TESIS
EE2001
A7

UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO
ESTUDIOS DE POSTGRADO
POSTGRADO EN ECONOMIA EMPRESARIAL
TRABAJO DE GRADO DE ESPECIALISTA

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONOMICA PARA LA CONSTRUCCION Y FUNCIONAMIENTO DEL HOTEL MONTE AVILA CARACAS

Licenciado ANGEL EDUARDO ARVELO GUERRERO
Cédula V.-10.382.782
ASESOR: Magister VINCENZO RUGGIERO
CARACAS, OCTUBRE DE 2001

INDICE

ESTUDIO TECNICO – ARQUITECTONICO 3
MEMORIA DESCRIPTIVA 3

ESTUDIO DE MERCADO 9
CONSIDERACIONES GENERALES 9
OFERTA ACTUAL 10
OFERTA PROYECTADA 13
DEMANDA ACTUAL 16
DEMANDA FUTURA ESTIMADA 19
PROYECCIONES 20
MODELO DE INVESTIGACION DEL MERCADO --HOTELERO 22
MODELO DE INVESTIGACION TURISMO --RECEPTIVO 26
MODELO DE INVESTIGACION TURISMO --INTERNO 33

ESTUDIO FINANCIERO 38
ELEMENTOS DE LA INVERSION 38
DISTRIBUCION DEL ESPACIO POR PLANTA 38
DOTACIONES Y COSTOS CAPITALIZABLES 46
PLAN DE INVERSIONES 47
FINANCIAMIENTO DE LAS INVERSIONES 49
PLAN DE FINANCIAMIENTO 50
ASPECTOS OPERACIONALES 52
EVALUACION 59
ASPECTOS SOCIALES Y ECONOMICOS --DEL PROYECTO 60

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 61
CONCLUSIONES 61
RECOMENDACIONES 62

BIBLIOGRAFIA 63

I. ESTUDIO TECNICO – ARQUITECTONICO

1. MEMORIA DESCRIPTIVA

A. INTRODUCCIÓN

El presente informe del Proyecto HOTEL MONTE AVILA CARACAS fue acometido a petición de los promotores, con el objeto de cumplir con las disposiciones exigidas por la Corporación de Turismo de Venezuela, como hotel cuatro estrellas (★★★★).

El desarrollo de este proyecto tiene como finalidad cubrir parte del déficit actual de alojamiento, y ofrecer a la población flotante nacional y extranjera un servicio cónsono con las exigencias de calidad, comodidad y confort de un mercado intermedio.

En los siguientes capítulos se detallan cada uno de los aspectos arquitectónicos, de mercado y económicos – financieros del proyecto HOTEL MONTE AVILA CARACAS.

Este proyecto nace de la necesidad de recreación, esparcimiento y servicio de alojamiento de las masas urbanas, tomando como principio que la recreación llena el tiempo de ocio de las colectividades humanas. La actividad turísticas de masas y el movimiento interurbano crea necesidad de diferentes formas recreativas, y contempla tanto actividades de reposo como de diversión y desarrollo o expresión del espíritu. En las grandes ciudades del mundo se observa un gran crecimiento del turismo de negocios y convenciones, demandado en su mayoría por el sector empresarial.

B. LOCALIZACIÓN DE LA PARCELA

El HOTEL MONTE AVILA CARACAS se ubica al noreste de la ciudad de Caracas, y cuenta con acceso directo desde la autopista, por la vía que accede a la nueva sede de la Universidad Santa María, por la prolongación de la Av. Rómulo Gallegos o Carretera Nacional Petare – Guarenas.

Concretamente, el HOTEL MONTE AVILA CARACAS se desarrollará en un lote de terreno de 35.588,77 metros cuadrados, ubicado en el sector denominado La Cortada, entre la Carretera Petare – Guarenas y la Calle La

Florencia, Municipio Foráneo Mariches, Jurisdicción del Municipio Autónomo Sucre, Distrito Sucre del Estado Miranda.

Los linderos del lote de terreno son los siguientes: por el Norte con la carretera Petare – Guarenas, por el Sur con la Carretera La Florencia, por el Este con los terrenos propiedad de Inversora Jakparzay S.A., y por el Oeste con los terrenos propiedad de Paul Scherberger

C. USO

La zonificación que le ha sido asignada al lote de terreno en cuestión es AO-IM (Area de Oferta para Industria Manufacturera). El uso que le corresponde es Turístico Hotelero, según Oficio de Variables Urbanas Fundamentales # 000033, de fecha 2 de Febrero de 1.993, y # 1161, del 3 de Junio de 1993; Permiso de Construcción # 5-0120 del 6 de Junio de 1.996, emanados de la Dirección de Ingeniería Municipal y Planeamiento Urbano Local, de la Alcaldía del Municipio Autónomo Sucre del Estado Miranda.

D. INFRAESTRUCTURA EXISTENTE

El lote de terreno donde se construirá el HOTEL MONTE AVILA CARACAS cuenta con vialidad de acceso y salida, con conexión inmediata hacia la autopista dirección Caracas u Oriente. Adicionalmente, la zona cuenta con los servicios de electricidad, gas, aguas blancas y aguas servidas, y teléfono.

E. INFRAESTRUCTURA POR REALIZAR

La parcela será dotada de todos los servicios y de infraestructura requerida para el normal funcionamiento de un hotel de esta categoría. Adicionalmente, está prevista la construcción de una pantalla atirantada de concreto, para contener el talud sobre el lindero occidental, un muro ornamental de piedra sobre el lindero norte en vía principal, la instalación de una planta eléctrica de emergencia y una planta de tratamiento de aguas servidas.

F. TOPOGRAFÍA

El terreno presenta una topografía en pendiente ascendente desde la vía principal de acceso (prolongación de la Av. Rómulo Gallegos) hasta la carretera la Florencia, donde a través del estudio de diseño planteado, permite que todas las terrazas tengan una pendiente del 2,5% en la vialidad en sentido oeste – este y el planteamiento arquitectónico elaborado permite que todas las habitaciones disfruten de una vista sobre la cordillera del Avila, Noreste de Caracas.

G. OTROS FACTORES DETERMINANTES

Entre los factores que determinaron la decisión por parte de los promotores del HOTEL MONTE AVILA CARACAS de construir este hotel en esta ubicación, es que en todo su radio de acción se encuentran diferentes centros de variadas actividades como lo son educativos, comerciales, industriales, terminales de transporte y residenciales del Area Metropolitana de Caracas.

Entre los centros educativos destacan las Universidades Santa María y Metropolitana con un plantel cercano a los cien mil usuarios entre profesores, estudiantes y empleados. Estos centros educativos atraen a visitantes del interior del país así como del exterior, quienes contarán de un servicio de hospedaje en las adyacencias de sus instalaciones.

Las zonas industriales y comerciales de La Urbina, Los Mariches y Turumo, donde se ubican una serie de empresas nacionales y multinacionales, como Central Madeirense, Makro, Construcentro y Sovica entre otros, las cuales se beneficiarán enormemente de este proyecto.

Adicionalmente, el HOTEL MONTE AVILA CARACAS será el hotel más cercano al Terminal de Pasajeros Antonio José de Sucre, y será el primer hotel de Caracas con estas características que estará ubicado en el Distrito Sucre por su acceso directo desde el Oriente del país.

H. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

El proyecto cuenta con dos zonas claramente definidas: la zona de servicios y la zona de habitaciones.

ZONA DE SERVICIO. Definida por un edificio de tres plantas, ubicado en la entrada del terreno, donde se concentran las siguientes actividades por planta:

PLANTA BAJA: Su acceso esta relacionado con la carretera nacional a través de la avenida principal del proyecto, la cual permite acceso y salida con las demás terrazas, en éste nivel se encuentra la entrada principal, que es una gran terraza descubierta con estacionamiento de visitantes, cubre carros para cuatro (4) vehículos, escalera que viene del restaurant, acera, lobby, televisión, local de revista, teléfono, recepción, información, registro, caja, botones, cuarto para maletas, reservaciones, gerente de turno, baños públicos (damas y caballeros), piano bar con su barra y entrada independiente que lo comunica con la terraza de estacionamiento, administración, secretaria, gerencia general, junta directiva, archivo, contabilidad, baños de administración (damas y caballeros) y jardineras en fachada norte, sur y este.

PLANTA SÓTANO UNO (1): En esta planta se encuentra una entrada peatonal que comunica este nivel con la avenida principal, siendo el acceso para los salones de convenciones y banquetes, locales comerciales, juegos, fuente de agua, escalera que viene del sótano dos, baños públicos (damas y caballeros), aseo, comedor principal (Restaurant), cafetería, estar para meseros, barra de servicio, caja auxiliar, cocina principal, cavas, despensa diaria, oficina para el chef, oficina para el jefe de personal, montacargas, hall, baño de empleados (damas y caballeros), aseo, escalera que comunica con el área de piscina, que esta medio nivel por encima de esta planta, en la terraza "B" donde se encuentra un área para piscina de adultos, niños, terraza de soleación, baños sauna y baños públicos (damas y caballeros).

