

27017
UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



27017

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**FACULTAD DE INGENIERIA
MECANICA ELECTRICA**

**"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICA
PARA UNA TIENDA DE ROPA Y ARTICULOS DE JOYERIA
EN LA CIUDAD DE COZUMEL, Q.R. "**

TESIS PROFESIONAL

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
INGENIERO MECANICO ELECTRICISTA
CON ESPECIALIZACION EN EL AREA
INDUSTRIAL**

PRESENTA:

ARMANDO LOPEZ LEMUS.

GUADALAJARA, JALISCO 1989



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

	Pág.
INTRODUCCION	1
ANTECEDENTES	3
I.- EL MERCADO	6
1.1 La Demanda	7
1.2 La Oferta	11
1.3 Perfil del consumidor .	14
II.- EL PROYECTO	15
2.1 Estudio socioeconómico del Estado de Quintana Roo	16
2.2 Localización de la tienda	25
2.3 Descripción del proyecto	29
2.4 Mercado de Mano de Obra Calificada	36
2.5 Capacitación de personal	37
2.6 Distribución de tienda	41
2.7 Organigrama	45
2.8 Descripción de puestos	46
III.- ANALISIS FINANCIERO	52
3.1 Programación de las Ventas	54
3.2 Presupuesto de ingreso por ventas	54
3.3 Presupuesto de materia prima	55
3.4 Presupuesto de mano de obra	55
3.5 Electricidad	55
3.6 Envases	56

	Pág.
3.7 Agua	57
3.8 Mobiliario y equipo	58
3.9 Obra Civil	59
3.10 Presupuesto de inversión fija	59
3.11 Depreciación de inversión fija	60
3.12 Presupuesto de costos de operación	61
3.13 Determinación del capital de trabajo	62
3.14 Gastos de Venta	63
3.15 Gastos de Administración	63
3.16 Presupuesto gastos generales	64
3.17 Información de costos para determi nar la operación mínima económica	65
3.18 Operación mínima económica	66
3.19 Costo de capital	67
3.20 Estado de resultados	68
3.21 Balance general inicial	69
3.22 Cálculo de la tasa interna de ren dimiento (TIR)	70
CONCLUSIONES	72
BIBLIOGRAFIA	76
ANEXOS	78

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

Cozumel es, actualmente, el puerto más visitado por cruceros turísticos, ocupando el 5°. lugar a nivel mundial y el primero en México, con afluencia de más de 400 barcos al año.

Las bellezas naturales que posee, destacando sus mares con sus variadas tonalidades de azul, sus arrecifes coralíferos, su arena y su clima, han llevado en la actualidad a convertir a Cozumel en un importante centro turístico.

El número de visitantes por crucero es en promedio de 1000 personas, por tanto, la cantidad de visitantes anuales es superior a 400,000, lo que genera una demanda potencial de 117 000 000 000 de pesos.

Es conveniente aclarar que según el estudio de mercado los artículos de mayor demanda son la ropa y la joyería (oro, plata y accesorios), por lo cuál el motivo principal de la tienda es la venta de ropa y joyería.

Tomando como base lo anterior, presento un trabajo de tesis enfocado al establecimiento de una tienda de ropa y joyería en la ciudad de Cozumel, Quintana Roo; realizando este trabajo para 1988 y proyectando resultados para los próximos cinco años.

Los resultados del estudio son interesantes desde el punto de vista económico y de mercado.

En el estudio de mercado se analiza el comportamiento pasado y futuro de la oferta y la demanda de ropa y joyería en la ciudad de Cozumel. Con ayuda de métodos estadísticos se logra obtener información necesaria para la proyección del mercado, la cuál es de un aumento del tres por ciento anual.

El producto, la calidad y el servicio son - puntos tratados en este trabajo, ya que de ellos dependerá el buen funcionamiento y el prestigio de la tienda.

Analizando el aspecto económico y financiero, en la actualidad se cuenta con diversas instituciones bancarias para la obtención de recursos a tasas de interés preferenciales.

Instituciones como Nacional Financiera (Na--finsa), mediante diversos fondos de ayuda, hacen posible - la realización de estos proyectos, y más aún si son rentables a corto plazo, como se demuestra en este trabajo.

Por lo anterior, el objetivo de este tema de tesis es de aplicación práctica, y tiende a demostrar por medio de un análisis económico y financiero, la viabilidad por el proyecto de una tienda de ropa y joyería en la ciudad de Cozumel, Quintana Roo, México.

A N T E C E D E N T E S

En la actualidad, en Cozumel se ha registrado un gran auge de turismo extranjero. Esto se debe principalmente al arribo, cada vez en mayor número, de barcos de tipo turístico que realizan cruceros por el Caribe y que tienen en Cozumel un obligado lugar de visita dentro de su itinerario.

Año con año, la afluencia de visitantes por crucero ha ido en aumento. Tan sólo en 1986 arribaron a puerto 337,000 personas, en 1987 se elevó a 370,000 y a 419,000 en 1988.

Esto nos da una idea de la importancia que Cozumel ha ido adquiriendo con el paso del tiempo, importancia que se ve reflejada en el aumento de los cruceros que, como he mencionado ya, tienen en Cozumel un principal punto de escala.

La oferta de ropa y joyería la componen principalmente 8 tiendas: 4 de ropa y 4 de joyería, con un volumen de ventas de aproximadamente 89,000 y 164,000 artículos respectivamente, siendo los de mayor consumo la plata y accesorios, y la ropa de playa, especialmente playeras y toallas.

DEFINICION DE OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL.

Evaluar por medio de un análisis económico y financiero, la rentabilidad de un proyecto para la instalación de una tienda de ropa y joyería en la ciudad de Cozumel, Quintana Roo, México.

OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- 1 Analizar el comportamiento de la demanda y de la oferta, para así conocer la situación actual del mercado de ropa y joyería en Cozumel.
- 2 Señalar en forma clara la proposición del proyecto, mediante gráficos y tablas.
- 3 Evaluar por medio de técnicas financieras, la rentabilidad del proyecto, con proyección a los próximos 5 años.
- 4 Analizar los resultados del estudio en las conclusiones.

HIPOTESIS.

La recuperación del capital invertido en el proyecto para una tienda de ropa y joyería en Cozumel, Quintana Roo, será a un año.

VARIABLES

Las variables que principalmente influirán - en la rentabilidad de este proyecto son:

- 1.- Demanda
- 2.- Oferta
- 3.- Calidad del producto
- 4.- Competencia.

EL MERCADO

1.1 LA DEMANDA.

La demanda, que para fines del estudio la componen los visitantes que llegan en cruceros turísticos, ha venido incrementándose en gran medida en la ciudad de Cozumel, debido a la difusión que ha tenido a través de revistas turísticas y documentales televisivos que el gobierno del Estado ha transmitido en los principales países aportadores de turismo a Cozumel, potencialmente hablando.

Esto ha venido a fortalecer grandemente la actividad comercial en la entidad, ya que el turismo por crucero representa el 80% del turismo total, complementando el 20% restante los buceadores que encuentran en Cozumel el lugar ideal para la realización de esta actividad.

En las siguientes gráficas se muestra el incremento de afluencia turística a Cozumel, tanto por cruceros como por pasajeros.

POBLACION TURISTICA

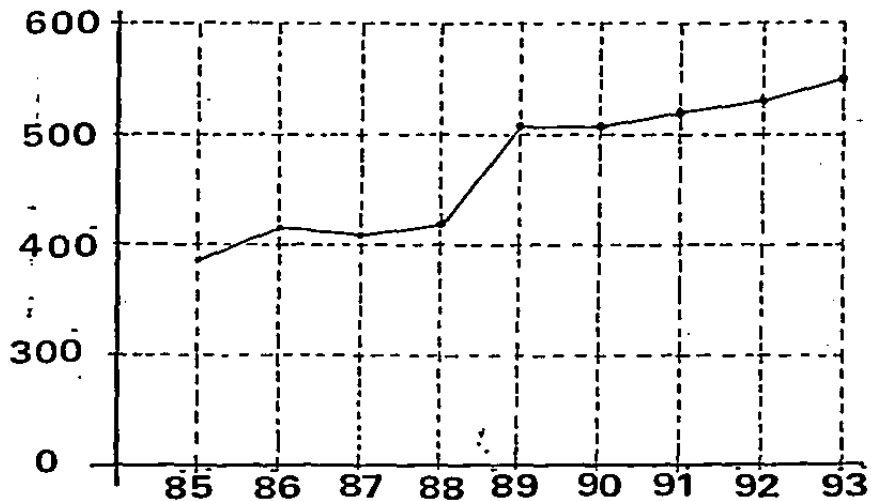
AÑO	TURISTAS
85	327 415
86	335 771
87	370 000
88	400 000
89	510 000
90	510 000
91	520 000
92	530 000
93	550 000

ARRIBO DE CRUCEROS

AÑO	CRUCEROS
85	385
86	416
87	410
88	419
89	510
90	510
91	520
92	530
93	550

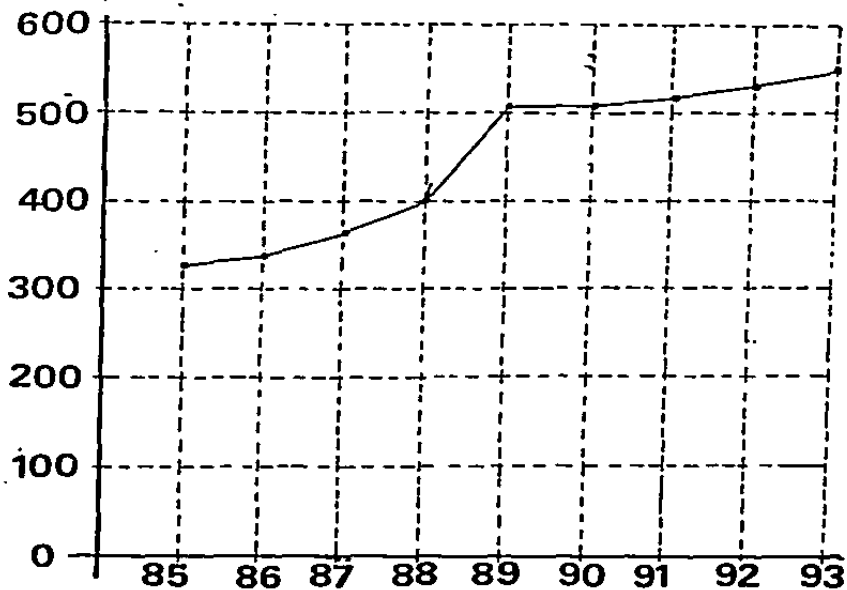
Fuente: Servicios Portuarios y Marítimos de Quintana Roo,-
S.A. de C.V.

CRUCEROS



FUENTE: Servicios portuarios y marítimos de Quintana Roo, S.A. de C.V.

TURISTAS (MILES)



FUENTE: Servicios portuarios y marítimos de Quintana Roo, S.A. de C.V.

