11,634,728	13,961,664	16,754,002
Servi-Bar		357,298	515,088	741,727	1,038,417	1,424,110	1,708,943	2,050,723	2,460,873	2,953,045	3,543,657
TOTAL		2,046,518	2,950,368	4,248,530	5,947,941	8,157,162	9,788,606	11,746,314	14,095,601	16,914,709	20,297,659
COSTO DE VENTAS											
Insumo Servi-Bar		71,820	103,017	148,345	207,683	284,822	341,789	410,145	492,175	590,609	708,732
SUELDOS Y PRESTACIONES											
Mano de obra directa e indirecta		113,100	147,030	191,139	248,480	359,024	466,731	606,750	788,775	1,025,408	1,333,030
GASTOS DIRECTOS DE HABITACION											
Insumos de limpieza		52,366	62,839	75,407	90,488	108,586	130,303	156,364	187,637	225,164	270,197
Lavanderia y tintoreria		48,982	58,778	70,534	84,641	101,569	121,883	146,259	175,511	210,614	252,737
Reparacion blancos y cristaleria		11,824	14,189	17,027	20,432	24,518	29,422	35,306	42,368	50,841	61,009
Uniformes		8,446	10,135	12,162	14,595	17,514	21,016	25,220	30,264	36,316	43,579
Decoracion		1,182	1,418	1,702	2,042	2,451	2,941	3,529	4,235	5,082	6,098
GASTOS INDIRECTOS											
Salarios		147,406	188,588	241,514	309,591	397,214	510,073	655,529	843,108	1,085,145	1,397,615
Correo, telefono		117,000	152,100	197,730	257,049	334,164	434,413	564,737	734,158	954,405	1,240,727
Reservaciones		3,378	4,054	4,864	5,837	7,005	8,406	10,087	12,104	14,525	17,430
Papeleria		15,203	18,244	21,892	26,271	31,525	37,830	45,396	54,475	65,370	78,444
		11,825	14,190	17,028	20,434	24,520	29,424	35,309	42,371	50,845	61,014
GASTOS GENERALES											
Promocion y ventas		228,044	273,653	328,383	394,060	472,872	567,446	680,936	817,123	980,547	1,176,657
Mantenimiento		59,122	70,946	85,136	102,163	122,595	147,114	176,537	211,845	254,214	305,057
Agua,luz y fuerza		101,353	121,624	145,948	175,138	210,166	252,199	302,638	363,166	435,799	522,959
SUMA		67,569	81,083	97,299	116,759	140,111	168,133	201,760	242,112	290,534	348,641
		683,170	859,648	1,086,213	1,372,012	1,668,570	2,191,605	2,720,039	3,381,196	4,209,727	5,249,654
UTILIDAD DE OPERACION											
Intereses	824,450	1,363,348	2,090,720	3,162,317	4,575,929	6,488,592	7,597,001	9,026,275	10,714,405	12,704,982	15,048,005
		1,551,050	1,551,050	1,449,492	1,228,494	1,006,329	783,749	563,167	341,586	120,004	0
UTILIDAD ANTES DE DEPRECIACION											
Depreciaciones y amortizaciones		(187,702)	539,670	1,712,825	3,347,435	5,482,263	6,813,252	8,463,108	10,372,819	12,584,978	15,048,005
		288,650	288,650	288,650	288,650	288,650	288,650	288,650	288,650	288,650	288,650
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS											
Impuesto sobre la renta		(476,352)	251,020	1,424,175	3,058,785	5,193,613	6,524,602	8,174,458	10,084,169	12,296,328	14,759,355
Participacion a los trabajadores			87,857	498,461	1,070,575	1,817,765	2,283,611	2,861,060	3,529,459	4,303,715	5,165,774
			25,102	142,418	305,879	519,361	652,460	817,446	1,008,417	1,229,633	1,475,936
UTILIDAD O PERDIDA NETA	(824,450)	(476,352)	138,061	783,296	1,682,331	2,856,487	3,588,531	4,495,952	5,546,293	6,762,980	8,117,645

10.- FLUJOS DE EFECTIVO PRO-FORMA
(CIFRAS EN MILES)

CONCEPTO	AÑO 0	SALDO	AÑO 1	SALDO	AÑO 2	SALDO	AÑO 3	SALDO	AÑO 4	SALDO	AÑO 5	SALDO	AÑO 6	SALDO	AÑO 7	SALDO	AÑO 8	SALDO	AÑO 9	SALDO	AÑO 10	SALDO
Saldo inicial caja y bancos								539,670	1,579,988	3,726,996	7,273,257	11,889,835	16,157,324	22,292,089	29,779,679							
INGRESOS																						
Habitación			1,689,220	2,435,280	3,506,803	4,919,524	6,733,052	8,079,663	9,695,591	11,634,728	13,961,664	16,754,007										
Servi-bar			357,298	2,046,518	2,950,368	741,727	4,248,530	1,038,417	5,947,041	1,424,110	8,157,162	1,708,943	9,788,606	2,050,723	11,746,314	2,460,873	14,095,601	2,953,045	16,914,709	3,343,657	20,297,659	
Aportaciones de socios		3,435,650		187,702																		
Créditos bancarios		3,916,800																				
EFECTIVO DISPONIBLE		7,352,450	2,234,220	2,950,368	4,788,200	7,527,929	11,884,158	17,061,863	22,936,149	30,252,925	30,252,925	50,077,338										
EGRESOS																						
Adquisición de activos	6,528,000					112,559	640,879	1,376,454	2,337,126	2,936,071	3,678,506	4,537,876	5,531,348									
Pago de pasivos						559,548	559,548	559,548	559,548	559,548	559,548	559,548	559,548	559,548	559,548	559,548	559,548	559,548	559,548	559,548	559,548	559,548
Amortizaciones del crédito						146,345	207,683	284,822	341,789	410,145	492,175	590,609	708,732									
Insumos servi-bar			71,820	103,017	191,139	248,480	359,024	466,731	606,750	788,775	1,025,408	1,333,000										
Sueldos y salarios			122,800	147,030	176,832	212,198	254,638	305,366	366,679	440,915	528,018	633,620										
Ciastos directos de habitación			147,406	188,588	241,514	309,591	397,214	510,979	657,446	843,108	1,085,145	1,397,615										
Ciastos indirectos			228,044	273,653	328,383	394,060	472,872	567,446	680,936	817,123	980,547	1,176,657										
Ciastos Generales			824,450	1,551,050	2,410,698	3,208,212	4,128,494	5,106,329	6,161,901	7,318,749	8,572,028	9,920,836	11,369,659	12,920,004	14,572,119	16,326,856	18,183,002	20,143,636	22,207,282	24,376,079	26,657,336	29,050,602
Pago de intereses			824,450	1,551,050	2,410,698	3,208,212	4,128,494	5,106,329	6,161,901	7,318,749	8,572,028	9,920,836	11,369,659	12,920,004	14,572,119	16,326,856	18,183,002	20,143,636	22,207,282	24,376,079	26,657,336	29,050,602
		7,352,450	2,234,220	2,950,368	4,788,200	7,527,929	11,884,158	17,061,863	22,936,149	30,252,925	30,252,925	50,077,338										
		0	0	539,670	1,579,988	3,726,996	7,273,257	11,889,835	16,157,324	22,292,089	29,779,679											

11. PERIODO DE LA RECUPERACION DE LAS INVERSIONES.

AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO	FACTOR ACUMULADO
0	(7,352,450,000)	(7,352,450,000)
1	(187,702,000)	(7,540,152,000)
2	426,711,000	(7,113,441,000)
3	1,071,946,000	(6,041,495,000)
4	1,970,981,000	(4,070,514,000)
5	3,145,137,000	(925,377,000)
6	3,877,181,000	2,951,804,000

$$PRI = (n-1) - F.A. (n-1)$$

F.N.E.n

$$PRI = (6-1) + \frac{925,377,000}{3,877,181,000}$$

3,877,181,000

$$PRI = 5 + 0.23867$$

$$PRI = 5.23867$$

=====

Como se podrá observar el periodo de la recuperacion de las inversiones es de 5.23867 años, lo cual nos indica que despues de aproximadamente 5 años y 3 meses las inversiones se habran recuperado.