PLANTA SÓTANO DOS (2): Tiene una rampa vehicular que comunica esta planta con la avenida principal de entrada, estacionamiento para público, entrada de servicio peatonal, plataforma de carga y descarga, vestier y baños de empleados (damas y caballeros), depósito general de bebidas y botellas, montacargas, hall y pasillo de servicios, cuarto de hidroneumático, FXB, electricidad, primeros auxilios y depósito de utilería para los salones. Anexo a esta área se encuentra el módulo de lavandería, lencería (ropa limpia y sucia), planchado, dormitorio para empleados, taller de plomería,

carpintería y electricidad. También en cada terraza se encuentra un local para la lencería de terraza (camarera de piso),

ZONA DE HABITACIONES. El criterio de diseño planteado en esta área es el de espacios libres, ventilación directa, vistas panorámicas, superposiciones de volúmenes, para de esta manera aprovechar la topografía del terreno en pendientes, minimizando el movimiento de tierra, se diseño una vialidad que accede directamente a los estacionamientos de las habitaciones y todas las áreas de servicio complementario que requiera una instalación hotelera, respetando las variables urbanas fundamentales, según las cuales se defina un "Hotel Categoría Cuatro Estrellas (★★★★)", que obedeciera a la ordenanza reguladora del desarrollo hotelero en el Distrito Sucre del Estado Miranda, y las normas covenin para la clasificación de empresas de alojamiento turístico, la altura para esta zona es de dos plantas contados desde el acceso de la vía asfaltada, el diseño planteado para cada una de las terrazas son habitaciones tipo villas (cabañas), agrupadas en siete terrazas comunicadas entre si por una vialidad de nueve metros mínimo de ancho, cada terraza cuenta con una ala norte y una ala sur identificadas de la siguiente forma:

Terraza A:	32 Habitaciones.	
	Ala Norte	16 Villas numeradas de 100 a la 115
	Ala Sur	16 Villas numeradas de 116 a la 131
Terraza B:	16 Habitaciones.	
	Ala Norte	10 Villas numeradas de 132 a la 141
	Ala Sur	6 Villas numeradas de 142 a la 147
Terraza C:	44 Habitaciones.	
	Ala Norte	12 Villas numeradas de 148 a la 159
	Ala Sur	23 Villas numeradas de 160 a la 182
	Ala Sur	9 Villas numeradas de 183 a la 191
Terraza D:	42 Habitaciones.	
	Ala Norte	20 Villas numeradas de 192 a la 211
	Ala Sur	22 Villas numeradas de 212 a la 233
Terraza E:	39 Habitaciones.	
	Ala Norte	22 Villas numeradas de 234 a la 255
	Ala Sur	17 Villas numeradas de 256 a la 272
Terraza F:	28 Habitaciones.	
	Ala Norte	16 Villas numeradas de 273 a la 288
	Ala Sur	12 Villas numeradas de 289 a la 300
Terraza G:	23 Habitaciones.	
	Ala Norte	11 Villas numeradas de 301 a la 311
	Ala Sur	12 Villas numeradas de 312 a la 323

II. ESTUDIO DE MERCADO

1. CONSIDERACIONES GENERALES

Hasta hace algunos años, el turismo no se consideraba una actividad importante para el desarrollo económico y social de Venezuela, pero es un hecho que la hotelería es un negocio de gran importancia para la economía mundial, en el que participan empresas de diversos tamaños, domésticas y transnacionales. El sector se caracteriza por grandes barreras de entrada (requerimiento de grandes inversiones, largos períodos de recuperación de la inversión, entre otras) y de salida (marcada especialización de sus activos, estricta regulación gubernamental, por ejemplo).

La característica de nuestro modelo de desarrollo reciente basado primordialmente en la industria petrolera y en un tipo de cambio sobrevaluado, le impedía al turismo alcanzar un lugar destacado en la economía nacional aunque, en Venezuela, el sector hotelero ha recibido un gran empuje, con altos niveles de inversión, aun cuando la crisis financiera reciente tuvo una repercusión negativa sobre estas inversiones, en virtud de que eran los grandes grupos financieros junto con las operadoras internacionales los principales propulsores de este tipo de proyectos. También es de destacar que el proceso de liberación y reformas estructurales de la economía venezolana y la configuración de precios relativos, determinan que nuestro país pueda aprovechar sus ventajas comparativas.

La problemática predominante en Venezuela dentro de esta industria está constituida por el alto costo del financiamiento de la construcción, la poca disponibilidad del recurso humano capacitado, mentalidad de corto plazo de los inversionistas y la falta de continuidad en el crecimiento del sector. Adicionalmente, la costumbre acentuada del turista venezolano de salir al exterior, determinaba que la balanza de pagos turística durante casi 40 años, fuese deficitaria.

Al analizar comparativamente el sector hotelero nacional con el internacional, cabe destacar que los costos de inversión están alrededor de los 50 mil a 100 mil dólares por habitación de hoteles de 4 y 5 estrellas, lo cual es inferior a los costos de instalaciones similares en Estados Unidos y el Caribe, debido principalmente a ventajas en el desarrollo de la construcción y la disponibilidad de insumos nacionales. En la última década, se ha registrado un importante aumento en la cantidad de turistas que han ingresado al país (60% aproximadamente). A tal efecto, se ha intensificado la necesidad de

incrementar la cantidad de habitaciones disponibles para la actividad turística.

A continuación se presentan estadísticas de segmentación, porcentaje de ocupación y tarifa promedio diaria de hoteles 3, 4 y 5 estrellas en Caracas. Las estadísticas presentadas en este proyecto corresponden a Caracas y su Area Metropolitana, ya que el hotel objeto del trabajo se ubicará en esta ciudad.

2. OFERTA ACTUAL

TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS DE ALOJAMIENTO TURISTICO CATEGORIZADOS EN LA GRAN CARACAS[1]:

	1995	1996	1997	1998
Establecimientos	111	111	112	108
Habitaciones	8.195	8.195	8.288	8.061
Plaza / Cama	16.453	16.453	16.639	16.17

Actualmente existen numerosos establecimientos de alojamiento turístico en el Area Metropolitana de Caracas, de los cuales tan solo 108 estaban registrados y clasificados por Corpoturismo para 1998. Entre los hoteles de 3 a 5 estrellas ubicados en el Area Metropolitana de Caracas, competencia del HOTEL MONTE AVILA CARACAS, 31 hoteles están registrados en Corpoturismo, distribuidos de la siguiente forma

ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS DE 3 A 5 ESTRELLAS EN LA GRAN CARACAS, 1998[2]:

Tipo de Hotel	Número de Establecimientos	Número de habitaciones	Número de camas
5 estrellas	3	2.095	4.104
4 estrellas	5	678	1.267
3 estrellas	23	1.882	3.696
Total	**31**	**4.655**	**9.067**

[1] Corpoturismo. (1998). Dirección de Servicios Turísticos, División de Control, evaluación y registro turísticos.
[2] Corpoturismo. Ibid.

Los registros de los hoteles clasificados por Corpoturismo, indican que esta oferta ha variado en 1999

ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS DE 3 A 5 ESTRELLAS EN LA GRAN CARACAS, 1999[3]

Tipo de Hotel	Número de Establecimientos	Número de habitaciones
5 estrellas	4	2.197
4 estrellas	5	678
3 estrellas	23	1.882
Total	**32**	**4.757**

En una encuesta realizada en 1998 por Fenahoven a sus hoteles afiliados en el Area Metropolitana de Caracas, se encontró que la tasa de ocupación promedio para hoteles 4 estrellas fue de 83,16%, y para los hoteles de 3 estrellas fue de 62,88%[4]. Es muy probable que esta cifra se incremente si se incluye la tasa de ocupación de los hoteles 5 estrellas, la cual no se obtuvo en dicha encuesta. Para el hotel en estudio se ha considerado, de manera conservadora, que la tasa de ocupación será siempre inferior a la propuesta para Caracas, ya que cuando un hotel inicia su operación requiere de un tiempo relativamente largo para darse a conocer en el mercado y absorber parte de este. Mas adelante se indican las tasas de ocupación para el HOTEL MONTE AVILA CARACAS, sobre las cuales se basan los estudios financieros.

Las tasas de ocupación anual de habitaciones sencillas para hoteles 4 y 5 estrellas ubicados en Caracas, entre 1988 y 1998, han sido las siguientes:

[3] Corpoturismo. Ibid.
[4] Fenahoven, (1998) Resultados estadísticos de la encuesta hotelera.

TASAS DE OCUPACIÓN Y TARIFA PROMEDIO POR HABITACIÓN OCUPADA, CARACAS Y VENEZUELA, HOTELES 4 Y 5 ESTRELLAS

Año	Porcentaje de Ocupación promedio en Hoteles 4 y 5 estrellas[5]		Tarifa promedio por Habitación Ocupada Hoteles y 5 estrellas (Bs.)[6]	
	Caracas	Venezuela	Caracas	Venezuela
1988	85,50 %	81,70 %	1.649	1.497
1989	71,60 %	64,10 %	2.342	2.245
1990	67,40 %	64,70 %	3.335	3.056
1991	71,90 %	62,80 %	4.407	3.563
1992	71,50 %	65,10 %	5.762	5.420
1993	69,70 %	62,90 %	8.778	6.378
1994	60,80 %	56,80 %	12.899	6.613
1995	59,80 %	56,20 %	17.080	9.505
1996	67,60 %	59,90 %	48.976	18.497
1997	70,20 %	62,30 %	101.242	36.984
1998	71,10 %	67,50 %	74.639	44.748

Según la encuesta realizada en 1998 por Fenahoven, la tarifa promedio en hoteles 4 estrellas en Caracas es de Bs.49.167,oo, lo cual coincide con los datos presentados por la firma especializada Espiñeira, Sheldon y Asociados. En hoteles tres estrellas, la tarifa promedio obtenida por Fenahoven es de Bs.34.744,83, superior a la obtenida por la firma antes mencionada.