1.2 LA OFERTA.

La oferta de ropa y joyería está compuesta - actualmente por 8 tiendas principalmente, las cuales son:

ROPA: Urubamba
 La Casita
 Las Campanas
 Los Balcones

JOYERIA: Casablanca
 Van Cleef
 Santa CRUZ
 Caribbean

El volúmen de ventas en los tres últimos - años es el siguiente:

	Ropa (pzas).	Joyería (pzas)
1986	56 300	103 100
1987	70 400	130 000
1988	88 300	164 000

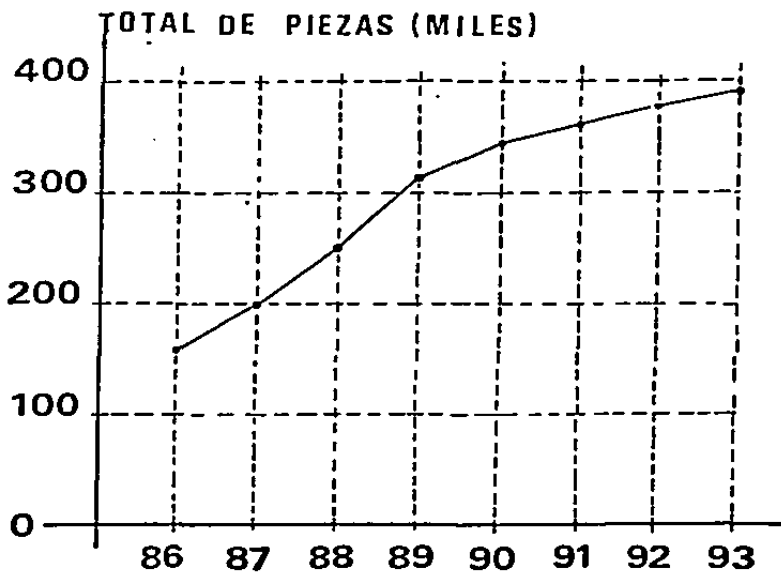
De esta forma la oferta total de ropa y joyería durante el año pasado suma 252 800 piezas, que viene a representar el 63% de la demanda total para ese año.

En las siguientes tablas se muestra el aumento de la oferta, tanto de ropa como de joyería, en la ciudad de Cozumel.

AÑO	ROPA (PZAS).	JOYERIA (PZAS)
86	56 300	103 100
87	70 400	130 000
88	88 800	164 000
89	112 780	205 000
90	120 000	224 000
91	125 600	236 000
92	134 000	243 000
93	140 000	250 000

AÑO	TOTAL (PZAS).
86	159 400
87	200 400
88	252 800
89	317 780
90	344 000
91	361 600
92	377 000
93	390 000

Fuente: Servicios Portuarios y Marítimos de Quintana Roo, S. A. de C.V.



FUENTE: Servicios portuarios y marítimos de Quintana Roo, S.A. de C.V.

1.3 PERFIL DEL CONSUMIDOR.

El turista por crucero tiene un ingreso medio de \$75 000 dólares anuales, que equivale a \$173 000 000 de pesos, tomando como base la paridad actual del peso frente al dólar y que es de \$2,300 pesos por un dólar.

El turista por crucero que visita Cozumel - gasta un promedio de \$100 días (\$230 000 pesos).

La siguiente tabla muestra una estimación de las actividades que realiza el turista en Cozumel, y el porcentaje que corresponde a cada actividad.

ACTIVIDAD	%
Transportación	6.3
Alimento y bebida	7.3
Compras	83.0
Otros	3.4
Total	100.0

Del 83% que va de compras:

ropa y textiles	72 %
joyería	42
artesanías	14
sombreros y gorras	12

Fuente: Servicios Portuarios y Marítimos de Quintana Roo, S. A. de C.V.

EL PROYECTO

2.1 ESTUDIO SOCIO-ECONOMICO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO.

El Estado de Quintana Roo, se localiza en la parte oriental de la Península de Yucatán, entre los paralelos 17°49' y 21°35' latitud norte y los meridianos 86°42' y 89°25' de longitud oeste del meridiano de Greenwich.

Limita al norte con el Golfo de México; al noroeste con el Estado de Yucatán; al este con el Mar Caribe; al oeste con el Estado de Campeche; al sur con Belice y al suroeste con Guatemala.

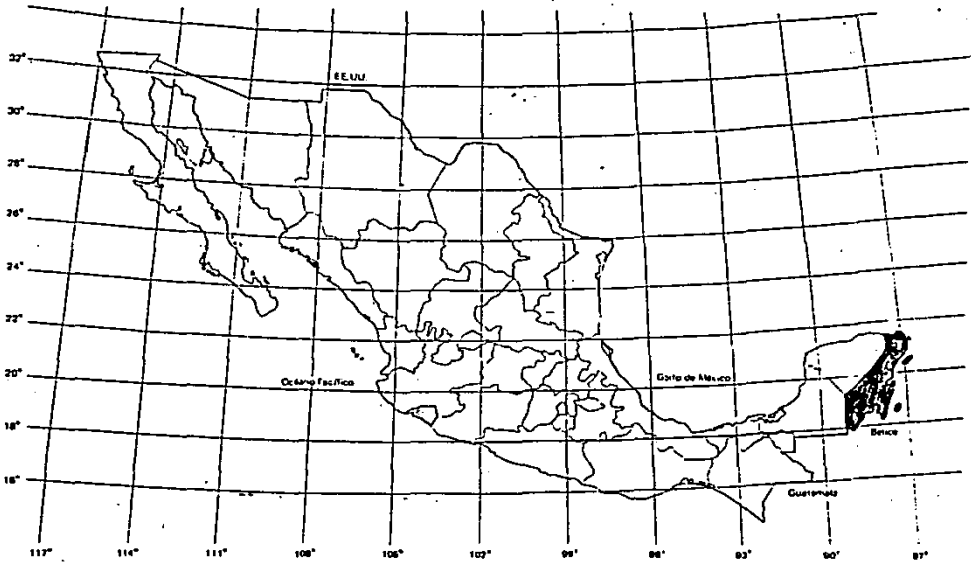
La superficie total del estado es de 50,843 Km², de los cuales 50,350 corresponden a la superficie - Continental y 493 a la Superficie Insular.

El Estado, cuya capital es Chetumal, está dividido en 7 municipios, su extensión territorial en Km² y número de localidades, es la siguiente:

MUNICIPIO	SUPERFICIE (Km ²)	NO. DE LOCALIDADES
Benito Juárez	1,664	63
Cozumel	4,893	191
Felipe Carrillo Puerto	13,806	149
Isla Mujeres	1,100	30
José Ma. Morelos	6,739	134
Lázaro Cárdenas	3,881	70
Othón Pompeyo Blanco	18,760	140

Fuente: Constitución Política del Estado de Quintana Roo, - Censo General de Población y Vivienda 1980, Estado de Quintana Roo, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, SPP.

Mapa de la República Mexicana



CARACTERISTICAS NATURALES DEL MEDIO AMBIENTE

1.- CARACTERISTICAS METEOROLOGICAS.

En el Estado la precipitación pluvial se presenta en los meses de mayo a octubre, siendo los meses mas lluviosos de junio a septiembre. La precipitación media anual es de 1,200 mm y los promedios de las temperaturas mínima y máxima son de 20° C y 34°C, son una temperatura media de 27°C.

Los vientos dominantes son los alisios, soplan casi todo el año, principalmente en verano, su dirección es de este a oeste y/o este a suroeste.

2.- CARACTERISTICAS CLIMATOLOGICAS.

Los climas predominantes en el Estado son - los siguientes:

- Clima cálido húmedo con lluvias en verano y parte del invierno.
- Clima cálido húmedo con lluvias abundantes en verano.
- Cálido subhúmedo con lluvias abundantes en verano y escasas en invierno.

La variación de la temperatura en el año es muy pequeña, el mes menos cálido es enero y los más calurosos son abril y mayo.

El clima que predomina en la Isla de Cozumel es el cálido subhúmedo con lluvias abundantes en verano y escasas en invierno. Oscilación térmica entre 5° y 7°C.

3.- CARACTERISTICAS DEL SUELO.-

La superficie del Estado es bastante plana - con una suave e inapreciable inclinación de sur a norte en la que no se encuentran elevaciones de importancia, siendo la altitud máxima de 200 mts.

Los suelos del Estado de Quintana Roo han sido clasificados en series, utilizando para ello la tecnología Maya.

SERIE TZEK 'EL.- Suelos de tipo arcillosos que se localizan en las partes más altas y quebradas - del terreno. Profundidad inferior a 15 cm., siendo utilizados para la producción de pastos.

SERIE K'ANKAB.- Suelos arcillosos, de color café rojizo y rojo oscuro; se encuentran en los pequeños valles donde hay elevaciones pequeñas. Profundidad de 10 a 60 cm, utilizados para la siembra de maíz, sorgo, frijol, cahuate, soya, cítricos y aguacate.

SERIE YAAX'HOM.- Suelos arcillosos de color café oscuro o negro que se localizan en las partes planas con ligeras pendientes. Gran contenido de materia orgánica y son los mejores del Estado desde el punto de vista agrí-

cola.

Las Series descritas se pueden encontrar en todo el Estado en forma de lunares, lo que no permite efectuar una zonificación exacta de los suelos.

Fuente: Delegación en el Estado, SARH.
Monografía del Estado de Quintana Roo,
1985, Gobierno del Estado.

MEDIOS DE COMUNICACION.

La siguiente tabla muestra la infraestructura del Estado en materia de Comunicaciones.

- Oficinas Postales	17
- Longitud de Líneas Telefónicas (Kilómetros)	
Larga Distancia	263
Urbano	1272
TOTAL	<u>1535</u>
- Estaciones de TV y radio por tipo de frecuencia	
Amplitud Modulada	5
Frecuencia Modulada	1
Televisión	17
- Aeropuertos	
Nacional	1
Internacional	3
- Longitud de Carreteras (Kilómetros)	
Terracería	241
Revestidas	1774
Pavimentadas	<u>1672</u>
TOTAL	<u>3687</u>

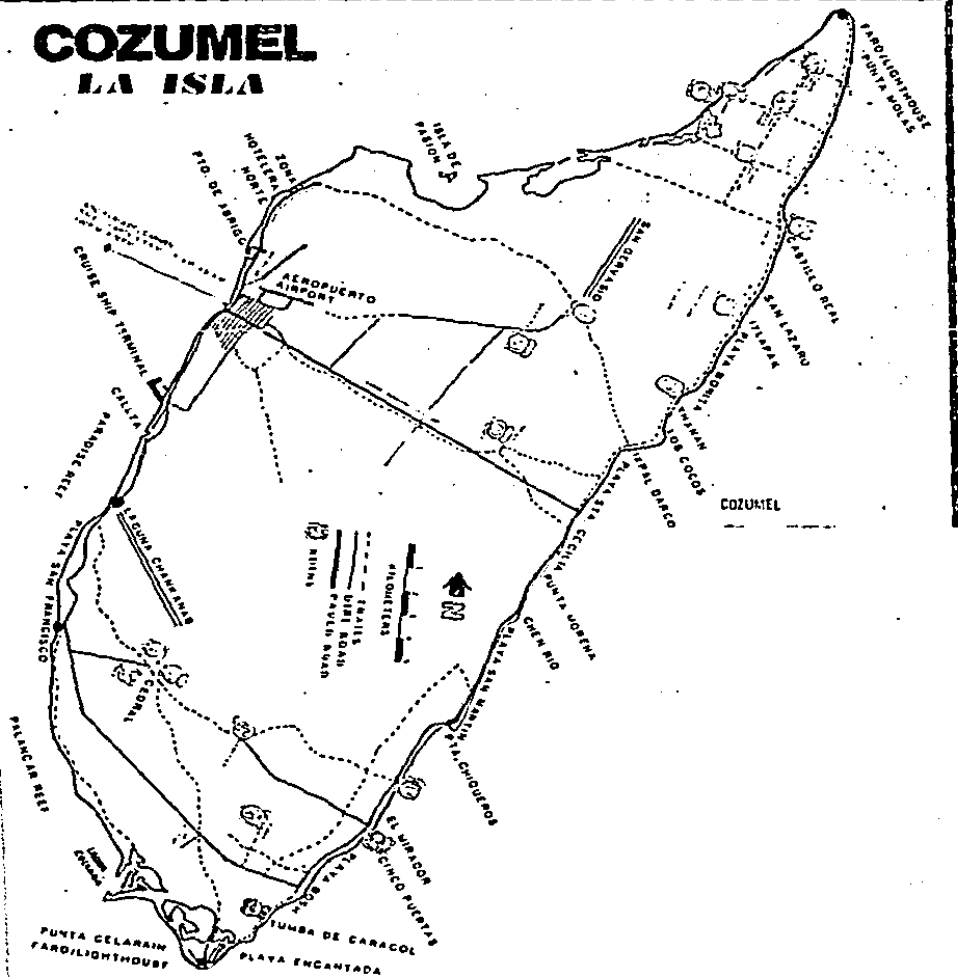
- Construcción de obras
portuarias de atraque
para turismo.