12. TASA INTERNA DE RETORNO

ANO	UTILIDAD	DEPRECIACIONES AMORTIZACIONES	FLUJO NETO DE EFECTIVO	F.A.=I=30%	V. PRESENTE NETO	F.A.=I=35%	V. PRESENTE NETO
0			(7,352,450,000)	1.00000	(7,352,450,000)	1.00000	(7,352,450,000)
1	(476,352,000)	288,650,000	(187,702,000)	0.76920	(144,380,378)	0.74070	(139,030,871)
2	138,061,000	288,650,000	426,711,000	0.59170	252,484,899	0.54870	234,136,326
3	783,296,000	288,650,000	1,071,946,000	0.45520	487,949,819	0.40640	435,638,854
4	1,682,331,000	288,650,000	1,970,981,000	0.35010	690,040,448	0.30110	593,462,379
5	2,856,487,000	288,650,000	3,145,137,000	0.26930	846,985,394	0.22300	701,365,551
6	3,588,531,000	288,650,000	3,877,181,000	0.20720	803,351,903	0.16520	640,510,301
7	4,495,952,000	288,650,000	4,784,602,000	0.15940	762,665,559	0.12240	585,635,285
8	5,546,293,000	288,650,000	5,834,943,000	0.12260	715,364,012	0.09060	528,645,836
9	6,762,980,000	288,650,000	7,051,630,000	0.09430	664,968,709	0.06710	473,164,373
10	8,117,645,000	288,650,000	8,406,295,000	0.07250	609,456,388	0.04970	417,792,862
11		288,650,000	39,294,336,000	0.05580	2,192,623,949	0.03680	1,446,031,565
					529,060,701		(1,435,097,540)

$$TIR = I1 + [(I2 - I1)(VPN1 / (VPN1 - VPN2))]$$

$$TIR = 30 + [(35 - 30)(529,060,701 / (529,060,701 + 1,435,097,540))]$$

$$TIR = 30 + [(5)(529,060,701 / 1,964,158,241)]$$

$$TIR = 30 + 1.3468$$

$$TIR = 31.3468$$

$$TIR = 31.35\%$$

Lo anterior demuestra la tasa interna de retorno asciende a un 31.35%
y comparada con la tasa bancaria actual es mayor y por lo tanto mas atractiva al inversionista.

13. BASE PARA DETERMINAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO

(CIFRAS EN MILES)

CONCEPTO	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES
COSTO DE VENTAS										
INSUMO SERVI-BAR		71820		103017		148345		207683		284822
GASTOS										
MANO DE OBRA DIRECTA	113,100.00		147,030.00		191,139.00		248,480.00		359,024.00	
GASTOS DIRECTOS DE HABITACION										
INSUMOS DE LIMPIEZA	52,366.00		62,839.00		75,407.00		90,488.00		108,586.00	
LAVANDERIA Y TINTORERIA		48,982.00		58,778.00		70,534.00		84,641.00		101,569.00
REP. BLANCOS Y CRISTALERIA		11,824.00		14,189.00		17,027.00		20,432.00		24,518.00
UNIFORMES	8,446.00		10,135.00		12,162.00		14,595.00		17,514.00	
DECORACION	1,182.00		1,418.00		1,702.00		2,042.00		2,451.00	
GASTOS DE ADMINISTRACION										
SALARIO	117,100.00		152,100.00		197,730.00		257,049.00		334,164.00	
CORREO, TELEFONO		3,378.00		4,054.00		4,864.00		5,837.00		7,005.00
RESERVACIONES		15,203.00		18,244.00		21,892.00		26,271.00		31,525.00
PAPELERIA	11,825.00		14,190.00		17,028.00		20,434.00		24,520.00	
GASTOS GENERALES										
PROMOCION Y VENTAS		59,122.00		70,946.00		85,136.00		102,163.00		122,595.00
MANTENIMIENTO	101,353.00		121,624.00		145,948.00		175,138.00		210,166.00	
AGUA, LUZ Y FUERZA		67,569.00		81,083.00		97,299.00		116,759.00		140,111.00
SUB-TOTAL	405,272.00	277,898.00	509,336.00	350,311.00	641,116.00	445,097.00	808,226.00	563,786.00	1,056,425.00	712,145.00
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	288,650.00		288,650.00		288,650.00	288,650.00	288,650.00			
GASTOS FINANCIEROS										
INTERESES	1,551,050.00		1,551,050.00		1,449,492.00		1,228,494.00		1,006,329.00	
AMORTIZACIONES							559,548.00		559,548.00	
TOTAL	2,244,972.00	277,898.00	2,349,036.00	350,311.00	2,379,258.00	445,097.00	2,884,918.00	563,786.00	2,910,952.00	712,145.00

14.- PUNTO DE EQUILIBRIO

(CIFRAS EN MILES)

AÑO 1

$$PE = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{2'244,972}{1 - 277,898} = \frac{1'518,372}{.86420} = 2'597,745$$

IT 2'046,518

AÑO 2

$$PE = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{2'349,036}{1 - 350,311} = \frac{2'349,036}{.8812653} = 2'665,526$$

IT 2'950,368

AÑO 5 (ACUMULADO)

$$PE = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{12'769,136}{1 - 2'349,237} = \frac{12'769,136}{.899392} = 14'197,520 \quad (\text{AÑO 8})$$

IT 23'350,519

15.- Indicadores Financieros

Liquidez

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Activo Circulante/Pasivo Circulante		4.77	2.46	2.71	3.11	3.81	4.39	4.91	5.38	5.92
Activo disponible/pasivo circulante		4.77	2.46	2.71	3.11	3.81	4.39	4.91	5.38	5.92
Ctas. por cobrar/Prom. mensual ventas										
Inv. x No. días periodo/costo ventas										
Cap. de trabajo/Prom mens. ventas	52.00	79.00	142.00	218.00	303.00	382.00	453.00	516.00	579.00	

Solvencia

Pasivo total/Activo total	0.63	0.62	0.55	0.46	0.37	0.29	0.23	0.19	0.16	0.15
Capital Cont./activo fijo	0.39	0.43	0.61	0.96	1.61	2.49	3.69	5.32	7.51	10.43
Activo total/pasivo fijo	1.59	1.66	2.16	3.25	5.52	9.52	18.47	47.26		

Productividad

Utilidad neta/Cap. Social	(0.13)	0.04	0.22	0.46	0.79	0.99	1.24	1.53	1.87	2.24
Utilidad neta/Cap. cont. prom.		0.05	0.33	0.71	0.71	0.56	0.41	0.41	0.36	
Utilidad neta/activo total	(0.08)	0.02	0.11	0.18	0.23	0.22	0.22	0.21	0.21	0.19
Utilidad neta/ventas	(0.23)	0.05	0.18	0.28	0.35	0.37	0.38	0.39	0.41	0.41

16. CONCLUSION

Conclusión del Análisis Financiero

El año cero es el año en el cual se construye el edificio.

En el año 1 no existe saldo en caja ya que ésta en inicio el hotel.

Dentro de este primer año se observa que el activo circulante es el 95% del activo total, porcentaje favorable.

El apalancamiento financiero es del 63%, si tomamos en cuenta el monto total del crédito podemos decir que este porcentaje es alto más sin embargo que se puede resistir.