[5] Espiñeira, Sheldon y Asociados. La actividad hotelera en Venezuela, 1999
[6] Espiñeira, Sheldon y Asociados. Ibid.

3. OFERTA PROYECTADA

Para el Area Metropolitana de Caracas, está planificada la construcción y apertura de algunos proyectos hoteleros, tal y como se muestra a continuación.

Establecimiento[7]	Categoría (estrellas)	Habitaciones	Año de Apertura
Hotel Centro Lido	5	102	1999
Embassy Suites	5	224	2000
Four Seasons Hotel	5	212	2001
Hotel Coliseo (Ampliación)	4	79	2002
Hotel Potosi Enterprise	4	147	2003
Hotel Humboldt	4	70	2004
Hotel Metro Suites	3	30	2004
Hotel Radisson Royal	5	155	2005
TOTAL (8 Hoteles)		**1.019**	

Igualmente, según el Departamento de Servicios Turísticos de Corpoturismo, las solicitudes realizadas por hoteles de 2, 3 y 4 estrellas para ser promovidos a 3, 4 y 5 estrellas respectivamente no son frecuentes, ya que el único caso presentado es el Hotel Coliseo el cual se pretende promover de tres a cuatro estrellas, ampliando su oferta en 79 habitaciones para alcanzar un total de 147. Cabe destacar que no se han incluido en este análisis los hoteles residenciales, ya que no se consideran competencia para el HOTEL MONTE AVILA CARACAS.

Una vez que se construyan los hoteles antes indicados la oferta de habitaciones hoteleras se incrementará en 9,17% para el año 2001, excluyendo el HOTEL MONTE AVILA CARACAS, como se indica a continuación:

[7] Corpoturismo. Dirección de promoción de inversiones turísticas, División de evaluación de proyectos.

OFERTA HOTELERA PROYECTADA, HOTELES 3 A 5 ESTRELLAS, CARACAS

Tipo de Hotel	Número de Establecimientos	Número de Habitaciones
5 estrellas	6	2.633
4 estrellas	5	678
3 estrellas	23	1.882
Total	**34**	**5.193**

Se estima que esta oferta de nuevos establecimientos hoteleros estará disponible en su totalidad en forma progresiva. En el cuadro siguiente se indica el estimado de número de habitaciones disponibles entre 1998 y 2005:

PROYECCIÓN DE HABITACIONES OFRECIDAS EN CARACAS, HOTELES DE 3 A 5 ESTRELLAS

Año	Habitaciones Diarias	Variación Anual	Habitaciones Anuales
1998	4.655		1.699.075
1999	4.757	2,20%	1.736.305
2000	4.981	4,71%	1.823.046
2001	5.193	4,26%	1.895.445
2002	5.272	1,52%	1.924.280
2003	5.419	2,79%	1.977.935
2004	5.519	1,85%	2.019.954
2005	5.674	2,81%	2.071.010

Las proyecciones de tasas de ocupación promedio de los hoteles 4 y 5 estrellas en Caracas han sido normalmente superiores a la de Venezuela en su totalidad. Esto se explica por la predominancia que tiene el turista que viene a Caracas por negocios. En el siguiente cuadro se detallan las estimaciones de tasas de ocupación proyectadas para Caracas y Venezuela, al igual que la tarifa promedio para hoteles en Caracas.

TASA DE OCUPACIÓN PROMEDIO PROYECTADA PARA VENEZUELA Y LA GRAN CARACAS.
TARIFAS PROMEDIO PROYECTADAS PARA HOTELES 4 Y 5 ESTRELLAS, CARACAS, 1997 – 2005

Año	Porcentaje de Ocupación promedio proyectados, Hoteles 4 y 5 estrellas		Tarifa Promedio Estimada para Caraca
	Venezuela	Caracas	Hoteles 4 y 5 Estrellas
1997	62.30 %	70.20 %	101.242
1998	67.50 %	71.10 %	74.639
1999	65,00 %	70,00 %	85.984
2000	68,00 %	83,00 %	103.301
2001	70,00 %	84,50 %	132.349
2002	68,00 %	82,50 %	187.671
2003	67,00 %	81,00 %	243.297
2004	68,00 %	81,50 %	325.580
2005	70,00 %	80,50 %	435.691

Las tarifas proyectadas para Caracas en el período 1997 a 2005, se han realizado basándose en una tasa de incremento interanual, la cual es inferior a la tasa de inflación. Se ha utilizado esta forma de cálculo, ya que se ha observado que el incremento promedio de las tarifas hoteleras en Caracas es inferior al incremento en el Indice de Precios al Consumidor, en un 24%, aún cuando se han observado irregularidades en este supuesto, debido a la fuerte recesión económica por la que atraviesa Venezuela.

La influencia que tiene para efectos de la ocupación futura la tragedia del Estado Vargas, hace aumentar la ocupación de los hoteles en Caracas debido a la transferencia de los huéspedes que contaban con los hoteles del Litoral Central. Adicionalmente se espera que la tarifa futura de los hoteles de Caracas se vea incrementada por el déficit en la oferta.

[8] Veneconomía Perspectivas Económicas, Políticas y Sociales de Venezuela 1999 – 2004. Tasa de Inflación

4. DEMANDA ACTUAL

Los datos más recientes se refieren únicamente a los hoteles del Area Metropolitana.
La segmentación del mercado en Caracas para hoteles de 4 y 5 estrellas, para los años 1994 y 1998, se distribuye de la siguiente forma:

SEGMENTO	1994[9]	1998[10]	Variación Porcentu
Negocios	63,00%	84,70%	21,70
Turismo	26,30%	8,00%	(18,30)
Grupos y Convenciones	10,70%	7,30%	(3,40)

Fenahoven, presenta los siguientes resultados en la encuesta realizada a los hoteles afiliados, en cuanto al objeto de la estadía de los huéspedes de estos hoteles, destacándose el incremento en el turista de negocios[11]:

DEMANDA DE HABITACIONES HOTELERAS EN CARACAS, HOTELES 3 Y 4 ESTRELLAS, 1998

Tipo de Hotel	Negocios	Turismo	Convenciones	Otros
4 estrellas	80,00%	10,00%	5,00%	5,00%
3 estrellas	70,19%	20,43%	3,75%	5,63%

La procedencia de los huéspedes de los hoteles afiliados a Fenahoven, diferenciados entre nacionales y extranjeros, es la siguiente[12]:

PROCEDENCIA DE HUÉSPEDES DE HOTELES 3 Y 4 ESTRELLAS, CARACAS, 1998

Tipo de Hotel	Nacionales	Extranjeros
4 estrellas	85,00%	15,00%
3 estrellas	71,18%	28,82%

[9] Fenahoven, (1998) Resultados estadísticos de la encuesta hotelera.
[10] Espiñeira, Sheldon y Asociados. (Marzo 1999) Boletín hospedaje y esparcimiento.
[11] Fenahoven, Ibid.
[12] Fenahoven, Ibid.

ENTRADA A VENEZUELA, A CARACAS, Y EN HOTEL DE TURISTAS EXTRANJEROS, 1995–1998[13]

Año	Turistas Venezuela	Porcentaje Caracas	Turistas Caracas	Turistas Caraca en Hotel
1995	699.837	56,28%	393.868	219.778
1996	758.503	53,68%	407.126	227.176
1997	813.862	48,42%	394.031	219.869
1998	837.061	87,56%	732.931	408.975

Es de hacer resaltar que para 1998, Corpoturismo instauró un nuevo criterio en el cual el porcentaje de turistas que llegan a una ciudad pueden hacerlo dentro de las tres primeras menciones en lugar de la ciudad principal de visita.

DISTRIBUCION DE TURISTAS, SEGÚN LOS TRES PRINCIPALES DESTINOS DE VENEZUELA 1998[14]

Destino	Primera Mención	Segunda Mención	Tercera Mención
Caracas	46.99%	20.78%	19.79%
Interior	53.01%	79.22%	80.21%

La suma de las menciones nos da como resultado que, para 1998, el 87,56% de los turistas extranjeros que ingresan al país, tienen en su itinerario visitar y pernoctar (al menos por una noche) en la ciudad de Caracas.

PRINCIPALES INDICADORES DE TURISTAS EXTRANJEROS 1994-1998[15]

[13] Corpoturismo. Ibid.
[14] Corpoturismo. Ibid.
[15] Corpoturismo. Ibid.