Cancún	1683.35
Cozumel	965.70
Chetumal	136.50
Isla Mujeres	260.00
	<hr/>
TOTAL	3045.55

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geográfica e In-
formática, SPP.

COZUMEL

LA ISLA



2.2.- LOCALIZACION.

Se localizará la tienda sobre la Avenida Rafael E. Melgar, la cuál constituye la vía de acceso marítimo a la ciudad y sobre la que se concentra el 90%+ del flujo turístico.

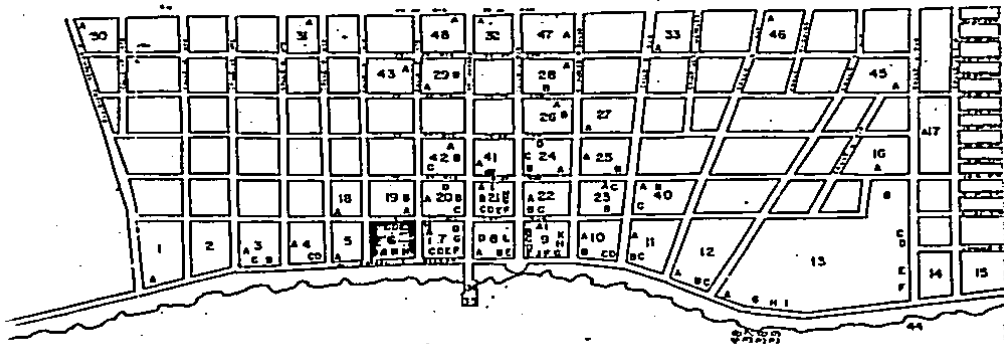
Se situará aproximadamente a 150 mts. del muelle de acceso. Con ésto se pretende incrementar el potencial de clientes por tráfico peatonal.

Se situará a la izquierda del muelle de acceso debido a que el 80%+ de los turistas prefieren pasear en este sentido.

La razón de ésto es que el musco y la mayor parte de los Centros Comerciales y restaurantes (70%+) al alcance del peatón sobre la avenida, se hallan de este lado del muelle.

+ Datos proporcionados por Servicios Portuarios y Marítimos de Quintana Roo, S.A.

MAPA DEL CENTRO



LINEAS AEREAS: MEXICANA (9F)

SALONES DE BELLEZA: SUNSET (/C); LAURA (16A); SHEY (21H)

PASTELERIA: LA COZUMELEÑA (25B)

BANCOS: BANPAIS (7F); SERFIN (22A) ATLANTICO (22B); BANCO--
MER (21E).

LIBRERIAS: 21F

CENTROS COMERCIALES: JOAQUIN (7B); COMERCIAL CARIBE DE COZU
MEL (7G); LA RETRANCA (40A); TIENDA -
(6B)

CEMENTERIO: 13B

IGLESIAS: CATOLICA (21A); ADVENTISTA (40B)

DISCOTECAS: GRIPS (3A); SCARAMOUCHE (9G); NEPTUNO (13F)

TIENDAS DE BUCEO: DEPORTES ACUATICOS (4A); DISCOVER COZUMEL
(10C); CLEAR WATER DIVERS (9K); CARIBBEAN
DIVERS (12A)

TIENDAS DE DEPARTAMENTOS: PAMA (9E); ORBI (11B); CHACHI (21B)

SERVICIO DENTAL: 27A

EXPLANADA: 36

OFICINAS DE GOBIERNO: AUTORIDAD PORTUARIA (1A); OFICINA DEL
ALCALDE (15); OFICINAS DE TURISMO -
(21D); MARINA (39)

GASOLINERA: 32A

HOTELES: MARICARMEN (9A); EL MARQUEZ (9I); AGUILAR (11A); -
POSADA LETTY (24C); BUNGALOWS PEPITA (24D); POSADA
COZUMEL (16F); CASITAS LA PLAZA (45A); MESON SAN MI
GUEL (7G).

ARTESANIAS: MERCADO DE ARTESANIAS (21G); LOS BALCONES (9J);
LOS CINCO SOLES (3B); LAS CAMPANAS (8D); URUBAM
BA (9F); LA CASITA (4D); MUSEO DE ARTE MEXICANO
(8E); CARIBA (3C); BAZAR DEL ANGEL (10D); PIGUI
LU (7I)

JOYERIAS: CASABLANCA (7D); CARIBBEAN (9D); SANTA CRUZ (20B);
VAN CLEEF (7A)

LICORERIAS: AL PARAISO (4B); BODEGAS DEL CARIBE (22D)

FARO: 13G

LARGA DISTANCIA: 6E, 9B

LAVANDERIA: MAÑANA (13D); MARRUFO (33A)

MUSEO: 1A

CINES: CINE COZUMEL (6A); CINE JOAQUIN (48)

SERVICIOS MEDICOS: 25A

FARMACIA: PORTALES (13C); JOAQUIN (21E); DORY (26B)

RESTAURANTES: PIZZA ROLANDI (4C); EL PORTAL, CAFE DEL PUER-
TO (7E) LAS PALMERAS (8A); PLAZA LEZA (9C); -
PEPES GRILL (10B); SOBERANIS (12B); MORGAN'S
(20C); LAS TORTUGAS (20D); SHANGAI (9F); CAR
LOS AND CHARLIE'S (6H)

RENTA: BUDGET (6D); AGUILAR (11A); MAYA RENT (30A)

CRUZ ROJA: 28B --

HOSPITAL: 18A

SUPERMERCADO: LA RETRANCA (40A); MINISUPER (47A, 42C).

INFORMACION: 8B

TELEGRAFO Y OFICINA DE CORRES: 13A

AGENCIA DE VIAJES: M AND M TOURS (9H); FIESTA COZUMEL (3C);
TURIMO AVIOMAR (6G)

TAXI: 20A.

2.3.- EL PRODUCTO.

Las tablas presentadas a continuación muestran la descripción de los artículos que estarán a la venta inicialmente.

Estos están clasificados de acuerdo al departamento al que pertenecen. En el caso del departamento de Joyería, los artículos se clasifican en oro, plata y accesorios.

El término accesorios se aplica a aquellos artículos que no sean de oro ni plata. Los accesorios son hechos con materiales tales como alpaca, latón, cobre, al bastro y onix principalmente.

El procedimiento de Recepción de Mercancía lo realiza el jefe de departamento y consiste en checar lo recibido contra lo marcado en la factura, especificando cualquier anomalía en la mercancía recibida (piezas faltantes, modelos equivocados, etc.).

Esta política se aplica tanto al Departamento de ropa como al de joyería.

	DEPARTAMENTO DE ROPA		
Articulo	Material	Color	Talla
Toalla de playa	algodón (felpa)	varios	-
Toalla tamaño jumbo	algodón "	"	-
Traje Baño Dama	licra	"	I
Chalinas	acrílico	negro	-
Playera	algodón	blanco	X L
Short	algodón	blanco, azul	36, 38, 40
Sudadera	algodón (felpa)	blanco	L, XL
Chamarra	Lang	gris	XL
Vestido	algodón	blanco	unitalla
Caftan	Dacrón	blanco	unitalla
pantalón	algodón	blanco, azul	S, M, L.
Salida playa	algodón-polyester	varios	unitalla
playerón	algodón	varios	unitalla
Chaleco	lana	beige	4-6
Chazarilla	algodón-polyester	blanco, azul	42
Faldas	manta	blanco, melón	L, XL

DEPARTAMENTO DE JOYERIA DE ORO

Artículo	Kilataje	Peso (gramos)	Acabado	Color	Forma
Collar c/moneda	18	65.9	Diamantado	amarillo	V
Collar c/50 pesos	18	81.7	Diamantado	amarillo	largo
Collar	18	95.0	Diamantado	amarillo, blanco, rojo	trenzado
Collar	18	58.9	mate y diamante	amarillo	ovalado
Collar	14	19.2	Gozne	amarillo, blanco rojo	V c/pendiente
Pulsera	18	7.7	diamantado	amarillo	sencillo
pulsera	18 y 22	18.1	diamantado	amarillo, blanco rojo	Disminución
Pulsera	18	10.7	diamantado	amarillo	gozne
Pulsera	14	5.2	diamantado	amarillo, blanco rojo	sencilla
Aros	14	28.2	diamantado	amarillo	redonda
Dije	14	21.9	Filigrana	amarillo	máscara c/cas cabel
Dije	14	2.1	Filigrana	amarillo	máscara
Dije	14	9.5	Filigrana	amarillo	cabeza de ca- ballo
Dije	14	4.9	Liso	amarillo	sombrero
Dije	14 y 22	80.4	Grecas	amarillo	moneda

Artículo	Kilataje	Peso (gramos)	Acabado	Color	Forma
anillo c/piedra	14	10.8	Barroco	amarillo	de para
anillo c/brillantes	14	25.6	diamantado	amarillo	pirámide
Anillo	14 y 22	15.5	barroco y diamantado	amarillo	redondo

DEPARTAMENTO DE JOYERIA DE PLATA

Artículo	peso (gr)	Acabado	Color	Forma
Collar	103.5	plata laminada lisa	plata	redondo corto
Collar	66.3	plata c/malaquita	verde	redondo corto
Pulsera	49.0	plata cincelada	plata	5 pzas.
Esclava	58.5	plata lisa	plata	redonda
Sombrero	164.8	plata c/torzal	plata	redonda
Sombrero	34.0	plata cincelada	plata	redonda
Pulsera	72.8	plata diamantada	plata	redonda ancha
Aro	10.2	plata diamantada	plata	redonda ancha
Gargantilla	94.0	plata c/turqueza	azul	2 puntas
Brazalette	70.4	plata c/circonia	plata	redondo 4 vuelta
Jgo. Salero	36.4	plata c/turqueza p ^{ref} sada	Azul	salsera
Anillo	7.6	plata c/onix	negro	redondo
Anillo	4.6	plata c/turqueza	azul	redondo
Mancuernilla	15.6	plata c/turqueza	azul	cuadrada
Medalla	27.4	plata lisa	plata	redonda
Porta encendedor	51.9	plata c/turqueza	azul	Bota
Money clip	18.7	plata martillada	plata	ovalado
Collar	203.5	plata c/onix	negro	redondo
Cadena	51.2	plata		torzal
Pisa corbata	9.4	plata c/turqueza	azul	rect.