El capital contable representa el 39% porcentaje bajo. Existe un respaldo de 1.59 pesos por cada peso adeudado a corto plazo. Dentro de la productividad se observa que por no haber existido ingresos suficientes y dado el pago de intereses se genera una pérdida considerable, dicha pérdida representa el 23% de las ventas netas y dando una rentabilidad negativa del 13%. En este año si observamos el flujo de efectivo podemos ver que existe la aportación de recursos frescos que pueden sub-sanar el saldo final de caja a cero.

El año 2 presenta una liquidez de 4.77 pesos por cada peso adeudado a corto plazo, este respaldo es muy bueno considerando el poco tiempo de servicio del hotel. El hotel puede hacer frente a las necesidades de capital de trabajo durante 52 días, lo que significa que durante este tiempo la empresa no necesita financiamiento de terceros.

El apalancamiento es del 62%, comparado con el año anterior disminuyó un poco pero demuestra que el hotel hace frente a las obligaciones crediticias. El capital contable es el 43% del activo fijo, porcentaje que indica que el hotel está tomando solidez.

El respaldo a largo plazo es de 1.66 pesos por peso adeudado, mayor al año anterior. Dentro de la productividad observamos que a comparación del año pasado donde la utilidad neta era (13%) de la inversión social, en este año la utilidad es el 4% en relación a la inversión de los accionistas siendo ésta su rentabilidad.

La utilidad neta es del 5% del capital contable promedio, porcentaje favorable. La utilidad neta es el 5% de las ventas, es decir, existe una utilidad dentro del ejercicio.

Al observar el flujo de efectivo de caja observamos que ya presenta un saldo de \$539'670,000 y la pérdida se ha reducido a \$1,162'741,000.

Dentro de la utilidad de este ejercicio ya se consideró el PTU y el ISR.

El año 3 muestra una baja dentro de la liquidez siendo esta de 2.46 pesos por peso adeudado a corto plazo, la razón es que el período de gracia se terminó y se tiene que amortizar al capital, aun así la liquidez es buena.

La autosuficiencia de la empresa para hacer frente a su capital de trabajo sin apalancamiento con terceros aumentó a 79 días. El apalancamiento financiero es ya del 55%, tal porcentaje ya se considera regular. El capital contable es el 61% del activo fijo y el respaldo a largo plazo de 2.16 pesos.

Estos porcentajes se notan incrementados considerablemente con respecto al ejercicio anterior y muestra el crecimiento uniforme del hotel.

Dentro de la productividad para este año se ven incrementados todas las fórmulas para su determinación. La utilidad neta es el 22% del capital social, o sea que las aportaciones de los socios empiezan a rendir de manera más significativa y eficiente, lo cual se conoce como la rentabilidad.

Lo anterior contribuye a que la utilidad neta alcance el 33% con respecto al capital contable promedio.

También se nota que la utilidad neta es el 11% del activo total y el 18% de las ventas totales, esto debido a que el incremento en los ingresos es mayor que el incremento en los costos y gastos, situación que muestra una buena administración de los recursos.

Al final de este ejercicio el saldo en caja y bancos es de \$1,579'988,000 factor que aumentará la liquidez de la empresa en futuros ejercicios.

El año 4 es el ejercicio en el que realmente se obtiene una utilidad neta para la empresa desde el punto de vista que las utilidades son lo suficiente para absorber las pérdidas de ejercicios anteriores. En este ejercicio la liquidez se ve incrementada con respecto al ejercicio anterior, siendo de 2.71 para cubrir cada peso adeudado. El número de días en el que la empresa es autosuficiente con respecto al capital de trabajo es aumentado a 142 días.

También se observa que el apalancamiento financiero es reducido al 46% y se nota que año con año la empresa es cada vez más de los socios.

En este año el capital contable es el 96% del activo fijo y los compromisos a largo plazo están respaldados por el 325% del importe de los mismos.

Por lo que respecta a la rentabilidad, la utilidad neta representa el 46% del capital social, el 18% del activo total y el 28% de las ventas totales , por lo que las utilidades ya se consideran significativas. Al final del ejercicio, el saldo en caja y bancos es de \$3,726'996 y ya se podrán cubrir obligaciones contraídas a muy corto plazo por importes cuantiosos.

Como se podrá observar en los indicadores financieros de este punto hasta el año 10 existe un crecimiento uniforme y proporcional año con año. La razón de lo anterior es que los ingresos y los costos y gastos guardan casi el mismo comportamiento a través de la vida calculada de la negociación. En el año 9 se termina de pagar el préstamo bancario obtenido y las obligaciones contraídas ya no serán tan significativas puesto que serán por conceptos como acreedores diversos, proveedores, etc. Por esta razón, en el año 10 se finaliza con un apalancamiento financiero de tan sólo el 15%, lo cual quiere decir que la empresa es propiedad de los socios en el 85%.

El punto de equilibrio se obtuvo tomando como base un acumulado de los primeros 5 años. Partiendo de lo anterior se obtuvo un resultado de \$ 14,197'520 la cual nos indica que en el año 8 nuestros ingresos serán iguales a nuestros egresos, es decir, que no se tienen ganancias ni pérdidas.

Considerando lo que representa la empresa en este momento en cuanto a valor monetario, prestigio, prestadora de servicios y satisfactora de necesidades, se considera que ser dueños en un 85% de ella es favorable y elogioso.

17. ANALISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad permite conocer la rentabilidad de una empresa ante cambios inesperados en los ingresos y/o egresos, que se puedan suscitar.

Dicho análisis juega un papel importante en la situación económica de cualquier negocio puesto que nos permite conocer la capacidad financiera de la misma ante el incremento de costos y/o gastos o la disminución de los ingresos esperados.

Para efectos de este proyecto se realizó un análisis de sensibilidad considerando un incremento en los costos y gastos del 3% para prevenir eventualidades y otros gastos que se pudieran presentar.

17.1 ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA (CONSIDERANDO 3% DE AUMENTO EN COSTOS Y GASTOS)
(CIFRAS EN MILES)