Indicadores:	Sep 1994	Mar 1995	Sep 1995	Mar 1996
Días de Permanencia	21	18	19,4	15,3
Gasto / Turista (US$)	1.916,03	1.292,64	1.447,55	1.270,66
Gasto / Turista / Día (US$)	90,67	71,54	74,46	83,22
Tasa Cambio (Bs./US$)	170	170	170	284,25
Gasto / Turista / Día (Bs.)	15.414	12.162	12.658	23.655

Indicadores:	Sep 1996	Mar 1997	Sep 1997	Mar 1998	Sep 1998
Días de Permanencia	20,6	16,7	19,3	16	19
Gasto / Turista (US$)	1.219,65	1.317,29	1.374,10	1.499,24	1.446,46
Gasto / Turista / Día (US$)	59,36	78,89	71,36	96,48	75,49
Tasa Cambio (Bs./US$)	471,76	477,30	497,33	536	573
Gasto / Turista / Día (Bs.)	28.004	37.654	35.489	51.713	43.256

En una encuesta elaborada por Corpoturismo en el Aeropuerto Internacional Simón Bolívar de Maiquetía, en Septiembre de 1998, se obtuvo el motivo de la visita a Venezuela, de los 598 entrevistados, el cual se resume en el siguiente cuadro.

PRINCIPAL MOTIVO DE VIAJE DE LOS TURISTAS EXTRANJEROS, 1998[16]

Motivo de Viaje	Porcentaje	Gasto Día Prom. $	Días Permanencia	Gasto Total Promedio $
Vacaciones	35.95%	84,57	20	1.691,40
Salud	1.67%	140,49	8	1.123,92
Estudios	0.84%	32,97	36	1.186,92
Vacac. /Visita Fam. Y Amigos	3.51%	60,81	29	1.763,49
Negocios/Trabajo	37.12%	79,12	16	1.266,08
Congresos/Convenciones	1.17%	132,51	6	795,06
Visita Familiares/Amigos	17.73%	57,40	24	1.377,60
Otros	2.01%	94,65	17	1.609,05
Promedio		75,49	19	1.434,31

[16] Corpoturismo. Ibid.

TASA DE TURISTAS, SEGÚN ALOJAMIENTO UTILIZADO, 1998[17]

Alojamiento Utilizado	Porcentaje	Gasto Día Prom. $	Días Permanencia	Gasto Total Promedio
Hotel	50,5%	138,89	10	414.021
Hotel/Vivienda Fam-Amigos	3,8%	67,69	27	41.627
Hotel/Campamentos	1,5%	72,11	30	19.471
Vivienda Familiares-Amigos	33,8%	58,99	23	274.813
Campamentos	1,3%	34,05	26	7.150
Apartamentos Alquilados	4,7%	35,96	62	62.535
Residencias	2,2%	50,41	38	24.850
Otros	2,2%	41,78	38	20.515
Promedio		75,49	19	1.434

Aquí observamos que el 55,8% de los extranjeros que vienen al país, se alojan en hoteles.

5. DEMANDA FUTURA ESTIMADA

Se ha proyectado la demanda futura de habitaciones hoteleras entre 1998 y 2005, tomando en consideración el comportamiento observado por los turistas en Venezuela, así como de los huéspedes de hoteles de 3 a 5 estrellas en Caracas, el cual se resume a continuación:

a) El 87.56% de los turistas extranjeros que llegan a Venezuela pasan al menos una noche en Caracas
b) El 55.80% de los turistas extranjeros que llegan a Venezuela se alojan en hoteles
c) Los turistas extranjeros que llegan a Venezuela se alojan en su totalidad en hoteles de 3 a 5 estrellas
d) Los turistas extranjeros representan el 15% de los huéspedes de hoteles de 3 a 5 estrellas en Caracas, la diferencia la constituyen los venezolanos

[17] Corpoturismo. Ibid.

e) Se ha estimado una tasa de crecimiento anual de los turistas extranjeros que llegan a Venezuela del 2% dado por el crecimiento vegetativo de la población mundial.

DEMANDA FUTURA DE HABITACIONES EN HOTELES ENTRE 3 Y 5 ESTRELLAS,CARACAS

Año	Turistas Extranjeros en Venezuela	Turistas Extranjeros en Caracas (87,56%)	Turistas Extranjeros 15% en Hoteles de Caracas(55,8%)	Turistas Nacionales 85% en Hoteles de Caracas	Turistas Totales 100% En Hoteles de Caracas
1998	837.061	732.931	408.975	2.317.527	2.726.502
1999	853.802	747.589	417.155	2.363.877	2.781.032
2000	870.878	762.541	425.498	2.411.155	2.836.653
2001	888.296	777.792	434.008	2.459.378	2.893.386
2002	906.062	793.348	442.688	2.508.565	2.951.253
2003	924.183	809.215	451.542	2.558.737	3.010.278
2004	942.667	825.399	460.573	2.609.911	3.070.484
2005	961.520	841.907	469.784	2.662.110	3.131.894

6. PROYECCIONES

Al confrontar la oferta con la demanda de habitaciones de hoteles entre 3 y 5 estrellas en Caracas entre 1998 y 2005, se observa un déficit de habitaciones en este segmento del mercado, como puede observarse en el cuadro siguiente:

ESTIMACIÓN DEL DÉFICIT DE HABITACIONES DE HOTELES DE 3 A 5 ESTRELLAS, CARACAS

Año	Demanda de Habitaciones	Oferta de Habitaciones	Déficit Habitacional
1998	2.726.502	1.699.075	1.027.427
1999	2.781.032	1.736.305	1.044.727
2000	2.836.653	1.823.046	1.013.607
2001	2.893.386	1.895.445	997.941
2002	2.951.253	1.924.280	1.026.973
2003	3.010.278	1.977.935	1.032.343
2004	3.070.484	2.019.954	1.050.530
2005	3.131.894	2.071.010	1.060.884

Este déficit es aun superior si se considera que los hoteles usualmente no ocupan el 100% de sus habitaciones todo el año, debido al mantenimiento requerido por las mismas. Adicionalmente, se ha asumido que los turistas extranjeros sólo permanecerán una noche en Caracas, lo cual es muy conservador, ya que la estadía promedio de los turistas extranjeros en Venezuela se encontraba en 19 días, en Septiembre de 1998.

Todo esto lleva a concluir que la construcción del HOTEL MONTE AVILA CARACAS, el cual aumentará la oferta hotelera en 224 habitaciones o 80.640 habitaciones al año, contribuirá en disminuir el déficit de habitaciones hoteleras en el Area Metropolitana de Caracas.

7. MODELO DE INVESTIGACION DEL MERCADO HOTELERO EN LA GRAN CARACAS

Consulta primaria a expertos en el área hotelera

Entrevista a Profundidad tipo Exploratoria no Estructurada (cualitativa)

1. ¿Cree Ud. que en Caracas deba construirse un nuevo hotel? ¿Y por qué?

2. ¿En cuál sector de la ciudad piensa que debería funcionar?

3. ¿Qué categoría (en estrellas) debe tener ese hotel?

4. ¿Dada su experiencia, un hotel de 4 estrellas con 224 habitaciones, ubicado en las cercanías del Terminal de Oriente Antonio José de Sucre, pueda cumplir con la tasa de ocupación promedio de los hoteles de su categoría en la ciudad de Caracas? ¿Y por qué?

5. ¿Qué impacto tiene para un hotel de 3 o 4 estrellas, el estar ubicado cerca de dos universidades de alto poder adquisitivo, además de algunas empresas nacionales y multinacionales?

6. ¿Cuál debe ser el perfil del turista o usuario de un hotel con las características descritas en las dos preguntas anteriores?

A. Lic. Carlos León Cornivell

Director Ejecutivo de la Federación Nacional de Hoteles de Venezuela (Fenahoven)

Mi opinión es la que el mercado hotelero nunca se satura, un hotel siempre tiene éxito cuando ofrece a los usuarios el confort y la atención adecuadas para hacer sentirlos satisfechos.
No importa que un hotel esté cerca o lejos de algún centro de aglomeramiento humano, lo que hace falta es que posea unas instalaciones acordes con el espacio geográfico a ocupar, debe tener una campaña promocional que desarrolle el impulso inicial necesario para poder constituirse como una opción atractiva al público que se desea ofertar.
El mercado meta suele ser muy variado, las características varían de una época a otra, sobre todo por la influencia dada por el perfil del turista que llega a un país como la de los grupos de convenciones que convergen en una ciudad para determinados eventos.

B. Lic. Miguel Estevez Fuentes

Director de Auditoría de Proyectos Hoteleros de la firma Espiñeira, Sheldon y Asociados

Lo fundamental a la hora de decidir ¿Qué?, ¿Dónde?, ¿Cómo?, ¿Cuántos? y ¿A quiénes? Es la realización de estudios especializados en el sector que hipotéticamente acogería al hotel en cuestión.

Una vez que se logra correlacionar la ubicación del hotel con el segmento del mercado al cual atacar hay que establecer el personal necesario para la atención de los turistas, así como los servicios a ofrecer y el número de habitaciones necesarias para poder cumplir con los requerimientos de alojamiento exigidos por el mercado.

C. Lic. Lorena Pazos

Directora de Inversiones Turísticas de Corpoturismo

Se ha visto que en la Gran Caracas, la oferta hotelera creada en los últimos quince años ha sido orientada hacia los hoteles con categoría hasta tres estrellas, mi opinión es que el riesgo país es muy alto y los capitales de los grandes consorcios son muy celosos en cuanto a inversión de grandes infraestructuras como la requiere un hotel categoría cinco estrellas o mayores.