Artículo	peso (gr)	Acabado	Color	Forma
Camaronero	8.9	plata cincelada		Tene
Cuchara	11.7	plata cincelada		
Juego cubiertos	34.4	plata lisa		
Broquel	3.6	plata c/turqueza	azul	Rosa
Arete	31.8	plata troquelada	azul	flor
Embudo	2.4	plata laminada	azul	
Perfumero	21.5	plata laminada		ovalada
Pildorero	12.9	plata laminada		rectangular
Hebilla	80.6	plata c/turqueza	azul	rectangular
Pendiente	36.9	plata c/turqueza	azul	cabeza de perico
Llavero	51.4	plata c/torzal		redondo
Porta retrato	15.9	plata filigrana		ovalado
Brazalete	35.7	plata		ovalado

A C C E S O R I O S

Articulo	Acabado	Color	Forma
Plato Calendario	Latón Cincelado	Amarillo	Redondo
Plato Calendario	Cobre cincelado	Rojo	redondo
Plato Calendario	plateado cincelado	plata	redondo
Plato Calendario	Latón cincelado	amarillo	redondo
Plato Calendario	Cobre cincelado	Rojo	redondo
Plato Calendario	Plateado cincelado	plata	redondo
Gargantilla	alpaca c/Resina	azul	ovalada
Reloj	Cobre cincelado	rojo	redondo
Reloj	Latón cincelado	amarillo	redondo
Reloj	alpaca cincelado	plata	redondo
Sombrero	alpaca cincelado	plata	redondo
Arete	alpaca c/cobre	azul	triángulo
Servilletero	alpaca c/cobre	azul	redondo
Collar	alabastro	blanco	redondo
Collar	sodalita	azul	redondo
Collar	ojo de tigre	café	redondo
Cuerno	Carnero	gris	redondo
Pildoreros	alpaca c/cobre	azul	redondo
Aro	alpaca plateada	plata	redondo
Aro	Onix prensado	verde	redondo
Arete	alpaca c/resina	amarillo	mariposa

2.4.- MERCADO DE MANO DE OBRA CALIFICADA.

Existen en Cozumel solamente dos (+) escuelas comerciales y de idiomas, razón por la cuál la mano de obra es escasa.

Para efectos de este proyecto se considerará la mano de obra que pueda provenir de los estados aledaños a Quintana Roo, es decir, de Yucatán y Campeche.

A los vendedores se les exigirá el conocimiento de inglés en aproximadamente un 70% y experiencia previa en el ramo.

Las cajeras deberán tener conocimiento del manejo de cajas y del inglés en un 70% aproximadamente.

La secretaria deberá tener buena presentación, conocimientos de contabilidad, manejo de archivos, facturas y expedientes. También deberá tener conocimiento de inglés. Experiencia mínima de un año.

Los jefes de departamento deberán tener conocimiento del inglés en un 85 a 100% y tener experiencia en el trato al personal y al cliente.

El gerente de tienda deberá tener conocimientos de mercadotecnia, ser una persona de conocida responsabilidad, ser solvente y saber inglés en un 100%.

Deberá conocer el manejo de personal y trato hacia el cliente.

El vigilante deberá tener una carta de no an (+) Servicios Portuarios y Marítimos de Quintana Roo, S.A.

tecedentes penales y con una experiencia mínima de un año.

A todo el personal se le exigirá 2 cartas de recomendación.

2.5.- "CAPACITACION DE PERSONAL"

La capacitación de personal está destinada a mejorar las relaciones humanas y a lograr la integración del personal, todo esto con el objeto de cumplir con la función básica de la empresa que es vender.

Para lograr esto, se impartirán cursos dirigidos a cada uno de los puestos de trabajo, o bien, a todo el personal en conjunto. Esto ya dependerá del curso en cuestión.

El hecho de que la clientela y tipo de venta en concreto tiene características muy comunes hacen que los cursos sean en base a participación conjunta, ya que de esta manera la persona asimila lo aprendido y lo conserva hagta hacerlo propio y actuar en consecuencia en forma congruente a sus formas de pensar.

LOS CURSOS TRATAN TEMAS TALES COMO:

- 1) Ubicación del vendedor ante la empresa y la sociedad.
- 2) Motivaciones que forman los hábitos de compra del cliente.
- 3) Persuasión y su trascendencia en las ventas.

- 4) Conocimiento general de las tarjetas de crédito y Operaciones Básicas.
- 5) Principios básicos de la redacción, manejo de kardex, - manejo de archivos, etc.
- 6) Técnicas y cualidades del supervisor.
- 7) Deficiencias principales del vendedor.
- 8) Autorevisión y control de la labor de ventas.

"TECNICAS DE VENTA"

En base a su comportamiento, el cliente puede clasificarse en:

- 1) El quejumbroso.
- 2) El sabelotodo.
- 3) Indeciso
- 4) Silencioso.

Estos 4 tipos son el principal obstáculo, ya que:

- 1) Detienen la venta.
- 2) QUITAN tiempo
- 3) Obstruyen el negocio.

Ante esto existen diversas técnicas de venta que varían según el caso, ya que debe ser comprendido que los clientes toman estas actitudes como una forma de desahogo.

LAS TECNICAS PARA CADA CASO SERAN LAS SIGUIENTES:

1) QUEJADOR.-

PERSONALIDAD: Afanadora, le interesan los resultados, quieren acción.

TECNICA: Escuchar, no objetar, ponernos en su lugar.

ANALIZAR: Cuál es el dilema.

2) SABELO TODO.-

PERSONALIDAD: Piensan saberlo todo, son lógicos detallistas.

TECNICA: Ser paciente. Encontrar áreas de interés común. - Llevarle la idea y que se venda el mismo a través de un acercamiento sistemático y demostración del producto según su estilo.

3) INDECISO.

PERSONALIDAD: Es sinónimo de comprador, su ansiedad es su principal obstáculo de compra, preocupado por lo que los demás digan son dependientes, y compran lo que otros les recomiendan.

TECNICA: Ganar su confianza, no presionar, dirigir sus ansiedades hacia nuestro producto.

4) SILENCIOSO.-

PERSONALIDAD: Dan apariencia de ser superiores, liberales, no admiten nada de opiniones, sus ideas, de seos y conductas tienden a ser originales.

TECNICA: Hay que tratar de sacarlos de su concha, mediante el trato suave sin presionar.

El vendedor debe de conocerse, saber cómo es y de que tipo:

a) Presionador.

- b) Arrogante.
- c) Lógico
- d) Analítico.
- e) Desprendido
- f) Del tipo que hace amigos.

Si el vendedor no se conoce a sí mismo, puede acarrear problemas. El conocer al cliente, aprender de su forma de ser y de pensar, aunado al conocimiento del producto, lo llevará al último paso de la venta: el Cierre, el cuál será un hecho si se aplica la técnica adecuada y en el momento correcto.

2.6.- DISTRIBUCION DE TIENDA.

El principal objeto de esta distribución no es maximizar el área de espacio ocupado, como sería en el caso de una fábrica de joyería o de calzado, sino ofrecer - al cliente una visión amplia y en diferentes ángulos de las vitrinas de exposición, logrando con esto atraer al futuro comprador hacia el interior de la tienda y evitando que se quede en el área próxima a la puerta de acceso.

En el caso del departamento de joyería, la ubicación del mobiliario, en forma diagonal, ha sido pensada para que el cliente, en cuanto ingrese a la tienda, se encuentre de frente a la mercancía en exhibición. Esto no sería posible si las vitrinas fueran colocadas en forma horizontal o vertical.

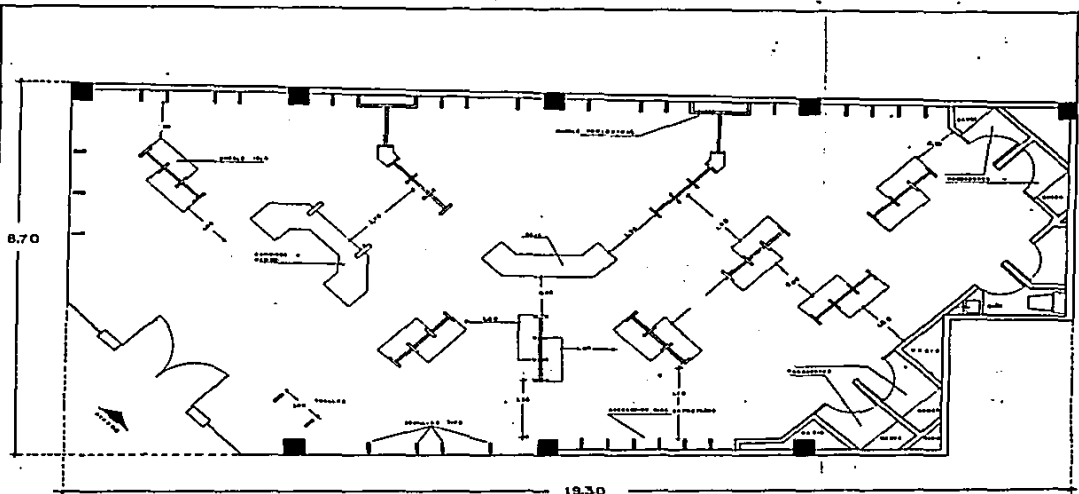
La caja registradora se ubica próxima a la entrada a la tienda, buscando así tener un mayor control sobre la mercancía que sale de la tienda, aparte de que habrá un vigilante a la entrada, evitando de esta manera posibles robos.

Para satisfacer sus necesidades fisiológicas, el cliente tendrá que atravesar todo el local, "obligándolo" a ver y observar más completamente lo que se encuentra en exhibición, aumentando la posibilidad de venta.

Debido a la limitación de área que presentan los dos locales (aprox. 160 m²) y a la complejidad del comportamiento humano, no existe un flujo principal, como lo sería en una planta de producción, sino que más bien sería por "rebote", es decir, si el cliente se acerca a una vitrina, no sólo estará observando esa vitrina, sino que también

tendrá oportunidad de observar otras vitrinas que se encuentren en frente y más adelante sin ocasionar problemas de circulación.

El mismo principio se aplica al departamento de ropa, ya que el objetivo que se persigue es idéntico al departamento de joyería: vender.



TRAZO LOS MUEBLES DE CADAUNA LAS PARTES
 CON SU UBICACION EN CADAUNA PLANTAS
 DE MANEJOS POLICIALES DE CADAUNA.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES	
DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS	
DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS	DIRECCION DE SERVICIOS
CALLE DE PLAZA	DIRECCION DE SERVICIOS
ESCALA 1:100	DIRECCION DE SERVICIOS

19 64

B10

SE
1:500

STAFF ROOM

OFFICE OFFICIAL AND ASSISTANT
OF THE

OFFICE OFFICIAL AND
ASSISTANT OF THE

OFFICE OFFICIAL
AND ASSISTANT OF THE

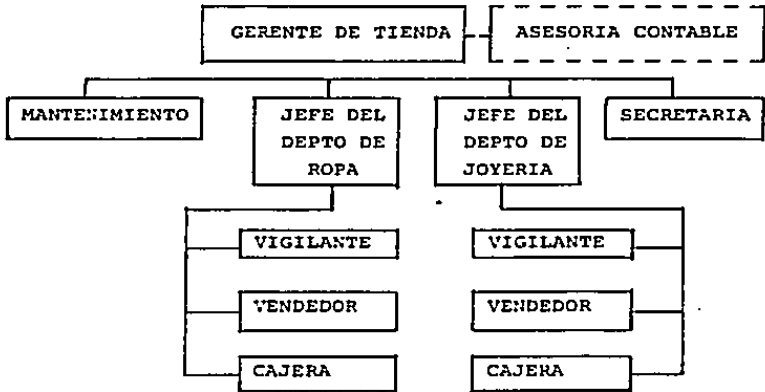
OFFICE OFFICIAL AND
ASSISTANT OF THE

TOILET
W.C.
URINAL

OFFICE

SIRVETORIAN AUTOMOBILA SI DRAGAGIARNA	
OFICIUL DE TRAFIC SI JAFIARA	
DRAGAGIARNA SI TRAFIC	BIROUL SI OF
OFICIUL DE TRAFIC	OFICIUL DE TRAFIC
OFICIUL DE TRAFIC	OFICIUL DE TRAFIC

2.7.- ORGANIGRAMA



Por no ser la tienda de gran tamaño, no se requiere de un gran número de personal ni una gran especialización para los diversos puestos.