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
No. de cuartos		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Porcentaje de ocupacion		42	50	60	70	80	80	80	80	80	80
No. habitantes por año		12,153	14,600	17,520	20,440	23,360	23,360	23,360	23,360	23,360	23,360
Tarifa por cuarto		139,000	16,800	200,160	240,192	288,230	345,676	415,051	498,062	597,674	717,209
INGRESOS NETOS											
Habitacion		1,689,220	2,435,260	3,506,803	4,909,524	6,733,052	8,079,663	9,695,591	11,634,728	13,961,664	16,754,002
Servi-Bar		357,298	515,088	741,727	1,038,417	1,424,110	1,708,943	2,050,723	2,460,873	2,953,045	3,543,657
TOTAL		2,046,518	2,950,368	4,248,530	5,947,941	8,157,162	9,788,606	11,746,314	14,095,601	16,914,709	20,297,659
COSTO DE VENTAS											
Insumo Servi-Bar		73,975	106,108	152,795	213,913	293,367	352,043	422,449	506,940	608,327	729,994
SUELDOS Y PRESTACIONES		113,100	147,030	191,139	246,480	359,024	466,731	606,750	788,775	1,025,408	1,333,030
Mano de obra directa e indirecta											
GASTOS DIRECTOS DE HABITACION											
Insumos de limpieza		53,937	64,724	77,669	93,203	111,844	134,212	161,055	193,268	231,919	278,303
Lavandería y tintorería		50,451	60,541	72,650	87,180	104,616	125,539	150,647	180,776	216,932	260,319
Reparacion blancos y cristalería		12,178	14,615	17,538	21,045	25,254	30,305	36,365	43,639	52,366	62,836
Uniformes		8,899	10,439	12,527	15,033	18,039	21,646	25,977	31,172	37,405	44,866
Decoracion		1,217	1,461	1,753	2,103	2,525	3,029	3,635	4,362	5,234	6,281
GASTOS INDIRECTOS		151,828	194,246	248,759	318,879	409,130	525,375	675,195	868,401	1,117,699	1,439,543
Salarios		120,510	156,963	203,662	264,760	344,189	447,445	581,679	756,163	983,037	1,277,949
Correo, telefono		3,479	4,176	5,010	6,012	7,215	8,658	10,390	12,467	14,961	17,953
Reservaciones		15,659	18,791	22,549	27,059	32,471	38,965	46,758	56,109	67,331	80,797
Papelería		12,180	14,616	17,539	21,047	25,256	30,307	36,368	43,642	52,370	62,844
GASTOS GENERALES		234,895	281,863	336,234	405,882	487,058	584,469	701,364	841,637	1,009,963	1,211,957
Promocion y ventas		60,896	73,074	87,690	105,228	126,273	151,527	181,833	218,200	261,840	314,209
Mantenimiento		104,394	125,273	150,326	180,392	216,471	259,765	311,717	374,061	446,873	538,646
Agua,luz y fuerza		69,596	83,515	100,218	120,262	144,314	173,177	207,813	249,375	299,250	359,100
SUMA		703,665	885,437	1,118,799	1,413,172	1,718,627	2,257,353	2,801,640	3,482,632	4,336,019	5,407,144
UTILIDAD DE OPERACION		1,342,853	2,064,931	3,129,731	4,534,769	6,438,535	7,531,253	8,944,674	10,612,969	12,578,690	14,890,515
Intereses	824,450	1,551,050	1,551,050	1,449,492	1,228,494	1,006,329	783,749	563,167	341,566	120,004	0
UTILIDAD ANTES DE DEPRECIACION		(208,197)	513,881	1,680,239	3,306,275	5,432,206	6,747,504	8,381,507	10,271,383	12,458,686	14,890,515
Depreciaciones y amortizaciones		288,650	288,650	288,650	288,650	288,650	288,650	288,650	288,650	288,650	288,650
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		(496,847)	225,231	1,391,589	3,017,625	5,143,556	6,458,854	8,092,857	9,982,733	12,170,036	14,601,865
Impuesto sobre la renta			78,831	487,056	1,056,169	1,800,245	2,260,599	2,832,500	3,493,957	4,259,513	5,110,653
Participacion a los trabajadores			22,523	136,159	301,782	514,356	645,885	809,286	998,273	1,217,004	1,460,187
UTILIDAD O PERDIDA NETA	(824,450)	(496,847)	123,877	765,374	1,659,694	2,828,656	3,552,370	4,451,071	5,490,503	6,693,520	8,031,026

17.2 TASA INTERNA DE RETORNO

(CIFRAS EN MILES)

CONSIDERANDO 3% DE AUMENTO EN COSTOS Y GASTOS

AN̄O	UTILIDAD	DEPRECIACIONES AMORTIZACIONES	FLUJO NETO DE EFECTIVO	F.A.=1=30%	V. PRESENTE NETO	F.A.=1=35%	V. PRESENTE NETO
0			(7,352,450,000)	1.00000	(7,352,450,000)	1.00000	(7,352,450,000)
1	(496,847,000)	288,650,000	(208,197,000)	0.76920	(160,145,132)	0.74070	(154,211,518)
2	123,877,000	288,650,000	412,527,000	0.59170	244,092,226	0.54870	226,353,565
3	765,374,000	288,650,000	1,054,024,000	0.45520	479,791,725	0.40640	428,355,354
4	1,659,694,000	288,650,000	1,948,344,000	0.35010	682,115,234	0.30110	586,646,378
5	2,828,956,000	288,650,000	3,117,606,000	0.26930	839,571,296	0.22300	695,226,138
6	3,552,370,000	288,650,000	3,841,020,000	0.20720	795,859,344	0.16520	634,536,504
7	4,451,071,000	288,650,000	4,739,721,000	0.15940	755,511,527	0.12240	580,141,850
8	5,490,503,000	288,650,000	5,779,153,000	0.12260	708,524,158	0.09060	523,591,262
9	6,694,520,000	288,650,000	6,983,170,000	0.09430	658,512,931	0.06710	468,570,707
10	8,031,026,000	288,650,000	8,319,676,000	0.07250	603,176,510	0.04970	413,487,897
11		288,650,000	39,294,336,000	0.05580	2,192,623,949	0.03680	1,446,031,565
					447,183,768		(1,503,720,298)

$$TIR = 11 + [(12-11)(VPN1/VPN1-VPN2)]$$

$$TIR = 30 + [(35-30)(447,103,768/447,103,768 + 1,503,720,298)]$$

$$TIR = 30 + [(5)(447,103,768/1,950,824,066)]$$

$$TIR = 30 + 0.2292$$

$$TIR = 30.2292$$

$$TIR = 30.23\%$$

Lo anterior demuestra la tasa interna de retorno asciende a un 30.23% y comparada con la tasa bancaria actual es mayor y por lo tanto mas atractiva al inversionista.

18.- CONCLUSION FINAL

DESPUES DE HABER REALIZADO UN ESTUDIO EXHAUSTIVO DE CADA UNA DE LAS FASES DEL PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UNA INVERSION PARA UN HOTEL CON LAS CARACTERISTICAS YA DESCRITAS ANTERIORMENTE, SE LLEGA A LAS SIGUIENTES CONCLUSIONES:

COMO SE PODRA OBSERVAR MEDIANTE EL ESTUDIO DE MERCADO, EXISTE EN LA ACTUALIDAD UNA DEMANDA INSATISFECHA SIGNIFICATIVA, MISMA QUE CONSTITUYE UNA PREOCUPACION PARA EL GOBIERNO DEL ESTADO.

LA JUSTIFICACION DE INVERTIR EN ESTE PROYECTO RADICA PRINCIPALMENTE EN CUBRIR UNA PARTE DE DICHA DEMANDA EN LOS MESES DE MAYOR AFLUENCIA Y PRESENTAR UNA ALTERNATIVA ADICIONAL DE ALOJAMIENTO EN LOS MESES RESTANTES.

AUNADO A LO ANTERIOR, SE CONTRIBUYE AL DESARROLLO SOCIAL Y ECONOMICO DEL ESTADO DADA LA CREACION DE FUENTES DE EMPLEO Y LA GENERACION Y CAPTACION DE RECURSOS MONETARIOS Y DIVISAS, ETC.

MEDIANTE EL ESTUDIO TECNICO SE DETERMINARON LOS REQUERIMIENTOS Y NECESIDADES PARA QUE EL HOTEL LLEVE A CABO SUS OPERACIONES NORMALES.

SE OBSERVO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA QUE EL HOTEL TENDRA LA CAPACIDAD ECONOMICA SUFICIENTE PARA PODER CUBRIR DICHS REQUERIMIENTOS.

DENTRO DE ESTE ANALISIS SE ENFATIZA LA NECESIDAD DE CUBRIR ALGUNOS REQUISITOS BASICOS PARA LA OBTENCION DEL FINANCIAMIENTO COMO SON:

- POLIZA DE SEGURO DEL BIEN INMUEBLE Y DE LOS INVENTARIOS.
- COMPROBAR CORRECTA APLICACION DE LOS RECURSOS PROVENIENTES DEL CREDITO.

LOS INDICADORES FINANCIEROS MUESTRAN UNA SITUACION FINANCIERA FAVORABLE Y DE LOS MISMOS SE PODRA SEÑALAR LO SIGUIENTE:

- EL HOTEL CONTARA CON LA SUFICIENTE LIQUIDEZ DESDE EL INICIO DE OPERACIONES PARA CUBRIR ADEUDOS A CORTO PLAZO.
- AUN CUANDO LA SOLVENCIA SE ENCUENTRA UN POCO ELEVADA EN LOS PRIMEROS AÑOS DE OPERACION, SE JUSTIFICA TOMANDO EN CUENTA QUE EN ESTE PERIODO SE LLEVA A CABO LA CONSTRUCCION DEL HOTEL, POR LO QUE NO EXISTEN INGRESOS Y SE TIENE QUE RECURRIR A UN FINANCIAMIENTO BANCARIO.
- ES IMPORTANTE SEÑALAR QUE SOLO EN EL PRIMER AÑO SE OBTUVO PERDIDA POR LAS RAZONES MENCIONADAS EN EL PARRAFO ANTERIOR.