Un hotel debe guardar una celosa armonía entre su entorno inmediato con el perfil del turista a albergar, esto a su vez determinará el tamaño de la infraestructura y la categoría de los servicios del que debe disponer dicho hotel.

D. Sr. Manuel Romero Peña

Director Laboral, Corpoturismo

En Caracas existe saturación de pensiones y hoteles que sólo prestan hospedaje sin ningún tipo de servicios o comodidades, hace falta que la ciudad tenga mayores opciones de hospedaje con buenos servicios, que puedan ser utilizados por hombres de negocios y por mayoristas que requieran hospedaje para grupos que vienen en paquetes turísticos.

El número de estrellas es directamente proporcional con la zona donde va a ser construido ese hotel, y en el caso de hoteles de alta categorización (tres estrellas o más) deben ubicarse en el este de Caracas, en donde la calidad de vida es mayor. La pobreza no atrae el turismo.

Por la ubicación y su entorno, los turistas a visitar un hotel con esas características deben ser básicamente grupos y convenciones vinculados a consorcios empresariales.

E. Lic. Pedro Gonzalez

Especialista en Datos Turísticos, Corpoturismo

La Gran Caracas se ha constituido en un punto de enlace entre las ciudades del interior de Venezuela y otros países, por lo que para los hombres de negocios la cercanía con puertos, aeropuertos y terminales de transporte es fundamental.

Los hoteles, como cualquier negocio, debe perseguir captar determinados segmentos de mercado. Por lo que, aunque la oferta pueda ser amplia, no se puede hablar de saturación, siempre que exista un nicho de mercado que no haya sido atacado.

Hablar de alcanzar el promedio de ocupación es tanto como pensar que exista la misma demanda en todas las clases de hoteles, lo cual creo que es erróneo, el promedio es un dato para predecir la rentabilidad de un hotel, aunque solo tiene valor estadístico. Hay que estudiar un promedio basado en el tipo particular de hotel que se piensa construir. Al no tener la ciudad suficientes datos para determinar el comportamiento de ocupación de un tipo de hotel específico, hay que basarse en estudios de mercado, sobre todo el de concepto de producto.

F. Sra. Tanya Pijfers

Gerente R.R.P.P. Hotel Four Seasons Caracas

Sinceramente desconozco el entorno que presenta la ciudad de Caracas para poder responderle acerca de una ubicación específica para el funcionamiento de un hotel.

Según mi experiencia, es importante que un hotel ofrezca calidad en hospedaje y en atención al turista. Igualmente un hotel debe tener una ubicación estratégica con respecto a los centros de interés para los hospedados en él, es muy importante que la zona cuente con un buen servicio de transporte y que los estándares de seguridad pública sean óptimos, sobre todo si hablamos de hoteles con tres estrellas o más.

8. MODELO DE INVESTIGACION DEL TURISMO RECEPTIVO

A. Formulación de la Encuesta:

Encuesta formalizada tipo Descriptiva Estructurada (cuantitativa)
A realizar en el terminal internacional del Aeropuerto Internacional "Simón Bolívar" de Maiquetía a 68 personas en una misma semana de la siguiente forma (tanto en inglés como en castellano).

23 personas un día martes a las 9 a.m.
23 personas un día jueves a las 12 p.m.
22 personas un día sábado a las 3 p.m.

Pregunta Discriminatoria: Procedencia del turista:

a.- De algún país del mundo
b.- De alguna ciudad de Venezuela
(de contestar la opción "b" se dará por terminada la encuesta)

1. Diga cuales son las tres ciudades (o dos o la única) que visita en el viaje al menos por una noche:
   a.- Caracas, Interior 1, Interior 2
   b.- Interior 1, Caracas, Interior 2
   c.- Interior 1, Interior 2, Caracas
   d.- Interior 1, Interior 2, Interior 3

2. Tiempo de permanencia en el país (en días):

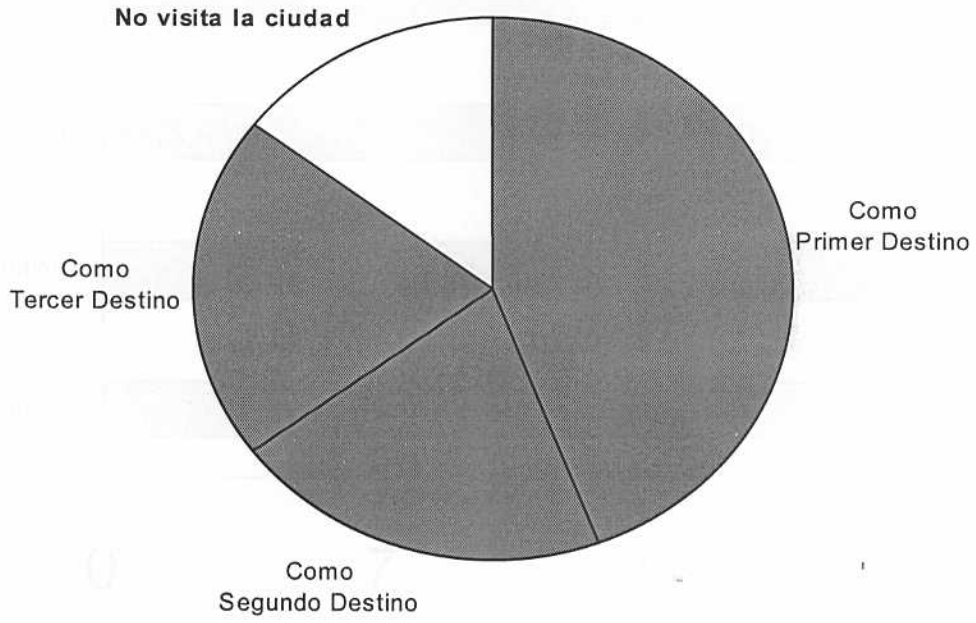
3. Motivo de viaje a Venezuela:
   a.- Vacaciones
   b.- Salud
   c.- Estudios
   d.- Vacaciones y Visita a familiares y amigos
   e.- Negocios o Trabajo
   f.- Congresos y/o Convenciones
   g.- Visita a familiares y amigos (solamente)
   h.- Otros

4. Cual es el tipo de alojamiento a utilizar:
    a.- Hotel (solamente)
    b.- Vivienda de familiares y amigos (solamente)
    c.- Hotel y Vivienda de familiares y amigos
    d.- Campamentos (solamente)
    e.- Hotel y Campamentos
    f.- Apartamentos alquilados
    g.- Residencias
    h.- Otros
5. Aproximadamente cuanto tiene presupuestado gastar en el país:

B. Análisis de Resultados:

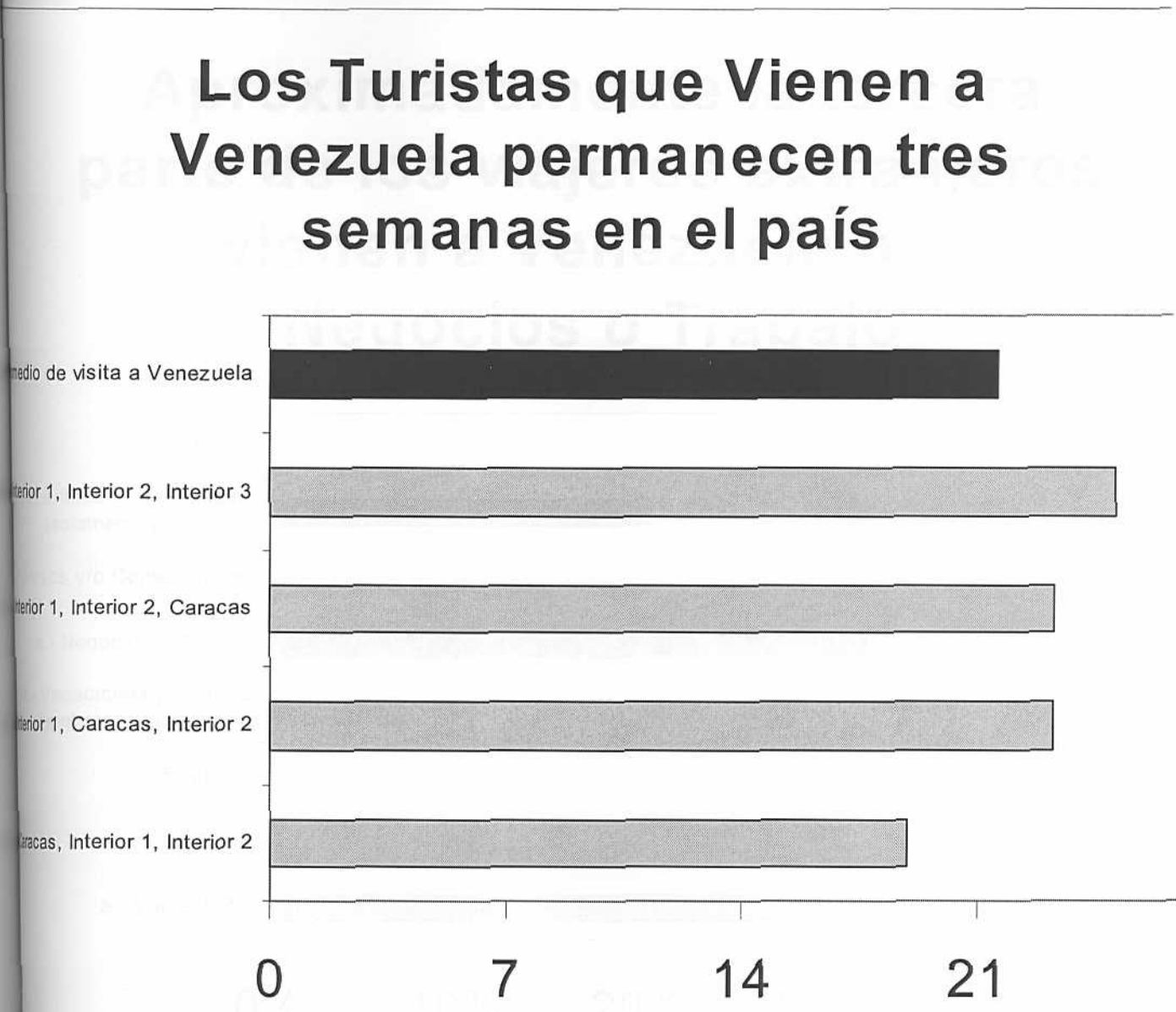
1. Diga cuales son las tres ciudades (o dos o la única) que visita en el viaje al menos por una noche:

Mas del 85% de los turistas que vienen a Venezuela, pernoctan en Caracas al menos una noche



Conclusión: Debido a que menos del 15% de los turistas extranjeros que vienen a Venezuela no visitan la Gran Caracas, se concluye que es imprescindible contar con instalaciones hoteleras y afines en la ciudad.

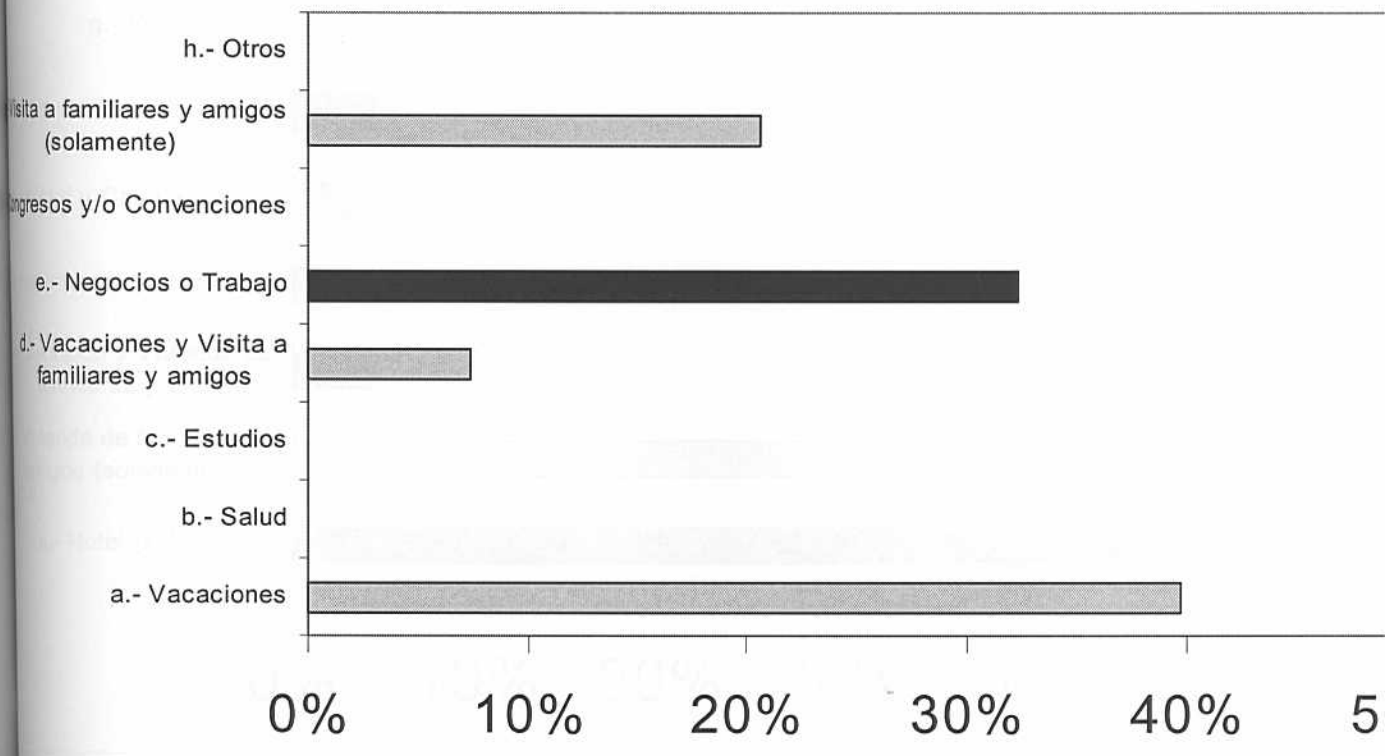
2. Tiempo de permanencia en el país (en días):



Conclusión: Aunque el promedio de permanencia que el turista tiene en Venezuela es 21,6 días, el hecho es que cuando pernocta en Caracas aunque sea por una noche, permanece en el país por lo menos 18,9 días en promedio. Esto hace que se incremente las necesidades de alojamiento en el país, y por consecuencia en la Gran Caracas.

3. Motivo de viaje a Venezuela:

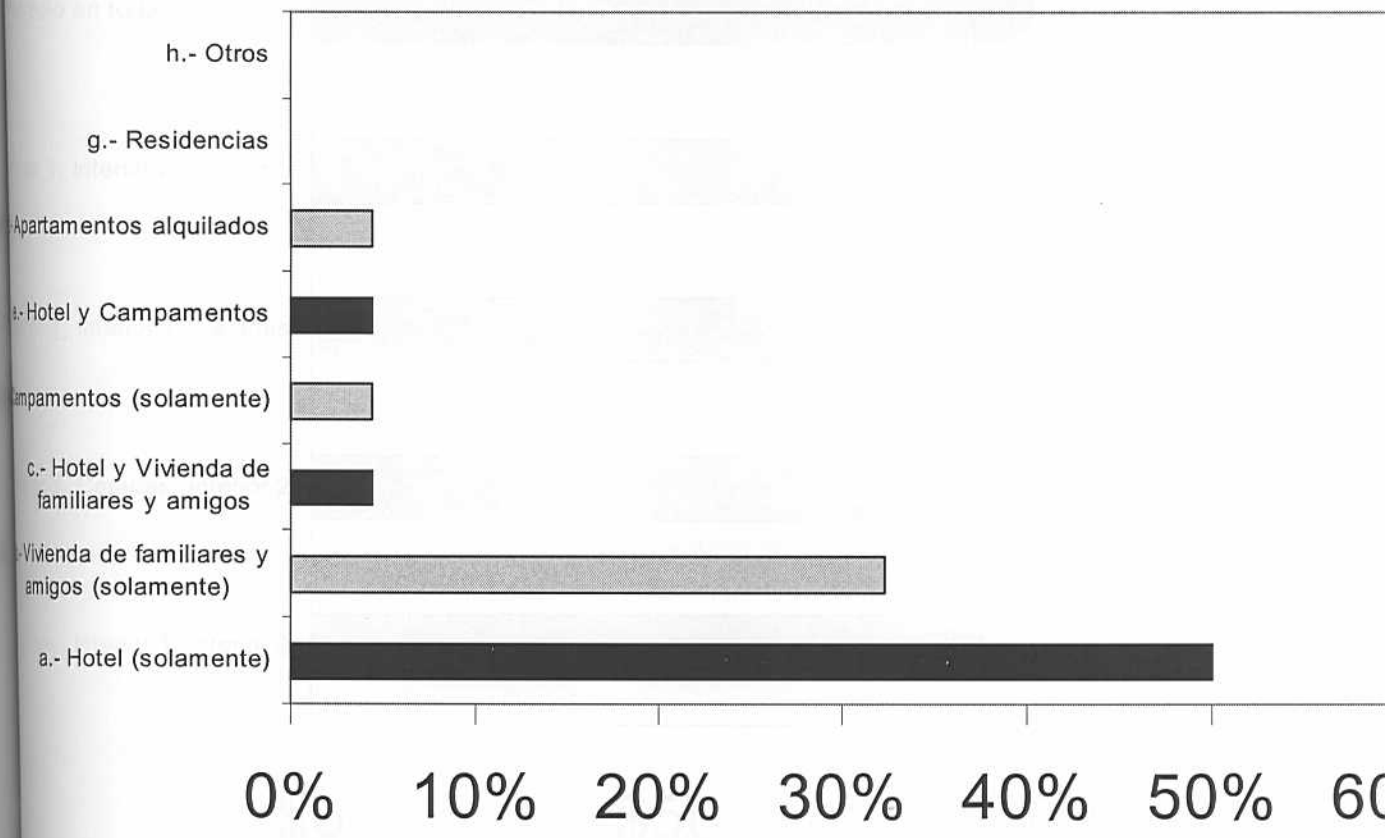
Aproximadamente la tercera parte de los viajeros extranjeros vienen a Venezuela por Negocios o Trabajo



Conclusión: Se observa claramente que los motivos dominantes para visitar Venezuela son por Vacaciones (39,71%) y por Negocios o Trabajo (32,75%). Pero debido a que la capital no está considerada un destino turístico, mas constituye el centro económico del país, la Gran Caracas es destino natural de los hombres que van a hacer negocios en Venezuela.