2.8.- DESCRIPCION DE PUESTOS.**1) GERENTE DE TIENDA.**

Nivel académico: Licenciatura en administra
ción de empresas.

Edad: mayor de treinta años.

Sexo: masculino

Experiencia: mínimo tres años; inglés.

Funciones:

- + abrir y cerrar tienda
- + atención a la clientela
- + supervisar el manejo de efectivo
- + contratación de personal
- + revisar y autorizar gastos.
- + supervisar el buen servicio del personal hacia la clientela.
- + coordinar inventario semestral
- + promoción externa: folletería y publicidad
- + atender situaciones de robos por parte de clientes y empleados.

2) JEFE DE DEPARTAMENTO. (ROPA Y JOYERIA).

Nivel académico: preparatoria, estudios comerciales, conocimiento de ventas e inglés.

Edad: mayor de 25 años.

Sexo: masculino o femenino

Experiencia: mínimo 1 año

Funciones:

- + levantar pedidos
- + atender proveedores
- + recibir mercancía y checar precios
- + supervisar la exhibición adecuada de la mercancía.
- + checar limpieza del departamento
- + inventario mensual del departamento
- + supervisar la correcta atención al cliente
- + separar aquella mercancía sucia, defectuosa y sin etiqueta
- + apoyar las necesidades de la tienda en ausencia del gerente
- + aclaración de quejas
- + mantener la disciplina en el departamento
- + verificar la buena presentación del personal.

3) SECRETARIA.

Nivel académico: secretaria comercial bilingüe.

Edad: mayor de 21 años.

Sexo: femenino

Experiencia: mínimo 1 año.

Funciones:

- + transcribir aquellos escritos que el gerente de tienda le solicite.
- + mantener en orden los expedientes importantes para la empresa.
- + recopilar facturas, recibos de gastos y de ventas.
- + atención de llamadas telefónicas.

4) VENDEDOR.

Nivel académico: preparatoria, inglés.

Edad: mayor de 20 años

Sexo: masculino o femenino

Experiencia: mínimo 1 año

Funciones:

- + dar correcta atención al cliente.
- + saber persuadir al cliente para que lleve a cabo la compra
- + mantener limpia y en orden su área de venta
- + hacer la nota final y llevarla a caja.
- + realizar una vigilancia discreta y efectiva para evitar posibles hurtos.
- + presentarse a los cursos que le sean indicados

- + con el fin de conservar las buenas relaciones con sus compañeros deberá evitar el quitarles a los clientes.

5) CAJERA.

Nivel académico: cajera comercial, inglés.

Edad: mayor de 21 años

Sexo: femenino

Experiencia: mínimo 1 año

Funciones:

- + Verificar con el gerente de tienda que la máquina registradora marque ceros al momento de iniciar actividades.
- + contar el fondo de caja
- + buena atención a guías y taxistas, ya que con ésto se logra una mayor promoción.
- + cobrar al cliente el importe de compra indicado en la nota de venta.
- + tener especial cuidado con los dólares falsos o las tarjetas de crédito reportadas.
- + tener presente el tipo de cambio de moneda extranjera para evitar errores al hacer alguna conversión a pesos mexicanos.
- + observar en las notas de descuento que éstas lleven la autorización del gerente de tienda.
- + hacer el corte de caja y presentarlo al gerente de tienda.
- + en caso de dinero faltante, éste le será descontado y en caso de sobrante le será acreditado a la compañía.

6) VIGILANTE.

Nivel académico: primaria

Edad: mayor de 25 años

Sexo: masculino

Experiencia: mínimo 1 año.

Funciones:

- + ejercer la vigilancia en las puertas de acceso a la tienda.
- + verificar que no permanezca ninguna persona dentro de la tienda a la hora de cerrar.
- + observar que toda la mercancía que sale - lleve la nota de venta.
- + llevar registro de visitantes y transportación masiva (camiones y minibuses)
- + conocer y estar alerta al sonido de alarma para actuar al momento.
- + reportar a clientes que traten de robar alguna mercancía.
- + ayudar a abrir y cerrar tienda.

7) MANTENIMIENTO.

Nivel académico: preparatoria.

Edad: mayor de 22 años

Sexo: masculino

Experiencia: mínimo 1 año

Funciones:

- + conservar en buen funcionamiento el alumbrado, aire acondicionado, marquesinas, - cortinas así como cualquier orden de com- postura indicada por el gerente de tienda.
- + conservar en buen estado el inmueble y las instalaciones. .

ANALISIS FINANCIERO

ANALISIS FINANCIERO.

El presente análisis se realiza siguiendo la metodología recomendada en el libro de Evaluación de Proyectos del ingeniero G. Baca Urbina, dado que es de gran comprensión y sencilla elaboración, aparte de que cumple con todos los elementos necesarios, tanto económicos como financieros para la elaboración de este proyecto.

Para fines de cálculo se consideran los siguientes parámetros:

Año económico de 360 días.

Mes de 30 días

Todos los cálculos son hechos en base a precios de Octubre de 1988.

Los cálculos a futuro se hacen con inflación a cero.

La operación se incrementa en un 25% anual.

Los salarios varían según categoría y desempeño.

3.1. PROGRAMACION DE LAS VENTAS (PIEZAS AL AÑO)

AÑO	ROPA	PLATA Y ACCESORIOS	ORO	TOTAL
89	36 000	66 316	365	102 680
90	45 000	82 105	452	127 557
91	56 000	104 211	574	160 785
92	70 000	129 474	713	200 487
93	87 900	164 211	904	253 015

3.2. PRESUPUESTO DE INGRESO POR VENTAS (MILLONES DE PESOS)

AÑO	ROPA	PLATA Y ACCESORIOS	ORO	TOTAL
89	1 800	1 890	210	3 900
90	2 250	2 340	260	4 850
91	2 800	2 970	330	6 100
92	3 515	3 690	410	7 615
93	4 395	4 680	520	9 595

3.3.- COSTO DE MATERIA PRIMA PARA 1989

DESCRIPCION	CANTIDAD (PZAS. AL AÑO)	COSTO UNITARIO (PESOS)	TOTAL (MILLONES)
ROPA	36 000	25 000	900
PLATA Y ACCESORIOS	66 316	14 250	945
ORO	365	287 500	105
		TOTAL	1 950
	PROMEDIO		18 991 \$/pza.

3.4.- COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

DESCRIPCION	No.	SUELDO MENSUAL (PESOS)	TOTAL MENSUAL+ (MILLONES)
CAJERA	4	550,000	2.97
VENDEDOR	12	750 000	12.15
		TOTAL	15.12
		PROMEDIO	1 767.01 \$/pza.

+ Incluye 35% de prestaciones.

3.5.- ELECTRICIDAD

Tarifa No. 8 \$ 14 927.-/kw
 Factor de demanda: 100%
 Carga conectada: 39.3 kw-h
 Demanda contratada: 39.3 x 1 = 39.3 kw
 Consumo mensual promedio:
 (39.3 kw) (12 hr/día) (360 días /año) /12 meses
 = 14 148 kw-h/mes.
 Cargo por demanda máxima:
 (39.3 kw) (14 927 \$/kw) (1.025)² = \$616 330.-/mes
 Cargo adicional por energía consumida:
 (14 148 kw-h/mes) (74.67 \$/kw-h) (1.025)² = \$1 109 913.-
 /mes.

TOTAL	\$ 1,726 243.-/mes
+ IVA	\$ 258 937.-
TOTAL	\$ 1 985 180.-/mes.

PROMEDIO 232 \$/pza.

Tarifas proporcionadas por la Sra. de Ha- -
 cienda y Crédito Público y que aparecieron publicadas en el
 periódico EL UNIVERSAL en su edición del día 31 de diciem-
 bre de 1988. Primera sección.

3.6.- ENVASES

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (PESOS)	TOTAL (PESOS)
BOLSA DE PAPEL			
(10.5 x 23) cm	1 000	10.34	10 340
(15.5 x 23) cm	1 000	15.92	15 920
(19 x 30.5) cm	1 000	28.10	28 100
(29 x 43) cm	1 000	50.54	54 540
(30 x 41) cm	1 000	84.00	84 000
BOLSA DE PLASTICO			
(40 x 60) cm	1 000	198.00	198 000
		TOTAL	386 900.
		PROMEDIO	45.22\$/pza.

3.7.- AGUA

Se requiere para este tipo de empresas aproximadamente un consumo de 2.6 m³ por día.

Consumo mensual: 78 m³

Cuota por 80 m³: \$150,000.- al mes.

PROMEDIO

17.53 \$/pza.

3.8.- MOBILIARIO Y EQUIPO

Departamento de ropa.

- 1 Módulo perimetral de tubo colgado con repisas de -
cristal a 4 niveles de 45 x 60 cm de fondo.
- 1 Mueble para zapatos de 65 cm de fondo.
- 9 Módulos de ropa con entrepaños de 4 submódulos con -
entrepaños a los lados.
- 1 Módulo de caja con gabetas y cajón de empaque.

Departamento de Joyería.

- 3 mesas botaderas a 95 cm de altura
- 13 vitrinas para exhibición con cajones para guardar jo-
yería.
- perimetros laterales con dos entrepaños aparte con -
repisas y puerta para guardar bolsas, estuches, etc.
- 1 Módulo de caja para guardar bolsas de franela y mate-
rial de regalos.
- 1 Mueble de caja.

El costo total del mobiliario y equipo es de
69 millones de pesos.

3.9.- OBRA CIVIL

	m ²	COSTO m ² (MILLONES)	TOTAL (MILLONES)
Acondicionamiento depa <u>u</u> tamento de ropa	160	0.988	158
Acondicionamiento depa <u>u</u> tamento de joyería	156	1.01	158
		SUBTOTAL	316
		IMPREVISTOS 2%	6
		TOTAL	322

3.10.- PRESUPUESTO INVERSION FIJA

	MILLONES DE PESOS
Mobiliario y equipo	69
Obra Civil	322
Gastos instalación equipo	69
	SUBTOTAL
	460
	IMPREVISTOS 10%
	46
	TOTAL
	506

3.12.- PRESUPUESTOS COSTOS DE OPERACION (MILLONES DE PESOS)

	89	90	91	92	93
vol. de ventas (pzas)	102 680	127 557	160 785	200 487	253 015
materia prima (1)	1 950	2 422	3 053	3 808	4 805
envases (2)	5	6	7	9	11
mano de obra directa (3)	181	225	284	354	447
agua (4)	2	2	3	4	4
electricidad (5)	24	30	37	47	59
COSTOS DIRECTOS	2 162	2 685	3 385	4 221	5 327
depreciación (6)	30	30	30	30	30
mantenimiento (7)	12	15	19	23	30
COSTOS INDIRECTOS	42	45	49	53	60
COSTOS DE OPERACION	2 204	2 730	3 434	4 274	5 387
COSTO UNITARIO	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02

- 1) 18 991.00 \$/pza.
- 2) 45.22 \$/pza.
- 3) 1 767.00 \$/pza.
- 4) 17.53 \$/pza.
- 5) 232.00 \$/pza.
- 6) 29.90 millones anuales.
- 7) 116.87 \$/pza.