EN LOS AÑOS SIGUIENTES, SE OBSERVA UNA CRECIENTE PRODUCTIVIDAD.

SI SE ANALIZA EL ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA SE OBSERVARA QUE HASTA EL CUARTO AÑO EXISTE PERDIDA ACUMULABLE, MISMA QUE EL HOTEL POR SUS OPERACIONES NORMALES Y DADA SU PRODUCTIVIDAD (A PARTIR DEL AÑO 2) LLEGA A CUBRIR EN SU TOTALIDAD Y OBTENIENDO UN RESULTADO FAVORABLE EN EL AÑO 5.

EN CUANTO AL PERIODO DE RECUPERACION DE INVERSIONES (PRI), SE OBSERVA QUE EL RESULTADO ES DE 5 AÑOS Y 3 MESES, ACEPTABLE TOMANDO EN CUENTA LA INVERSION TOTAL DEL PROYECTO Y QUE ESTE ES A LARGO PLAZO. LO ANTERIOR QUIERE DECIR QUE DESPUES DE ESTE PLAZO LA EMPRESA SE HA REPUESTO DE SUS INVERSIONES Y EMPIEZA A FUNCIONAR CON LAS UTILIDADES OBTENIDAS.

POR LO QUE RESPECTA A LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR), LA CUAL NOS INDICA EL RENDIMIENTO DE LAS INVERSIONES DURANTE EL PERIODO DE OPERACION, SE OBTUVO UN RESULTADO DE 31.35%.

LO ANTERIOR NOS INDICA QUE SE OBTENDRA UNA GANANCIA DE 31 CENTAVOS POR CADA PESO INVERTIDO EN FORMA ANUAL DURANTE EL PERIODO PROYECTADO.

DICHO RENDIMIENTO CONLLEVA A LA CONCLUSION DE QUE EL PROYECTO DE INVERSION ES FACTIBLE Y CONVENIENTE PUESTO QUE SI SE COMPARA CON EL RENDIMIENTO QUE PUEDE OFRECER UNA INSTITUCION BANCARIA, SE VERA QUE ESTE ES TAN SOLO EL 17%.

AL COMPARAR DICHS PORCENTAJES SE NOTA QUE LA DIFERENCIA NO ES MUY GRANDE, YA QUE EXISTE CIERTA SEGURIDAD AL INVERTIR EN LA INSTITUCION BANCARIA PERO CONSIDERANDO EL MONTO DE LA INVERSION ESTA DIFERENCIA RESULTA MUY ATRACTIVA.

FINALMENTE Y DESPUES DE HABER ANALIZADO EL ESTUDIO DE MERCADO, ESTUDIO TECNICO Y EL ESTUDIO FINANCIERO SE LLEGA A LA CONCLUSION DE QUE ESTE PROYECTO JUSTIFICA LA CONVENIENCIA DE INVERTIR EN EL, DEMOSTRANDO SU FACTIBILIDAD.

MORELIA PATRIMONIO DE LA HUMANIDAD

El 13 de Marzo de 1992, Morelia fue declarada Patrimonio Cultural de la Humanidad.

La declaratoria concedida por la UNESCO se llevó a cabo en el Salón de Recepciones del Palacio de Gobierno por el Presidente de la Comisión Nacional para la UNESCO y Titular de la SEP Ernesto Cedillo Ponce de León, quien entregó al Gobernador del Estado, Dr. Genovevo Figueroa Zamudio, la comunicación oficial de que Morelia ha sido incluida en la selecta lista mundial de Ciudades consideradas Patrimonio Cultural de la Humanidad.

De esta forma Morelia se convierte en la novena Ciudad Mexicana en recibir la distinción de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura.

La belleza arquitectónica de Morelia, su Historia y Cultura, son reconocidas por el mundo, lo que implica para los morelianos el compromiso de conservar y devolver su esplendor a la ciudad, por sus valores urbanos y arquitectónicos acumulados en sus 450 años de existencia.

El Centro Histórico consta de 219 manzanas, todas del 1er. Cuadro de la ciudad y están incluidos todos los edificios, monumentos, iglesias, plazas y jardines encuadrados en esta área.

El mismo día en la Casa de la Cultura se develó la estatua del Virrey Antonio de Mendoza, personaje que fundó hace 450 años la Ciudad de Valladolid, misma que en honor de Don José María Morelos y Pavón, fue nombrada en el siglo XIX con el nombre actual de Morelia.

De esta forma y gracias al esfuerzo de grupos de Morelianos, Historiadores, Intelectuales que recibieron el apoyo del Gobierno, incluyendo el del Presidente, Lic. Carlos Salinas de Gortari, la UNESCO autorizó para considerar a Morelia como una de las aproximadamente 300 ciudades que en todo el mundo tienen la etiqueta de "PATRIMONIO CULTURAL DE LA HUMANIDAD".

Los habitantes de Venecia dicen que es "La más Hermosa Ciudad creada por el Hombre", Morelia no tan sólo es la más hermosa, sino que está ubicada en el hermoso Valle de Guayangareo.

COMPARATIVO DE RAZONES FINANCIERAS

Las razones financieras son simplemente un método de análisis y su función se limita a servir de auxiliar en el estudio de las cifras que reportan los estados financieros, por lo que sus resultados no son absolutos, sino que señalan probables situaciones en la estructura financiera de la empresa, que se reflejan en relación directa al giro de la empresa y fecha de cierre de los estados financieros.

De las razones más conocidas, por su utilidad, se han escogido las que se analizarán e ilustrarán más adelante.

Estas razones servirán al analista para emitir su opinión; sin embargo de considerarlo necesario, se podrán utilizar otras razones útiles para fundamentar su criterio.

LIQUIDEZ

Representa el excedente de recursos a corto plazo que mantiene la empresa, una vez cubiertos sus compromisos de la misma naturaleza, para solventar sus necesidades operativas.

Refleja la autosuficiencia de la empresa para la realización de sus actividades normales.

ACTIVO CIRCULANTE/PASIVO CIRCULANTE (LIQUIDEZ MEDIATA)

Activo Circulante

 = Liquidez Mediata

Pasivo Circulante

Fundamentación.- Parte de la base de que las deudas a corto plazo están garantizadas por todos los valores de activo circulante, que constituyen disponibilidad para liquidar las deudas próximas a vencer.

Interpretación.- De acuerdo al giro de la empresa y fecha de corte de los estados financieros, esta relación comprueba la capacidad de la empresa de saldar sus deudas mediatas recurriendo a sus activos realizables.

ACTIVO DISPONIBLE/PASIVO CIRCULANTE (PRUEBA DEL ACIDO)

Act. Circ.-Inv. y Deud. Div. = Liquidez Inmediata.

Pasivo Circulante

La razón de liquidez inmediata, conocida en la práctica como "Prueba del Acido", es similar a la razón anterior, con la diferencia que al disminuir del Activo Circulante, los inventarios y deudores diversos, se entiende esto como activo disponible, la razón presenta un margen de recuperabilidad del crédito, más estricto o rígido y nos indica el margen de seguridad o capacidad de la empresa, de saldar sus obligaciones inmediatas, recurriendo para ello a sus activos de más fácil realización.

CUENTAS POR COBRAR/PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS (ROTACION DE CARTERA).

Cuentas por cobrar = Tiempo promedio que tarda la empresa en recobrar sus ventas a crédito expresado en meses.

Prom. Mens. de Vtas.

El resultado deberá multiplicarse por 30 para expresar la recuperación de cartera en días.