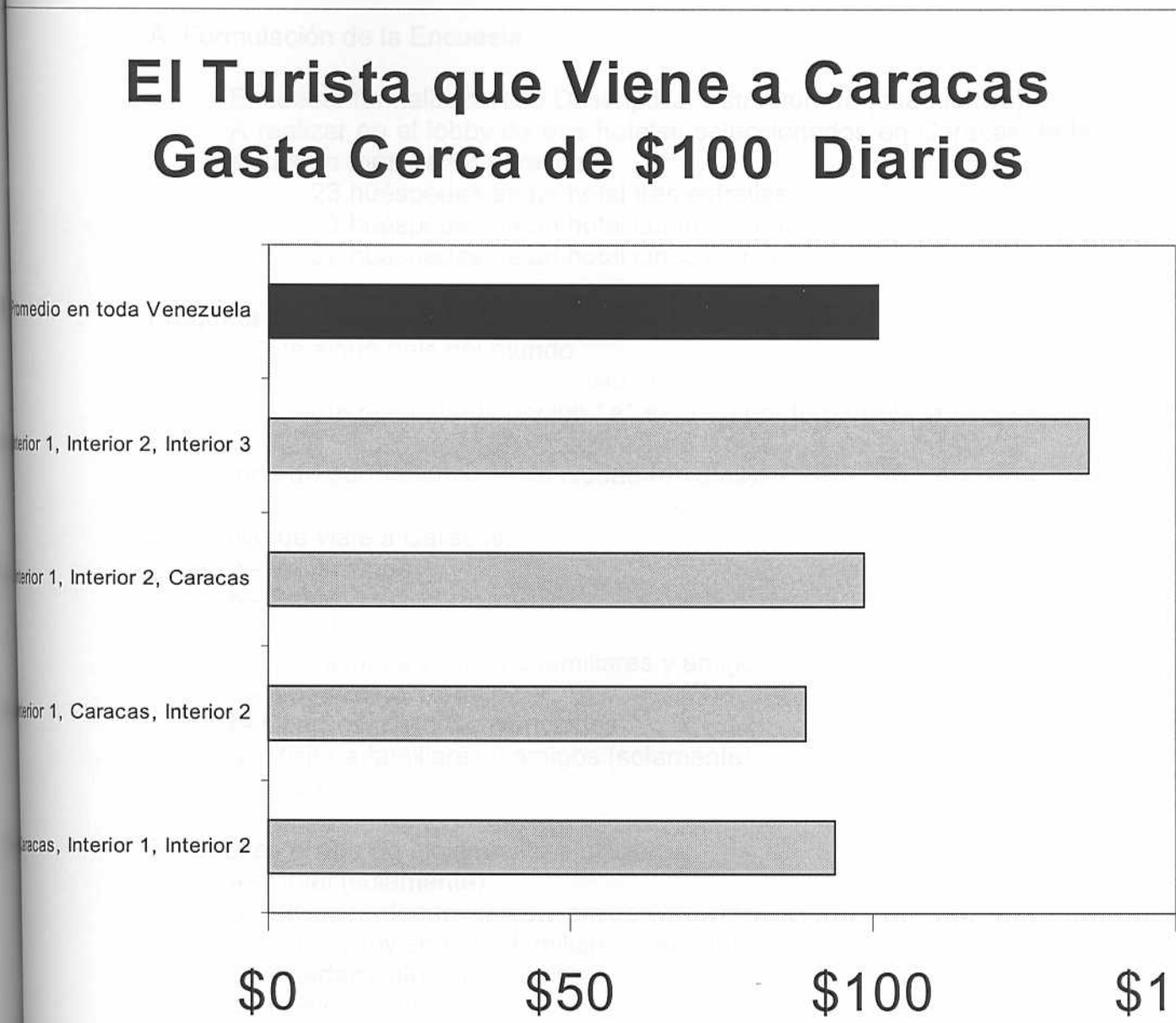
4. Cual es el tipo de alojamiento a utilizar:

Mas de la mitad de los turistas extranjeros en Venezuela se alojan en hoteles



Conclusión: El turista extranjero tiene una marcada preferencia por la utilización de hoteles, ya sea en forma exclusiva o combinada con otros tipos de alojamiento. La existencia de hoteles en Caracas es fundamental para satisfacer las necesidades de estos turistas.

5. Aproximadamente cuanto tiene presupuestado gastar en el país:



Conclusión: El patrón de consumo del turista extranjero que visita la Gran Caracas es muy similar, no importa si esta ciudad es el primer, segundo o tercer destino.

9. MODELO DE INVESTIGACION DEL TURISMO INTERNO

A. Formulación de la Encuesta:

Encuesta formalizada tipo Descriptiva Estructurada (cuantitativa)
A realizar en el lobby de tres hoteles seleccionados en Caracas de la siguiente forma a 68 personas

23 huéspedes de un hotel tres estrellas
23 huéspedes de un hotel cuatro estrellas
22 huéspedes de un hotel cinco estrellas

Pregunta Discriminatoria: Procedencia del turista:

a.- De algún país del mundo
b.- De alguna ciudad de Venezuela
(de contestar la opción "a" se dará por terminada la encuesta)

1. Tiempo de permanencia en la ciudad (en días):

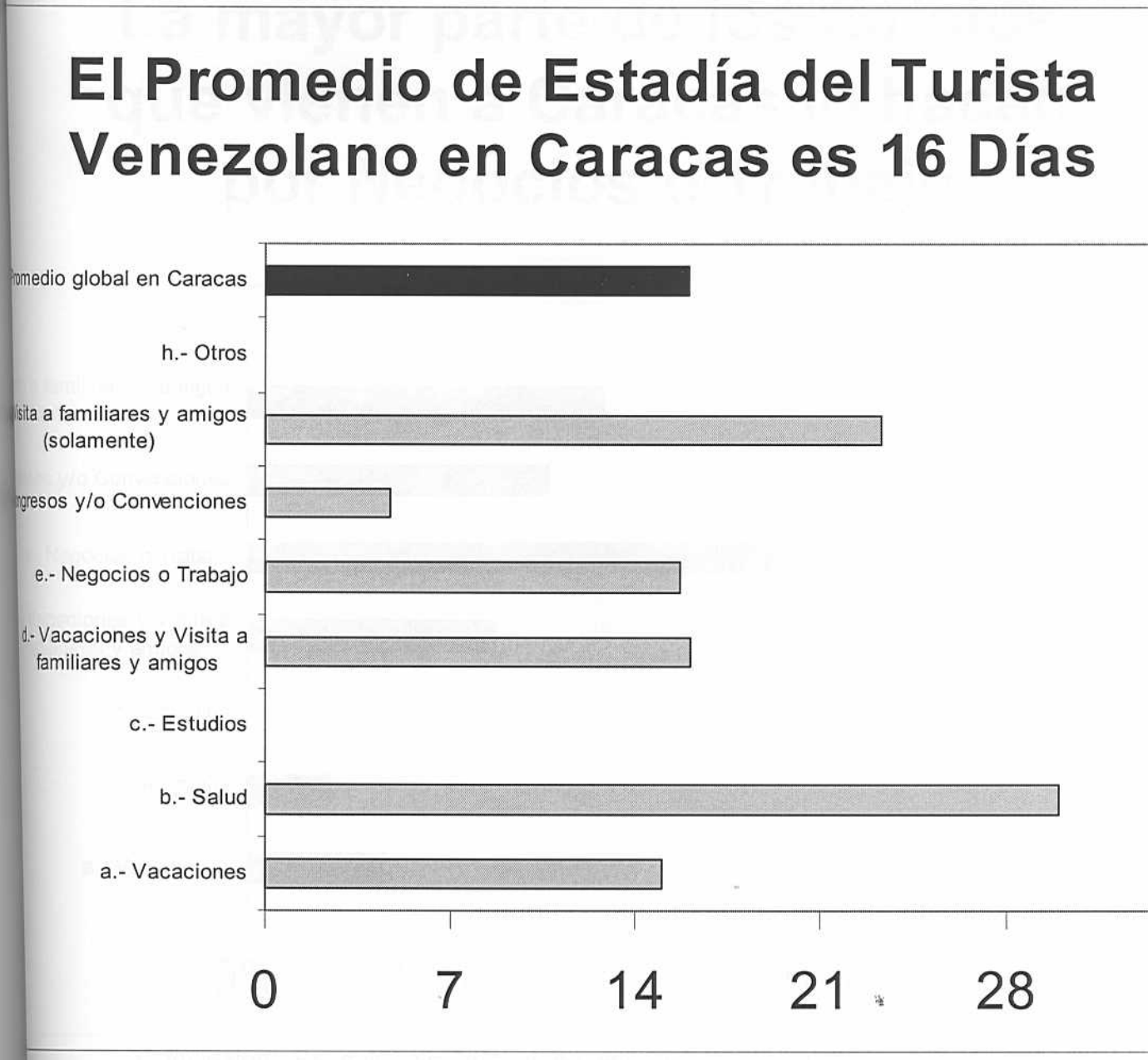
2. Motivo de viaje a Caracas:
   a.- Vacaciones
   b.- Salud
   c.- Estudios
   d.- Vacaciones y Visita a familiares y amigos
   e.- Negocios o Trabajo
   f.- Congresos y/o Convenciones
   g.- Visita a familiares y amigos (solamente)
   h.- Otros