3.13.- DETERMINACION DEL CAPITAL DE TRABAJO
(MILLONES DE PESOS)

ACTIVO					
CIRCULANTE	89	90	91	92	93
Cajas y bancos ¹	184	228	286	356	449
Ctas x cobrar ²	325	404	508	635	800
INVENTARIO					
Materia prima ³	163	202	255	317	400
Prod. en apar <u>a</u> dor ⁴	129	159	200	249	314
Prod. vendido ⁵	43	53	67	83	105
TOTAL ACTIVO	844	1 046	1 316	1 640	2 068
PASIVO					
CIRCULANTE					
Ctas x pagar ⁶	163	202	255	317	400
TOTAL PASIVO	163	202	255	317	400
CAPITAL DE TRABAJO	1 007	1 248	1 571	1 957	2 468
INCREMENTO	--	241	323	386	509

- 1) 30 días del costo de operación
- 2) 30 días del valor de las ventas
- 3) 30 días del costo de materia prima
- 4) 21 días del costo directo de operación
- 5) 7 días del costo directo de operación
- 6) 30 días del costo de materia prima

3.14.- COSTOS DE VENTA (MILLONES DE PESOS)

DESCRIPCION	No.	SUELDO MENSUAL	TOTAL+
Jefe depto.	2	1.0	2.7
Vendedor	12	0.75	12.15
Cajera	4	0.55	2.97
Viajes	-	1.5	1.5
Publicidad	-	1.5	1.5
		TOTAL	20.82
		PROMEDIO	2433\$/pza.

3.15.- GASTOS DE ADMINISTRACION (MILLONES DE PESOS)

DESCRIPCION	No.	SUELDO MENSUAL	TOTAL+
Gerente	1	2.5	3.375
Secretaria	1	0.5	0.675
Vigilante	2	0.7	0.7
Oficina	-	1.0	1.0
Mantenimiento	-	0.27	0.729
Honorarios	-	0.6	0.6
Sindicato	-	0.1	0.1
Renta casa Gte.	-	1.0	1.0
Renta tienda	-	20.0	20.0
		TOTAL	28.179
		PROMEDIO	3293.2 \$/pza.

+ Sueldo del personal incluye 35% de prestaciones.

3.16.- PRESUPUESTO DE GASTOS GENERALES (MILLONES DE PESOS)

	89	90	91	92	93
Gastos ventas ¹	250	310	391	488	616
Gastos admón. ²	338	420	530	660	833
T O T A L					
Gastos Generales	588	730	530	1 148	1 449

1) \$ 2 433.19 pza.

2) \$ 3 293.22 pza.

3.17.- INFORMACION DE COSTOS PARA DETERMINAR LA OPERACION
MINIMA ECONOMICA (MILLONES DE PESOS).

COSTOS VARIABLES	89	90	91	92	93
Materia prima	1 950	2 422	3 054	3 808	4 805
Electricidad	24	30	37	47	59
Agua	2	2	3	4	4
Envases	5	6	7	9	11
T O T A L	1 981	2 460	3 101	3 868	4 879
COSTOS FIJOS					
Mano de O. directa	181	225	284	354	447
Depreciación	30	30	30	30	30
Mantenimiento	12	15	19	23	30
Gastos de ventas	250	310	391	488	616
Gastos de Admón.	338	420	530	660	833
Gastos financieros	29	25	20	15	8
T O T A L	840	1 025	1 274	1 570	1 964
T O T A L					
E G R E S O S	2 821	3 485	4 375	5 438	6 843

3.18.- OPERACION MINIMA ECONOMICA (MILLONES DE PESOS).

CONCEPTO

Valor de operación	3 900	4 850	6 100	7 615	9 595
Egresos totales	2 821	3 485	4 375	5 438	6 843
Costos variables	1 981	2 460	3 101	3 868	4 879
Costos fijos	840	1 025	1 274	1 570	1 964

Operación programada (pzas) 102 680 127 557 160 785 200 487 253 015

Operación Mínima Económica (pzas) 44 946 54 705 68 303 84 004 105 369

Operación programada 2.28 2.33 2.35 2.39 2.40
operación mínima

Operación mínima económica = $\frac{(\text{operación programada}) (C.F.)}{\text{valor de operación} - C.V.}$

3.19.- COSTO DE CAPITAL

Se determinó que se aportará el 70% de la inversión fija y se solicitará financiamiento refaccionario - del 30% restante.

Inversión fija total:	\$506 000 000
Financiamiento:	30% sobre la inversión fija
Monto del crédito:	\$151 800 000
Tasa de interés:	19.19% sobre saldos insolutos
Plazo:	5 años
Pagos:	iguales al final de cada año

Calculando el monto del pago (A) tenemos que:

$$* A = P [i(1+i)^n / (1+i)^n - 1] \quad \text{por lo tanto:}$$

$$A = 151.8 [0.1919(1.1919)^5 / (1.1919)^5 - 1] = \$49 860 000$$

AMORTIZACION DEL CREDITO REFACCIONARIO.

PERIODO	MONTO	INTERES	PAGO A PRINCIPAL	SALDO
1	151.8	29.13	20.73	131.07
2	131.07	25.15	24.71	106.36
3	106.36	20.41	29.45	76.91
4	76.91	14.76	35.10	41.81
5	41.81	8.02	41.81	-

* Blank, Leland; Anthony Tarquin. Ingeniería Económica. Edit. McGraw Hill. México, D.F.; 1986. p. 29.

3.20.- ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIAMIENTO (MILLONES DE PESOS)

	89	90	91	92	93
Volúmen de Ventas (przas)	102 680	127 557	160 785	200 487	253 015
Ingresos por ventas	3 900	4 850	6 100	7 615	9 595
- Costo de operación	2 204	2 730	3 434	4 274	5 387
= Utilidad marginal	1 696	2 120	2 666	3 341	4 208
- Gastos grales	588	730	921	1 148	1 449
- Gastos financ.	29	25	20	15	8
= Utilidad bruta	1 079	1 365	1 725	2 178	2 751
- I.S.R. (42%)	453	573	725	915	1 155
- R.U.T. (10%)	108	137	173	218	275
= Utilidad neta	518	655	827	1 045	1 321
= Depreciación	30	30	30	30	30
- Pago a principal	21	25	30	35	42
= FLUJO NETO DE EFECTIVO	527	660	827	1 040	1 309

3.21.- BALANCE GENERAL INICIAL (MILLONES DE PESOS)

ACTIVO CIRCULANTE		PASIVO CIRCULANTE	
Cajas y bancos	184	Ctas x pagar	163
Inventario	335		
Ctas. x cobrar	325		
T O T A L	844	PASIVO FIJO	
		Crédito	
ACTIVO FIJO		refaccionario	152
Tangibles	460		
Imprevistos	46	T O T A L	315
		CAPITAL	
T O T A L	506	(aportación de	
		accionistas)	1 305
TOTAL ACTIVO	1 350	PASIVO +	
		CAPITAL	1 350

3.22.- CALCULO DE LA TIR.

Determinación de la TMAR.

		tasa real
Financiamiento	70.02% - 50.83% (inflación)	= 19.19%
Accionistas		15.00%
Total		34.19%

PARTICIPACION	% APORTACION	PONDERACION
Financiamiento	.1919 x .30	0.058
Accionistas	.15 x .70	0.105
	TMAR GLOBAL	0.163

$$P = 506\ 000\ 000 - 152\ 000\ 000 = 354\ 000\ 000$$

$$VPN = -P + FNE1/(1+i)^1 + FNE2/(1+i)^2 + FNE3/(1+i)^3 + FNE4/(1+i)^4 + FNE5 + V.S.)/(1+i)^5$$

Iguando VPN a cero tenemos que:

$$354 = 527/(1+i)^1 + 660/(1+i)^2 + 827/(1+i)^3 + 1\ 040/(1+i)^4 + (1\ 309 + 310.5)/(1+i)^5$$

Resolviendo por prueba y error: $i = 1.72$

Dado que TIR (1.72) es mayor que TMAR (0.163) el proyecto se vuelve muy atractivo para su realización.

C O N C L U S I O N E S

CONCLUSIONES

El presente estudio muestra sin duda la viabilidad de un proyecto comercial, la evaluación económica y financiera demuestra su factibilidad en caso de ser llevado a cabo.

Para dar una idea de los resultados obtenidos en la investigación de mercado, la demanda se comporta de una manera directa con el crecimiento de la población turística, la que para fines de nuestro estudio la componen los visitantes por crucero.

La ciudad y puerto de Cozumel es actualmente la más visitada por los cruceros turísticos, ocupando el quinto lugar en el mundo y el primero en México, con una afluencia de más de 400 barcos para 1988.

De acuerdo a la información proporcionada por SERVICIOS PORTUARIOS Y MARITIMOS DE QUINTANA ROO, S.A. de C.V. que para 1988 hubieron un total de 419 arribos, con una afluencia de 400 000 personas.

Ahora, considérese que el turista gasta en promedio \$100.00 dólares (aproximadamente \$230, 000.00 pesos) durante su estancia en el puerto.

Por lo tanto, la derrama estimada de divisas para 1988 fué de 40 millones de dólares, que en moneda nacional viene a ser aproximadamente unos \$92 000 millones de

Los números hablan por sí mismos.

Las características del proyecto a nivel económico y financiero son las siguientes:

Se observa que a medida que aumenta el volumen de ventas, el costo de operación disminuye, así, para 1989 el costo será de \$21 700.- pesos por pieza, reduciéndose para 1990 a \$21 400.- pesos y a \$21 300.- pesos para el siguiente año. Aún cuando la disminución en el costo no es significativa muestra que cuando se incrementa el volumen de las ventas, los costos de ésta disminuyen.

En la determinación del capital de trabajo se distingue lo siguiente:

Existe un incremento de 1989 a 1990 de 241 millones de pesos debido al aumento en el volumen de las ventas. En los siguientes años se observa un incremento aproximado del 30% anual con excepción de 1992 que señala un crecimiento del 20%, lo que muestra que también está en relación con los niveles de operación programados.

Para 1989 la operación programada supera en 2.28 veces a la operación mínima económica y en 2.40 veces para 1993. Lo importante de estos datos es que nos muestra la capacidad de recuperación de la inversión, es decir, para 1989 con solo operar 44 946 piezas de las 102 680 programadas es suficiente para solventar los compromisos económicos y financieros.

Actualmente existen en el estado fondos de apoyo financiero para el desarrollo de empresas de este tipo. Diversas instituciones bancarias y de gobierno ofrecen

financiamiento a intereses y condiciones de pago preferenciales como lo es NAFINSA a través de sus diversos fondos de desarrollo comercial que ofrecen plazos de pago hasta por cinco años o más a intereses bajos.

Este estudio se llevó a cabo con base en la metodología empleada por el Ing. G. Baca Urbina en su libro EVALUACION DE PROYECTOS, en el cuál se aconseja un financiamiento del 30% sobre el activo fijo total y el resto, o sea, el 70% sea aportación privada. La tasa de interés del período actual es del 19.19% más un porcentaje como premio al riesgo por parte de los accionistas (ver tabla costo de capital), lo cuál hace más atractiva la inversión.

En el estado de resultados, la utilidad neta para 1989 será de 518 millones de pesos, ahora, para 1993 se obtienen utilidades netas de 1 321 millones de pesos, además de que para 1994 se dejarán de pagar los gastos financieros y pagos a principal, que suman 151.8 millones de pesos para 1993, incrementando así la rentabilidad y el margen de utilidad.

La tasa interna de rendimiento (TIR) supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte en su totalidad. Es decir, se trata de la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la reinversión.

El método de la TIR, utilizado en este estudio, supone que si el rendimiento de la empresa (TIR) es mayor que el mínimo fijado como aceptable (TMAR), entonces se debe aceptar el proyecto, ya que es económicamente rentable.

Así, tenemos que la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) es, en forma global de 0.163 puntos, mientras que la tasa interna de rendimiento (TIR) es mayor 11 veces, dado que $i=1.72$. De esta manera se recomienda la aceptación del proyecto ya que es económicamente rentable.

Servicios Portuarios y Marítimos de Quintana Roo, S.A. de C.V. es una empresa seria, dedicada a la conservación y mejoramiento de las diversas instalaciones con que cuenta Cozumel para la recepción de cruceros, ya sean de pasajeros o de carga. Es por eso que la información que amablemente me ha sido proporcionada y que incluyo en este estudio es enteramente confiable.