Fundamentación.- Esta razón se utiliza únicamente en empresas que venden a crédito y permite conocer en qué tiempo se recupera la cartera por ventas.

Interpretación.- Dependiendo del giro de la empresa, permite conocer el grado de recuperación de créditos otorgados por concepto de ventas, así como la efectividad en políticas de ventas, por parte de la empresa. Sirve además como guía en la preparación de programas de pagos, estados de generación de fondos, presupuestos, etc.

INVENTARIOS/PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS POR % COSTO DE VENTAS
(ROTACION DE INVENTARIOS).

Inventarios

= Representa el número de meses que la empresa tarda en realizar sus inventarios.

Promedio Mensual de Ventas
por % de costo de Ventas

El resultado se multiplica por 30 para expresar la razón en días.

Fundamentación.- Si se considera el total de inventarios y se divide entre el % de costo de un mes de ventas, indicará si el nivel de existencias es suficiente para necesidades próximas.

Interpretación.- La razón expresa durante qué tiempo la empresa tendrá inventarios suficientes para cubrir la demanda por concepto de ventas. En un momento dado, sirve para detectar si existe sobre inversión en inventarios, si éstos son obsoletos, si las políticas de ventas son equivocadas, etc.

Se deberá poner especial atención en el tipo de existencias que reporta la empresa.

También sirve de guía para la preparación de presupuestos, flujos de efectivo y otros.

CAPITAL DE TRABAJO/PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS (ROTACION DE CAPITAL DE TRABAJO).

Capital de Trabajo

= Tiempo que la empresa mantiene recursos propios para financiar sus operaciones normales, una vez que ha cubierto sus compromisos a corto plazo.

Prom. Mens. de Ventas

El resultado se multiplica por 30 para expresar la razón en días.

Fundamentación.- Tomando en cuenta el giro de la empresa y fecha de corte del balance, esta razón establece el grado en que la empresa es autosuficiente, para hacer frente a las necesidades de capital de trabajo.

Interpretación.- La razón indica durante cuánto tiempo la empresa por sí misma es capaz de financiar las ventas a crédito, esto es sin recurrir al apalancamiento de terceros.

SOLVENCIA

Expresa la capacidad de la empresa de pagar en un momento determinado la totalidad de sus deudas. Es decir que en caso de realizar todos sus activos el producto será más que suficiente para satisfacer el total de sus obligaciones a corto y largo plazo.

PASIVO TOTAL/ACTIVO TOTAL (SOLVENCIA)

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \text{Solvencia}$$

Fundamentación.- Considerando el total de las obligaciones de la empresa, es conveniente determinar con qué recursos se cuenta para cubrir el total de los pasivos a corto y largo plazo.

Interpretación.- La razón mostrará el grado de solvencia de la empresa, el índice de seguridad para los acreedores, etc.

También se utiliza en la preparación de presupuestos, flujos de efectivo, estados de generación de fondos, etc.

CAPITAL CONTABLE/ACTIVO FIJO (% DE INVERSION DE CAPITAL)

$$\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Activo Fijo}} = \% \text{ de inversión de capital}$$

Activo Fijo

Fundamentación.- Partiendo del capital contable se conocerá qué porcentaje de éste se ocupó en la adquisición de activo fijo.

Interpretación.- Indica en qué proporción los activos fijos son financiados por capital propio.

También se utiliza para la elaboración de presupuestos, flujos de caja y otros.

ACTIVO TOTAL/PASIVO FIJO (SOLVENCIA A LARGO PLAZO)

$$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Fijo}} = \text{Solvencia a Largo Plazo}$$

Pasivo Fijo

Fundamentación.- Determinado el activo total se analizará en qué proporción es suficiente para cubrir pasivos a largo plazo, contratados generalmente por créditos refaccionarios y/o hipotecarios.

Interpretación.- La razón expresa el grado de afectación de la propiedad del negocio por parte de acreedores preferentes, es decir la capacidad para cubrir obligaciones a largo plazo.

Fundamentación.- Una vez obtenida la utilidad neta, es importante saber el rendimiento generado por la totalidad de recursos de la empresa.

Interpretación.- La razón proporciona el porcentaje de rendimiento sobre la inversión total, es decir, considerando la inversión de los accionistas y la inversión de terceros en la empresa, lo que permite evaluar las políticas administrativas de la compañía.

UTILIDAD NETA/VENTAS (MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS).

Utilidad Neta

= Margen de utilidad sobre ventas.

Ventas

Fundamentación.- Cuando se ha determinado la utilidad neta se hace necesario mostrar el % de productividad obtenido a través de las ventas.

Interpretación.- La razón indica el grado en que la empresa ha obtenido utilidades en relación a los factores costo, ventas. También expresa el grado de efectividad de las políticas de ventas.

Se utiliza para elaborar estados financieros proforma, presupuestos, flujos de efectivo, entre otros.

Deberá tomarse utilidades antes del impuesto sobre la renta y participación de utilidades a los trabajadores, a fin de evaluar la capacidad de la empresa como ente generador de utilidades.

El comercio con este país se comenzó en papel significante hacia finales del siglo pasado. En 1890, el 99 por ciento de nuestras exportaciones se destinaba al mercado estadounidense y el promedio por año de la cifra 13 por ciento de nuestras compras extranjeras.

Gracias a la apertura comercial realizada en la década de 1980, México se convirtió en un exportador de productos no perecederos. Las exportaciones totales de México, especialmente maíz, ascendieron a \$1,122 millones de dólares en 1984. De este total, el 73 por ciento se dirigió a Estados Unidos, lo que hizo que México su tercer socio comercial después de Canadá y Japón.

TLC

QUE ES UN TLC?

Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un acuerdo entre dos o más países para eliminar barreras comerciales entre ellos.

BENEFICIOS DE UN TLC

La eliminación de barreras al comercio permite:

- * Aumentar las exportaciones
- * Aumentar las inversiones
- * Aumentar los empleos
- * Aumentar los salarios

POR QUE UN TLC ENTRE MEXICO CANADA Y ESTADOS UNIDOS?

- I Estados Unidos es nuestro mayor mercado. Sin embargo, muchos productos mexicanos enfrentan obstáculos para ingresar a ese país.
- II Canadá es un socio comercial importante de México. Además, ya suscribió un TLC con Estados Unidos.
- III Creará la zona de libre comercio más grande del mundo.
- IV Elevará el nivel de vida de los mexicanos.
- I ESTADOS UNIDOS HA SIDO EL MAYOR MERCADO PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS:

El comercio con este país ha ocupado un papel preponderante desde finales del siglo pasado. En 1890, el 69 por ciento de nuestras exportaciones ya se destinaba al mercado estadounidense y de él provenía poco más de la mitad (56 por ciento) de nuestras compras externas.

Gracias a la apertura comercial realizada en la década de 1980, México se convirtió en un exportador de productos no petroleros. Las exportaciones totales de México, incluyendo maquila, ascendieron a 41,122 millones de dólares en 1990. De este total, el 73 por ciento se dirigió a Estados Unidos, lo que hace de México su tercer socio comercial después de Canadá y Japón.

SIN EMBARGO, MUCHOS PRODUCTOS MEXICANOS ENFRENTAN BARRERAS PARA INGRESAR A ESTADOS UNIDOS. UN TLC LAS ELIMINARIA EN FORMA GRADUAL:

Las barreras arancelarias son los impuestos que encarecen los productos mexicanos en el mercado norteamericano.

Las barreras llamadas no arancelarias son las cuotas y las restricciones sanitarias..

La producción de muchos bienes, como los textiles, no pueden exportarse en su totalidad ya que existen cuotas norteamericanas que no pueden rebasarse.

La aplicación unilateral de medidas con fines proteccionistas, como puede ser el aumento de aranceles, obstaculizan el acceso de nuestros productos.