La recuperación del capital de la inversión en sí a mediano plazo es en 5 años, aún cuando la inversión fija queda recuperada durante el primer año, cumpliendo así con la hipótesis marcada al inicio de este estudio.

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

- Backer, M y L. Jacobsen; Contabilidad de Costos.- Mc.Graw-Hill. México, D.F.: 1970
- Bu, Raúl Coss; Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión. Limusa. México, D.F.: 1987.
- Chain, Nassir Sapag y R.S. Chain. Fundamentos de Preparación y Evaluación de Proyectos. McGraw-Hill. Bogotá; 1985.
- DeGarmo, E.P. y J.R. Canada. Engineering Economy. Macmillan Publishing Company, Inc. New York:- 1973.
- Fontaine, Ernesto; Evaluación Privada y Social de Proyectos. Universidad Católica de Chile. Santiago de Chile: 1971.
- Garrido, Alejandro y J. E. Ocampo. Administración, Contabilidad y Costos. Cecsá. México, D.F.: 1985.
- Grant, Eugene L. y W. Grant Ireson. Principles of Engineering Economy. The Ronald Press Company. New York. 1970.
- Horngreen, Charles T. Cost Accounting; A Managerial Emphasis. Prentice Hall. New York: 1977.
- Ilpes. Guía para la Presentación de Proyectos. Siglo Veintiuno. México, D.F.: 1985.
- Newman, Donald G. Engineering Economic Analysis.- Engineering Press. San José, California: 1976.
- Ostwald, Phillip F. Cost Estimating for Engineering and Management. Prentice Hall, Inc. Englewood Cliffs, New Jersey. 1974.
- Park, W.R. Cost Engineering Analysis. Joyn Wiley and Sons. Inc. New York 1973.

- Sepulveda, J. Souder y B. Gottfried. Ingeniería Económica. Serie Shaum. McGraw-Hill. México, D. F.: 1985.
- Smith, G.W.; Engineering Economy. Iowa State University Press. Ames, Iowa. 1973.
- Tarkin, A.I. y L.T. Blank. Ingeniería Económica. McGraw-Hill. México, D.F.: 1985.
- Taylor, A.G. Ingeniería Económica. Limusa. México, D.F.: 1970.
- Thuesen, H.G. y W.J. Fabrycky. Ingeniería Económica. Prentice Hall Int. Madrid: 1981.
- Urbina, G. Baca. Evaluación de Proyectos. McGraw-Hill. México, D.F.: 1988
- Villarreal, A.I. Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión. Norma. Bogotá: 1988.
- William, J. Baumol. Teoría Económica y Análisis de Operaciones. Prentice Hall Int. New Jersey: - 1980.

A N E X O S

El objeto de las siguientes tablas es dar al lector una idea de la importancia que representa el arribo de cruceros y personas a Cozumel desde 1986.

Los siguientes anexos incluyen resúmenes estadísticos mensuales, cuadros estadísticos por cruceros, así como su participación relativa a la ocupación turística en Cozumel, participaciones anuales por crucero, - cuadros comparativos semestrales y evolución de arribos de cruceros fondeados de 1985 a la fecha.

RESUMEN ESTADISTICO

MES	1986	
	ARRIBOS DE CRUCEROS	PASAJEROS
ENERO	53	37,858
FEBRERO	41	31,696
MARZO	47	35,332
ABRIL	38	31,011
MAYO	29	20,892
JUNIO	23	17,275
JULIO	31	28,039
AGOSTO	28	23,769
SEPTIEMBRE	24	19,872
OCTUBRE	25	20,090
NOVIEMBRE	36	25,651
DICIEMBRE	45	35,600
TOTAL	416	336,771

TERMINAL INTERNACIONAL DE CRUCEROS DE COZUMEL

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

RESUMEN ESTADISTICO
1er. SEMESTRE 1987.

MES	TOTAL DE HORAS DE ATRAQUE	NUMERO DE ARRIBOS	NUMERO DE PASAJEROS
ENERO	529	44	37,607.00
FEBRERO	525	41	35,990.00
MARZO	629	49	43,375.00
ABRIL	598	42	37,827.00
MAYO	372	27	22,852.00
JUNIO	387	26	26,164.00
TOTAL	3,040	229	203,815.00

CUADRO ESTADÍSTICO POR CRUCERO
OCTUBRE 1987.

<u>CRUCEROS</u>	<u>TOTAL DE HORAS DE ATRQUE</u>	<u>NUMERO DE ATRIBOS</u>	<u>NUMERO DE PASAJEROS</u>	<u>PARTICIPACION RELATIVA %</u>
SOLIDAY	56	4	6,115	26.67
SONG OF NORWAY	48	4	4,019	17.53
SEWARD	*	4	2,876	12.54
VERACRUZ I	88	4	2,788	12.16
NIEM-AMSTERDAM	32	2	2,456	10.71
GALILEO	12	1	1,085	4.75
CARLE I	19	1	899	3.92
CUNARD PRINCESS	*	1	719	3.13
ROTTERDAM	8	1	660	2.86
SUN PRINCESS	*	1	644	2.81
SCANDINAVIAN STAR	10	1	362	1.56
DAFINE	14	1	302	1.32
<u>TOTAL</u>	287	25	22,928	100.00

* CRUCEROS TORNEADOS

GRAND ESTABLISHED FOR CRUISES.

For 1937-1938

CRUISES	EJIO		PERO		MORO		ARIL		MID		JUNO		TOTAL EST/JUN		TOTAL 1937	PART. RELAT
	ARRIB	PASAJEROS	ARRIB	PASAJEROS	ARRIB	PASAJEROS	ARRIB	PASAJEROS	ARRIB	PASAJEROS	ARRIB	PASAJEROS	ARRIB	PASAJEROS		
HOLIDAY	5	8,042	4	6,415	4	6,501	5	8,607	4	6,230	5	8,635	27	43,890	21.54	
STATE OF MICHIGAN	4	4,038	4	4,744	5	5,320	4	4,341	4	4,032	5	5,348	26	27,323	13.40	
NEDERLAND	4	4,954	4	4,929	5	6,234	4	5,085	4	3,183	5	3,859	17	21,522	10.40	
STANDARD	4	2,750	3	2,251	5	3,743	4	3,183	4	3,912	5	3,859	25	19,688	9.17	
VERMONT I	4	2,817	4	2,774	5	3,497	4	2,779	4	2,805	4	2,830	25	17,502	8.60	
WALLEN	3	2,706	4	4,518	5	3,132	4	3,864	4	—	—	—	16	16,316	8.01	
STANDARD	5	3,774	4	3,119	4	3,093	3	2,314	3	—	—	—	12	12,300	6.03	
STANDARD	3	2,536	2	1,552	4	3,035	3	2,177	1	694	—	—	12	9,994	4.90	
EDWINA STAR	2	1,379	3	2,120	4	2,885	3	2,169	3	—	—	—	12	8,533	4.20	
FRITANS	—	—	1	1,240	1	1,221	1	1,265	4	—	—	—	9	6,591	3.28	
FRANKY	1	—	1	506	1	430	4	1,424	—	—	—	—	3	3,714	1.82	
STELLA SOLARIS	1	437	1	604	2	1,463	1	—	—	—	—	—	7	2,649	1.40	
ATLANTIC	1	545	1	604	1	439	1	—	—	—	—	—	4	2,612	1.28	
SCANDINAVIAN STAR	1	354	1	350	1	354	1	—	—	—	—	—	4	2,462	1.21	
VERMONT	1	349	1	439	1	—	1	—	—	—	—	—	4	1,353	.67	
ROYAL VERMONT SEA	—	—	—	—	—	—	—	—	2	1,343	—	—	2	1,343	.66	
VICTORIA	1	479	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2	1,079	.51	
DORNO C.	1	911	—	—	—	—	—	—	1	690	—	—	2	911	.44	
FAIR-DEO	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	660	.33	
BERLIN	1	422	1	431	—	—	—	—	—	—	—	—	2	853	.42	
CHARIE I	1	850	—	—	—	—	—	—	1	427	—	—	2	850	.40	
SCANDINAVIAN	—	—	—	—	—	—	—	—	1	676	—	—	1	676	.33	
CANADA STAR	—	—	1	302	—	—	—	—	—	—	—	—	5	329	.16	
FLORAL	—	—	2	124	1	67	—	—	—	—	—	—	1	43	.02	
SEA CLOUD	—	—	—	—	1	43	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
1937	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
TOTAL	44	37,607	41	35,997	46	43,375	42	37,827	27	22,852	26	26,164	229	100,815	100.00%	

CUADRO ESTADISTICO POR CRUCERO
NOVIEMBRE 1987.

<u>CRUCEROS</u>	<u>TOTAL DE HORAS DE ATRQUE</u>	<u>NUMERO DE ARRIVOS</u>	<u>NUMERO DE PASAJEROS</u>	<u>PARTICIPACION RELATIVA %</u>
HOLIDAY	30	4	6,704	18.71
NIJEU AMSTERDAM	80	5	6,095	17.85
SONG OF NORWAY	44	4	4,152	12.16
GALILEO	50	4	3,619	10.59
VERACRUZ I	93	4	2,775	8.13
SEWARD	*	4	700	2.97
CANADA STAR	38	2	1,416	4.15
FATSEY	*	1	1,236	3.62
SONG OF NORWAY	*	1	1,020	3.01
SOUTHWARD	11	1	736	2.15
REGENT SEA	14	1	705	2.06
CUNARD PRINCESS	*	1	677	1.98
CANADA STAR	*	1	649	1.90
ISTAFJORD	*	1	622	1.82
OROPA	17	1	592	1.73
VERUDA STAR	9	1	511	1.50
SCANDINAVIAN STAR	9	1	365	1.07
T O T A L	404	37	36,157	100.00

* CRUCEROS FOMDEADOS

CUADRO ESTADISTICO POR CRUCERO
 DICIEMBRE 1987

<u>CRUCEROS</u>	<u>TOTAL DE HORAS DE ATRQUE</u>	<u>NUMERO DE ARRIVOS</u>	<u>NUMERO DE PASAJEROS</u>	<u>PARTICIPACION RELATIVA %</u>
HOLIDAY	54	5	8,051	20.08%
SONG OF NORWAY	44	4	4,212	10.50%
GALILEO	54	5	4,108	10.24%
VERACRUZ I	104	5	3,553	8.86%
KEYWARD	*	5	3,506	8.74%
CANADA STAR	96	5	3,233	8.06%
REGENT SEA	66	5	2,781	6.94%
NIEUW AMSTERDAH	30	2	2,514	6.26%
FAIRSKY	*	1	1,240	3.10%
SUNWARD II	16	2	1,146	2.86%
NOORDAH	9	1	1,119	2.80%
SOUTINARD	11	1	728	1.82%
CUNARD PRINCESS	8	1	711	1.78%
ROYAL VIKING SEA	*	1	629	1.56%
DOLPHIN IV	11	1	542	1.36%
BENUDA STAR	*	1	533	1.32%
FEDOR SHALYAPIN	*	1	531	1.32%
SCANDINAVIAN STAR	10	1	394	.98%
BERLIN	*	1	304	.75%
HERMOZ	13	1	266	.66%
TOTAL	526	47	40,103	100%