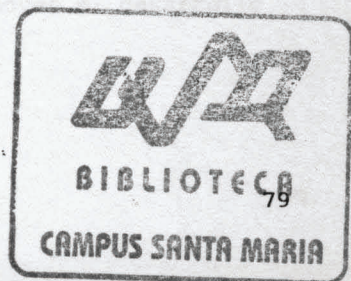
II PORQUE UN TLC CON CANADA?

Canadá constituye un mercado de gran potencial para México, tanto en materia comercial como de inversiones.

México es el principal proveedor de Canadá entre los países en desarrollo y el noveno a nivel global.

Las exportaciones de México a Canadá han pasado de 1,163 millones de dólares canadienses a 1,730 en el período 1986-1990, lo que representó una tasa de crecimiento promedio anual de 10.4 por ciento.

México es el primer proveedor de Canadá en varios productos, entre los que destacan los receptores de T.V., algunos productos químicos, productos hortifrutícolas y tequila.



UN TLC ENTRE MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS CREARA LA ZONA DE LIBRE COMERCIO MAS GRANDE DEL MUNDO CON 356 MILLONES DE HABITANTES Y UN PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) DE SEIS MILLONES DE MILLONES DE DOLARES. SUPERARIA A LA COMUNIDAD EUROPEA Y A LA CUENCA DEL PACIFICO.

III PORQUE ES IMPORTANTE CREAR LA MAYOR ZONA DE LIBRE COMERCIO DEL MUNDO?

La competencia internacional se agudiza, los países se agrupan para sumar esfuerzos y los que no lo hagan se atrasarán.

La revolución científica y tecnológica permite producir mayores cantidades de bienes, mejor hechos y más baratos que compitan en todos los mercados. Para lograrlo los países necesitan:

- * Reglas claras y permanentes que aseguren un clima de confianza.
- * Acceso a tecnologías variadas
- * Sumar y aprovechar las ventajas de cada país.
- * Especialización en la producción de ciertos productos.
- * Mercados amplios que permitan bajar el costo por unidad producida.

Los países que no se incorporen a esta nueva dinámica de cambio corren el riesgo de quedarse solos, sin nuevas tecnologías, fuera de las corrientes de inversión y sin acceso a los grandes mercados. Ello se traducirá en falta de empleos, bajos salarios y productos caros o de mala calidad.

IV EL TLC Y LA VIDA DE LOS MEXICANOS:

América del Norte (México, Canadá y Estados Unidos) podrá producir más barato, con mejor calidad y vender en todo el mundo. En otras palabras, la competitividad de la zona de libre comercio de América del Norte en su conjunto será mayor, que la de cada país en lo individual.

El TLC respetará irrestrictamente el texto Constitucional y guardará congruencia con todas sus disposiciones. La fortaleza económica que se logrará permitirá cumplir con los fines básicos de la Constitución: consolidar la soberanía, promover el desarrollo y alcanzar la justicia.

El TLC será compatible con las disposiciones del GATT para favorecer el comercio mundial y evitar la creación de "fortalezas económicas".

Entrará en vigor en forma paulatina para evitar traumas a la planta productiva mexicana y establecerá mecanismos para la solución de diferencias.

Las leyes laborales y las disposiciones para la protección del medio ambiente se harán cumplir a las plantas industriales en México. Así, tendremos trabajos limpios y bien remunerados.

El CSM es un sistema de jubilación a la seguridad social que cubre los salarios del gobierno, la banca y los servicios públicos de sus trabajadores, y que tiene como finalidad asegurar el nivel de vida a través de dos fases:

- * El aumento de sus prestaciones al momento de la jubilación, a través del Fondo de Ahorro Patronal y para el caso de invalidez.
- * Entrega del saldo de la cuenta a los beneficiarios en caso de muerte.

Cómo funciona?

El CSM consiste en una aportación del 7% mensual, por parte de la empresa sobre el sueldo base del trabajador.

Esta aportación se debe depositar en los bancos habilitados y se divide en dos partes a saber:

- * Un 5% destinado a la subcuenta corporativa de ahorro.
- * Un 2% destinado a la subcuenta de INPROMAVIDA.

Cabe señalar que la aportación del 7% es independiente a la cuota patronal que actualmente cubre la empresa al IMSS, la cual se seguirá aportando como hasta ahora.

La implementación consistirá de tres etapas:

S.A.R.

SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO

-EL INICIO DE UNA NUEVA ERA EN MATERIA DE PREVISION SOCIAL-

México ha demostrado ser una nación capaz de adaptarse a los retos de un presente cada vez más complejo.

Estos retos se pueden percibir en la gran cantidad de cambios que día a día están sucediendo en todos los ámbitos de nuestra sociedad... y que ahora se consolidan con el SAR (Sistema de Ahorro para el Retiro) creado por decreto presidencial y publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 24 de febrero de 1992.

Qué es el SAR?

El SAR es un sistema complementario a la seguridad social que combina los esfuerzos del gobierno, la banca y las empresas, en beneficio de sus trabajadores, ya que tiene como finalidad mejorar su nivel de vida a través de dos cosas:

- * El aumento de sus recursos disponibles al momento de su retiro, o bien en caso de incapacidad temporal o permanente, o desempleo.
- * Entrega del saldo de la cuenta a sus beneficiarios en caso de muerte.

Cómo funciona?

El SAR consiste en una aportación del 7% mensual por parte de la empresa sobre el sueldo base del trabajador.

Esta aportación se debe depositar en los bancos bimestralmente y se divide en dos partes o subcuentas:

- * Un 2% destinado a la subcuenta Seguro de Retiro.
- * Un 5% destinado a la subcuenta de INFONAVIT.

Cabe aclarar que la aportación del 2% es independiente a la cuota obrero patronal que actualmente cubre la empresa al IMSS, la cual se seguirá aportando como hasta ahora.

La implementación constará de tres etapas:

PLAZO	DEL 10. DE MAYO AL 10. DE SEPTIEMBRE	DEL 10. DE SEPTIEMBRE AL 10. DE ENERO DE 1993	DEL 10. DE ENERO DE 1993 EN ADELANTE
EMPRESAS	<p>*Abren cuentas globales</p> <p>*Primera aportación en mayo (correspondiente al 2% de enero a abril) para el fondo de retiro; y el 5% por concepto de infonavit.</p> <p>*Aportación de mayo-junio se paga en julio (todas las aportaciones se hacen de modo bimestral a más tardar el día 17).</p>	<p>*Se hacen aportaciones a las cuentas individuales</p>	<p>*Aportaciones bimestrales</p>
TRABAJADORES	<p>*No hay traspasos.</p> <p>*No hay aportaciones voluntarias, a menos que el banco haya realizado la individualización de las cuentas.</p>	<p>*Ya podrán hacer aportaciones voluntarias</p>	<p>*El trabajador podrá traspasar su cuenta al banco de su preferencia, o bien a sociedades de inversión.</p> <p>*Aportaciones voluntarias.</p>

BANCOS	<ul style="list-style-type: none"> *Abren cuentas globales. *Se preparará el sistema de individualización, lo cual será a partir de esta primera etapa. *El Banco emitirá comprobantes para el trabajador desde la primera etapa de implementación. 	<ul style="list-style-type: none"> *Las cuentas de los trabajadores ya estarán individualizadas. *Se preparará el mecanismo para traspasos. 	<ul style="list-style-type: none"> *Se generará recibos y estados de cuenta, tanto para la empresa como a solicitud del trabajador.
--------	--	---	--

Qué efectos fiscales tiene este sistema?

Todas las erogaciones que la empresa realice por concepto del SAR serán deducibles de impuestos dentro de los límites establecidos por la Ley.

ASPECTOS FISCALES		
EMPRESA	TRABAJADOR	AHORRO VOLUNTARIO
APORTACIONES DEDUCIBLES	APORTACIONES NO ACUMULABLES AL INGRESO	APORTACIONES DEDUCIBLES
TOPE MAXIMO DE 25 S.M.G.D.F.		TOPE MAXIMO DE 10 S.M.G.D.F.

Cuándo retirar el fondo?

CAUSAS DE RETIRO

CAUSA	INVALIDEZ PARCIAL TOTAL		FALLECI-MIENTO	DESEMPLEO	JUBILA-CION
SUBCUENTA DE SEGURO DE RETIRO	HASTA EL 10%	100%	100%	HASTA EL 10%	100%
SUBCUENTA INFONAVIT		100%	100%		100%

En qué consisten las aportaciones voluntarias?

Al respecto, el Artículo 140 de la Ley de Impuestos Sobre la Renta señala lo siguiente:

"Las cantidades que voluntariamente los trabajadores aporten a la subcuenta del seguro de retiro en términos de lo señalado en la Ley del Seguro Social, hasta por un monto que no exceda del 2% de su salario base de cotización, sin que este último pueda ser superior a diez veces el salario mínimo general que rija en el Distrito Federal".

Asimismo, el Artículo 183Q de la Ley del IMSS especifica que durante el tiempo en que el trabajador deje de estar sujeto a una relación laboral, tendrá derecho a:

- "Realizar aportaciones a la subcuenta del seguro de retiro de su cuenta individual, siempre y cuando las mismas sean, por un importe no inferior al equivalente a cinco días de salario mínimo general vigente en el Distrito Federal. Lo anterior, sin perjuicio de que las instituciones de crédito puedan recibir aportaciones por montos menores. Estas cuentas quedarán sujetas, en lo conducente, a las disposiciones establecidas en este Capítulo".

LOS NUEVOS PESOS EN ESTE AÑO

La única realidad es que quitarle tres ceros al peso no provoca ningún cambio sustancial, pues los ingresos y los egresos de empresas y personas no variarán, serán los mismos.

Sin embargo, de la iniciativa de ley cabe destacar:

- 1.- Junio-diciembre de 1992. Se fabricarán los nuevos signos monetarios. Los billetes serán iguales a los vigentes, pero con tres ceros menos y la leyenda "nuevos pesos".

Las monedas, por su parte, serán diferentes a las actuales en forma, color y tamaño debido a la necesidad de reducir los costos de fabricación, "que en la actualidad son muy elevados". También se leerá en ellas "nuevos pesos" y circularán en denominaciones de 1, 2, 5 y 10 unidades.

En los centavos existirá una excepción: se acuñarán sin la precisión de que pertenecen a una nueva unidad monetaria, "porque no habrá margen de confusión ya que son inexistentes en la actualidad".

En este caso, la unidad monetaria más pequeña serán los 5 centavos, y también existirán monedas de 10, 20 y 50 centavos.

- 2.- A partir del 1 de enero de 1993. Entrarán en circulación los nuevos billetes y monedas. Este período terminará hasta que dejen de circular los signos monetarios actuales y la población se haya familiarizado con el cambio.

Durante el proceso de "desmonetización" serán igualmente válidos los billetes y monedas que hoy operan y los nuevos. Así, cualquier interacción comercial se realizará indistintamente y los precios estarán expresados en los productos en ambas unidades.

Para evitar posibles confusiones se integrará el símbolo N\$ en la unidad monetaria reciente. Una vez que se hubiesen liberado todas las piezas actuales, el Banco de México lo hará público a través del Diario Oficial. No obstante, "Banxico continuará recibiendo las unidades sustituidas durante dos años más".

Las obligaciones de pago en moneda nacional que deban liquidarse en pesos, se contratarán en "nuevos pesos". Asimismo, toda obligación se entenderá contraída en la nueva unidad, lo mismo que los cheques y documentos que suscriban los usuarios de tarjetas de crédito.

La iniciativa advierte que las instituciones de crédito y el Banco Central "no pagarán cheques si no está impresa la expresión nuevos pesos".

- 3.- Fase permanente donde se creará una nueva familia de billetes. Estos serán distintos a los actuales y comenzarán a sustituir a los que decían "nuevos pesos". Las unidades que tengan la acotación mencionada se irán retirando de la circulación gradualmente, hasta que subsistan sólo piezas que digan exclusivamente "pesos".

Según apreciación de los más expertos economistas, esta medida ya la están demandando la costumbre popular, de manera que no afectará la evolución económica de nuestro pueblo.

- Realmente no existe afectación alguna en la situación económica de las personas o empresas. Ningún beneficio traerá en el nivel de vida de la población, aunque tampoco lo dañará. Únicamente facilitará transacciones, contabilidad y comprensión y eficiencia en los sistemas de cómputo.

Las tres etapas de transición entre los pesos actuales, los nuevos pesos y finalmente los pesos definitivos, tienen como límite previsto la presente administración, más 30 días. El reemplazo de las monedas actuales deberá concluir el 10. de enero de 1995, a un mes de iniciado el próximo sexenio.

Con todo y la flexibilidad de la transición, sí existen sanciones para quienes, a partir de enero próximo, no incluyan la expresión "nuevos pesos" en cheques o el símbolo "N\$" en pagarés, notas de venta, fichas de compra u otros documentos que suscriban los usuarios de tarjetas de crédito.

Si no aparecen tales especificaciones, simple y sencillamente no serán reconocidos por los bancos y se devolverán con la explicación del porqué.

- A partir del 10. de enero de 1993 se iniciará también la fórmula del redondeo en los pagos, por el cual cuando la liquidación sea en efectivo se ajustarán los montos al múltiplo de cinco centavos (50 pesos de los de ahora) más cercano. Esto es, las fracciones de 10, 11 y 12 centavos se cerrarán en 10 centavos. Las 13, 14 y 15 a éste último. Las de 16 y 17 caerán a 15 centavos y las de 18 y 19 se traducirán en 20 centavos.

Si los pagos son con cheque o tarjeta de crédito, deberán conservarse íntegramente el resultado de la contabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

CITAS TEXTUALES

BOGGS ALFONSO HERNANDEZ DE LA, PROYECTOS TURÍSTICOS Y RESEÑA DE LA EVALUACIÓN, ED. TRILLAS, 1978

BOGGS ALFONSO HERNANDEZ DE LA, ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACION FINANCIERA, ED. CONTINENTAL, S.A. DE C.V., 1978

1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11 Y 12. DIRECCION GENERAL DE POLITICA TURISTICA SECTUR, ESTADISTICAS BASICAS DE LA ACTIVIDAD TURISTICA, 1991.

BOGGS ALFONSO HERNANDEZ DE LA, INSTITUCIONES TURISTICAS

DESENVOLUPAMIENTO Y PROSPECTIVA ACTUAL DE LA INDUSTRIA DE TURISMO DEL MUNDO

PARRA GONZALEZ TABARES, CONCENTRACION DEL TURISMO, ED. TRILLAS, 1982

PARRA GONZALEZ TABARES, MODELO TURISTICO, ED. TRILLAS, 1982

BIBLIOGRAFIA

- EDGAR ALFONSO HERNANDEZ DIAZ, PROYECTOS TURISTICOS FORMULACION Y EVALUACION, ED. TRILLAS, 1982
- ALBERTO GARCIA MENDOZA, ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACION FINANCIERA, ED. CONTINENTAL, S.A. DE C.V., 1978
- RAUL COSS B.N., ANALISIS Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION, EDITORIAL LIMUSA, 1985
- MANUAL DE CREDITO VIGENTE, INSTITUCIONES BANCARIAS
- FOLLETOS E INFORMACION ACTUAL DE LA SECRETARIA DE TURISMO DEL ESTADO.
- FABIO CARDENAS TABARES, COMERCIALIZACION DEL TURISMO, ED. TRILLAS, 1982
- FABIO CARDENAS TABARES, PRODUCTO TURISTICO, ED. TRILLAS, 1983