PARTICIPACION
ANUAL POR CRUCERO
1987

CRUCEROS	HORAS DE ATRAQUE	TOTAL DE ARRIBOS	TOTAL DE PASAJEROS	PARTICIP. RELATIVA =
HOLIDAY	716	52	84,821	22.92
SONG OF NORWAY	531	50	52,868	14.28
SKYWARD	636	51	37,882	10.24
VERACRUZ I	1,143	52	36,133	9.76
NIEUW AMSTERDAM	413	26	32,768	8.73
GALILEO	307	26	25,132	6.80
BRITANIS	205	19	16,196	4.38
CUNARD PRINCESS	37	17	12,744	3.44
STARWARD	203	16	12,300	3.32
BERNUDA STAR	232	14	9,597	2.60
FAIRSKY	(*)	5	6,190	1.68
CANADA STAR	141	9	5,974	1.62
FAIRWIND	36	5	4,847	1.32
SCANDINAVIAN STAR	117	12	4,742	1.28
REGENT SEA	80	6	3,486	0.94
STELLA SOLARIS	102	7	2,849	0.78
CARIBE I	19	3	2,847	0.76
ATLANTIC	16	4	2,612	0.70

CRUCEROS	HORAS DE ATRAQUE	TOTAL DE ARRIBOS	TOTAL DL PASAJEROS	PARTICIP. PPLATIVA %
ROYAL VIKING SEA	17	3	1,972	0.54
HERFJØZ	73	5	1,621	0.44
SOUTHWARD	22	2	1,464	0.40
SAGAFJORD	20	3	1,386	0.38
BERLIN	37	3	1,157	0.32
SUNWARD II	16	2	1,146	0.31
HOORDAM	9	1	1,119	0.30
THE VICTORIA	20	2	1,079	0.29
EUGENIO COSTA	10	1	911	0.24
ROTTERDAM	8	1	660	0.18
SUN PRINCESS	(*)	1	644	0.17
VISTAFJORD	(*)	1	622	0.16
EUROPA	17	1	592	0.16
DOLPHINE IV	11	1	542	0.14
FEDOR SHALYAPIN	(*)	1	531	0.14
FUNCHAL	19	1	392	0.10
SEA CLOUD OF GRAND CAYMAN	41	5	329	0.08
DAPHNE	14	1	302	0.08
JASON	(*)	1	43	0.02
TOTAL ANUAL	5,268	410	370,000	100%

RESUMEN ESTADISTICO DE CRUCEROS POR MES

1 9 8 7

H E S	Nº CRUCEROS FONDEADOS	Nº PASAJEROS FONDEADOS	Nº CRUCEROS ATRACADOS	Nº PASAJEROS CRUC. ATRAC.	Nº TOTAL ARRIPOS	Nº TOTAL PASAJEROS	Nº HORAS ATRACADAS
ENERO	5	3,673	39	33,734	44	37,607	529
FEBRERO	6	3,404	35	32,586	41	35,990	525
MARZO	9	5,631	40	37,544	49	43,375	629
ABRIL	3	2,277	39	35,550	42	37,627	596
MAYO	1	694	26	22,156	27	22,850	372
JUNIO	1	735	25	25,429	26	26,164	387
JULIO	2	2,201	22	22,285	24	24,486	352
AGOSTO	1	1,047	23	25,073	24	26,120	350
SEPTIEMBRE	2	1,369	20	17,022	22	18,391	309
OCTUBRE	6	4,239	19	18,689	25	22,928	287
NOVIEMBRE	9	6,935	28	27,222	37	34,157	404
DICIEMBRE	10	6,743	39	33,360	49	40,103	526
TOTAL ANUAL	55	39,348	355	330,652	410	370,000	5,266

*adb

CUADRO ESTADISTICO POR CRUCERO
 1ER. TRIMESTRE 1960 (ENERO/FEBRERO)

<u>CRUCEROS</u>	<u>TOTAL DE HORAS DE ATRIQUE</u>	<u>NUMERO DE ATRIQUES</u>	<u>NUMERO DE PASAJEROS</u>	<u>PARTICIPACION RELATIVA %</u>
HOLIDAY	100	10	15,575	12.81
NIEM' AMSTERDAM	175	11	13,632	11.21
SONG OF AMERICA	106	10	13,370	11.00
GALILEO	105	5	9,370	7.70
SKYWARD	*	13	9,161	7.55
CANADA STAR	191	10	5,324	5.20
VERACRUZ I	189	9	5,228	5.12
HOLIDAY	*	3	5,060	4.14
SUN VIKING	105	7	4,752	3.94
REGENT SEA	87	7	4,032	3.32
GALILEO	*	3	3,646	3.00
REGENT SEA	*	4	2,716	2.23
SONG OF AMERICA	*	2	2,609	2.15
NIEM' AMSTERDAM	*	2	2,564	2.12
CANADA STAR	*	3	2,154	1.77
SONG OF NORWAY	22	2	2,133	1.75
SOUTHWARD	*	3	1,972	1.62
CARIEE I	*	2	1,778	1.46
VERACRUZ I	*	2	1,465	1.16
COMARD PRINCESS	17	2	1,227	1.01
FAIRSKY	14	1	1,151	0.95
FAIRSKY	*	1	1,189	0.98
COMARD PRINCESS	*	2	1,050	0.85
VISTAFJORD	*	2	888	0.81
STELLA SOLARIS	*	3	630	0.77
DOLPHIN IV	*	2	866	0.71
SCANDINAVIAN STAR	*	2	854	0.89
VERACRUZ I	**	1	763	0.63
SUN VIKING	*	1	757	0.62
BERHIDA STAR	*	1	697	0.57
BERHIDA STAR	9	1	661	0.53
SCANDINAVIAN STAR	8	1	416	0.34
NERLOZ	15	1	405	0.33

CUADRO ESTADISTICO POR CRUCERO
1º TRIMESTRE 1968 (ENERO-MARZO)

<u>CRUCEROS</u>	<u>TOTAL DE HORAS DE ATRACHE</u>	<u>NUMERO DE AERIOS</u>	<u>NUMERO DE PASAJEROS</u>	<u>PARTICIPACION RELATIVA %</u>
BERLIN.	28	1	367	0.30
STEFAN BATORY.	*	1	340	0.28
DAHAJ.	10	1	240	0.20
ESTONIA.	24	1	163	0.13
TOTAL .	1,212	137	121,635	100.00 %

* CRUCEROS FONDEADOS EN MUELLE FISCAL.
** CRUCEROS FONDEADOS EN MUELLE TURISTICO.

**CUADRO ESTADISTICO POR CRUCERO
2º TRIMESTRE 1988 (ABRIL-JUNIO)**

<u>CRUCEROS</u>	<u>TOTAL DE HORAS DE ATRQUE</u>	<u>NUMERO DE ARRIEOS</u>	<u>NUMERO DE PASAJEROS</u>	<u>PARTICIPACION RELATIVA %</u>
HOLIDAY	*	12	19,904	21.32
SONG OF AMERICA	*	10	14,350	15.37
BRITANIS	*	9	9,063	9.71
VERACRUZ I	**	11	7,789	8.34
HIEHW AMSTERDAM	*	4	5,066	5.43
SKYWARD	*	6	4,633	4.96
GALILEO	*	4	4,600	4.93
SONG OF AMERICA	**	3	4,298	4.60
CANADA STAR	*	6	3,847	4.12
SUN VIKING	*	4	2,832	3.03
SEAWARD	*	2	2,808	3.01
FAIRSKY	*	2	2,605	2.79
REGENT SEA	*	3	2,198	2.32
CARIBE I	*	2	1,943	2.07
CUNARD PRINCESS	**	2	1,186	1.27
FATRWIND	*	1	1,054	1.13
STARSHIP OCEANIC	*	1	962	1.03
EUROPA	*	2	927	0.99
SUN VIKING	**	1	711	0.76
VERACRUZ I	*	1	704	0.75
HERMUDA STAR	*	1	629	0.67
SAGAFJORD	*	1	447	0.48
SCANDINAVIAN SAGA	**	1	354	0.38
OCEAN PRINCESS	*	1	326	0.35
ILLIRIA	*	1	87	0.09
NEW SHOREHAM II	16	1	46	0.05
<u>T O T A L</u>	16	92	93,369	100.00

RESUMEN ESTADISTICO
1er. SEMESTRE 1988.

MES	TOTAL DE HORAS DE ATRAQUE	NUMERO DE ARRIBOS	NUMERO DE PASAJEROS
ENERO	440	41	34,410.00
FEBRERO	400	46	50,106.00
MARZO	284	50	47,119.00
ABRIL	16	40	37,672.00
MAYO	---	27	27,509.00
JUNIO	---	25	28,188.00
T O T A L:	1,228	229	215,004.00

REPORTE DE CRUCEROS TURISTICOS ENE-JUN-1988.

	ARRIBOS				PASAJEROS			
	ARRIBOS	ARRIBOS (*)	ARRIBOS (**)	TOTAL	ARRIBOS	ARRIBOS (*)	ARRIBOS (**)	TOTAL
ENERO	30	11	—	41	28,040	6,370	—	34,410
FEBRERO	34	12	—	46	32,208	7,898	—	40,106
MARZO	20	29	1	50	19,878	26,478	763	47,119
ABRIL	1	32	7	40	46	31,391	6,235	37,672
MAYO	—	22	5	27	—	23,454	4,055	27,509
JUNIO	—	19	6	25	—	24,140	4,048	28,188
T O T A L.	85	125	19	229	80,172	119,731	15,101	215,004

* CRUCEROS FONDEADOS EN BUQUE FISCAL.

** CRUCEROS FONDEADOS EN BUQUE TURISTICO.

CUADRO COMPARATIVO 1er. SEMESTRE 1987 - 1988

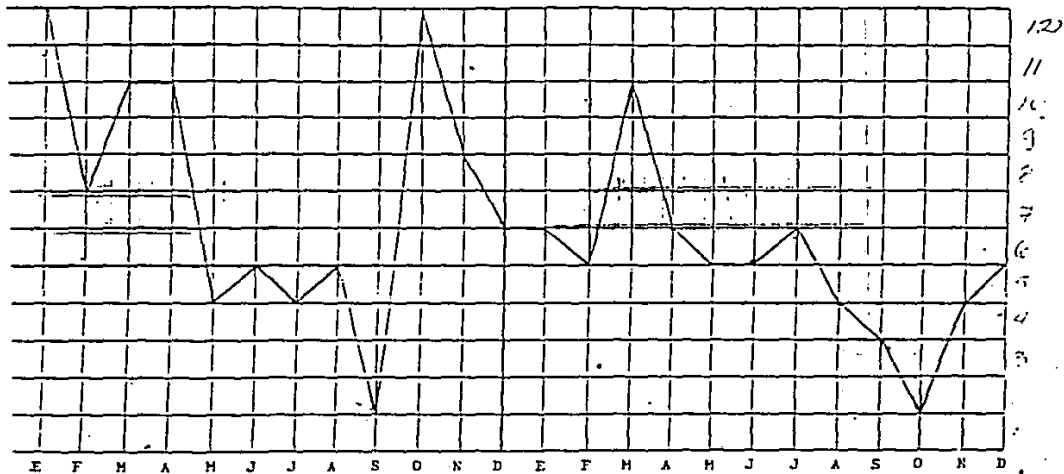
(PORCENTAJES)

	A R R I B O S .			P A S A J E R O S .		
	1987	1988	DIF. %	1987	1988	DIF. %
ENERO	44	41	(6.82)	37,607	34,410	(8.50)
FEBRERO.	41	46	12.20	35,990	40,106	11.44
MARZO.	49	50	2.04	43,375	47,119	8.63
ABRIL.	42	40	(4.76)	37,827	37,672	(0.41)
MAYO.	27	27	0.00	23,852	27,509	20.38
JUNIO.	26	25	(3.85)	26,164	28,188	7.74
T O T A L .	229	229	0.00	203,815	215,004	5.49

(NÚMEROS NEGATIVOS.

1985

1986



EVALUACION DEL AVANCE DE CRUCEROS FUNDADOS 1985-1986-1987

1985

1986

1987