3. Cual es el tipo de alojamiento a utilizar:
   a.- Hotel (solamente)
   b.- Vivienda de familiares y amigos (solamente)
   c.- Hotel y Vivienda de familiares y amigos
   d.- Apartamentos alquilados
   e.- Residencias
   f.- Otros

4. Aproximadamente cuanto tiene presupuestado gastar en la ciudad por día:

B. Análisis de Resultados:

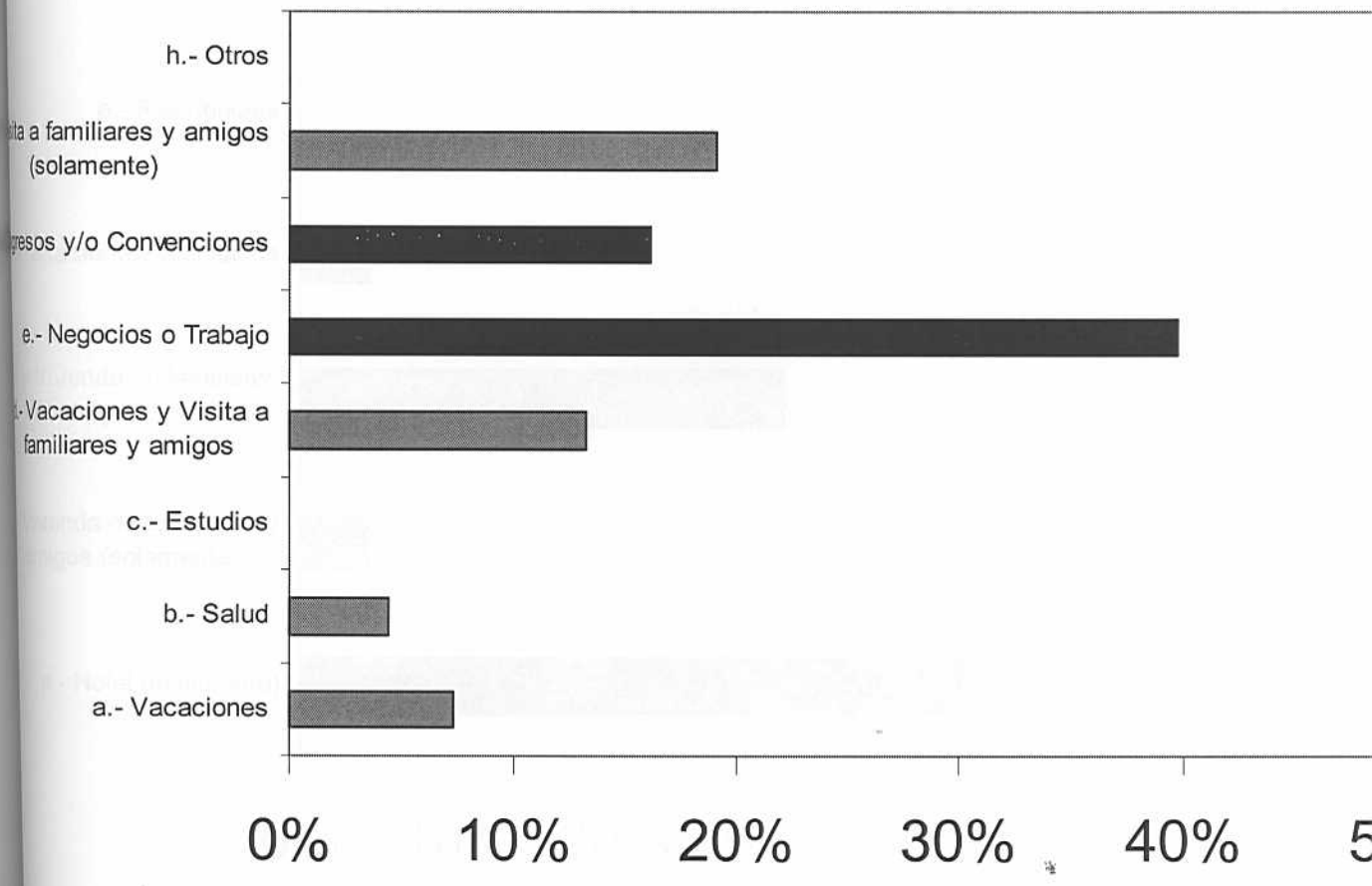
1. Tiempo de permanencia en la ciudad (en días):



Conclusión: La estadía promedio en la Gran Caracas supera los 15 días no importa la razón de la visita (a excepción de los eventos corporativos).

2. Motivo de viaje a Caracas:

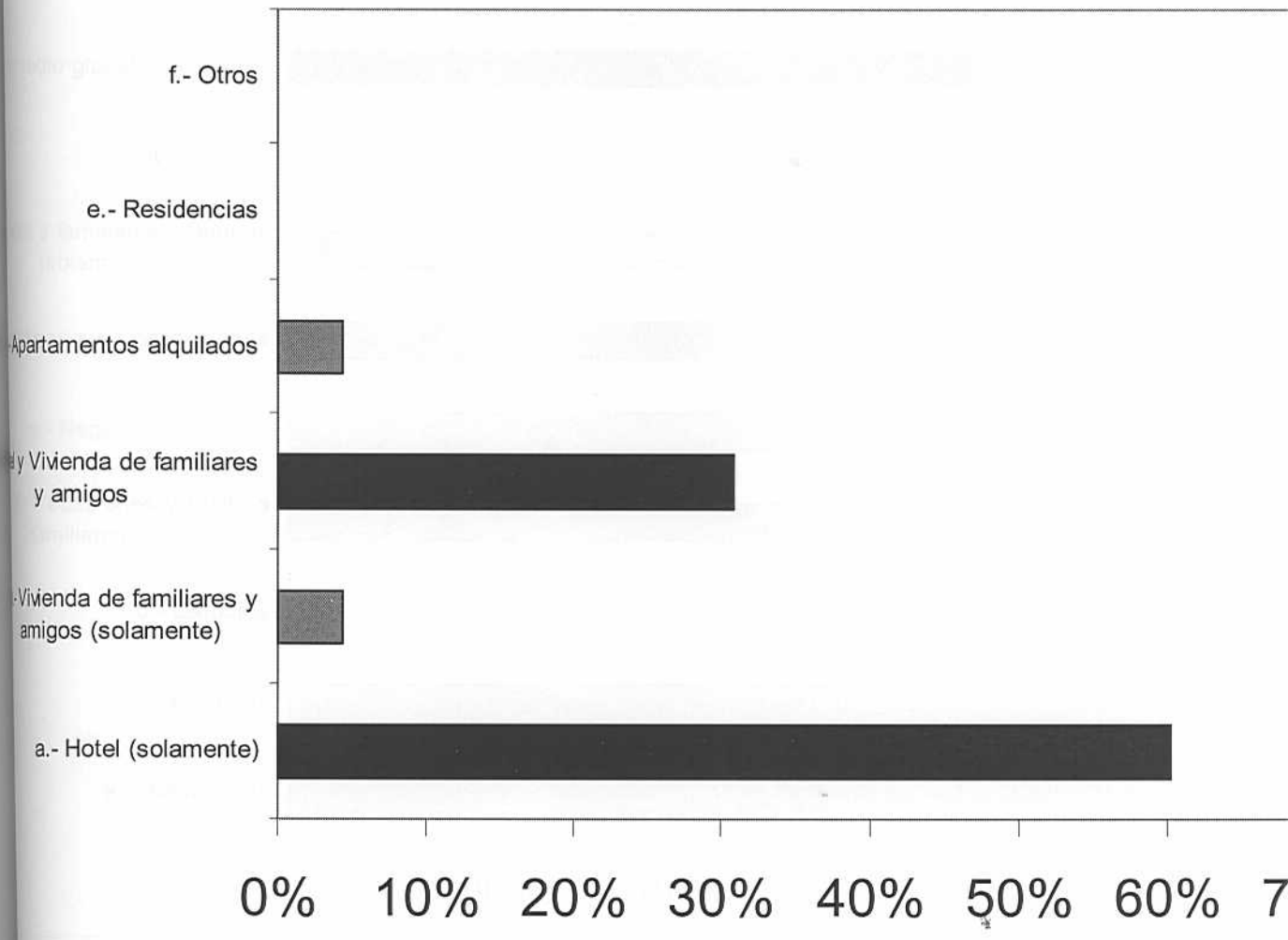
La mayor parte de los turistas que vienen a Caracas lo hacen por Negocios o Trabajo



Conclusión: Es evidente que al no ser una ciudad turística, Caracas es visitada en su mayor parte por ejecutivos o empresarios nacionales con el fin de hacer negocios en la capital o actividades para fines corporativos.

3. Cual es el tipo de alojamiento a utilizar:

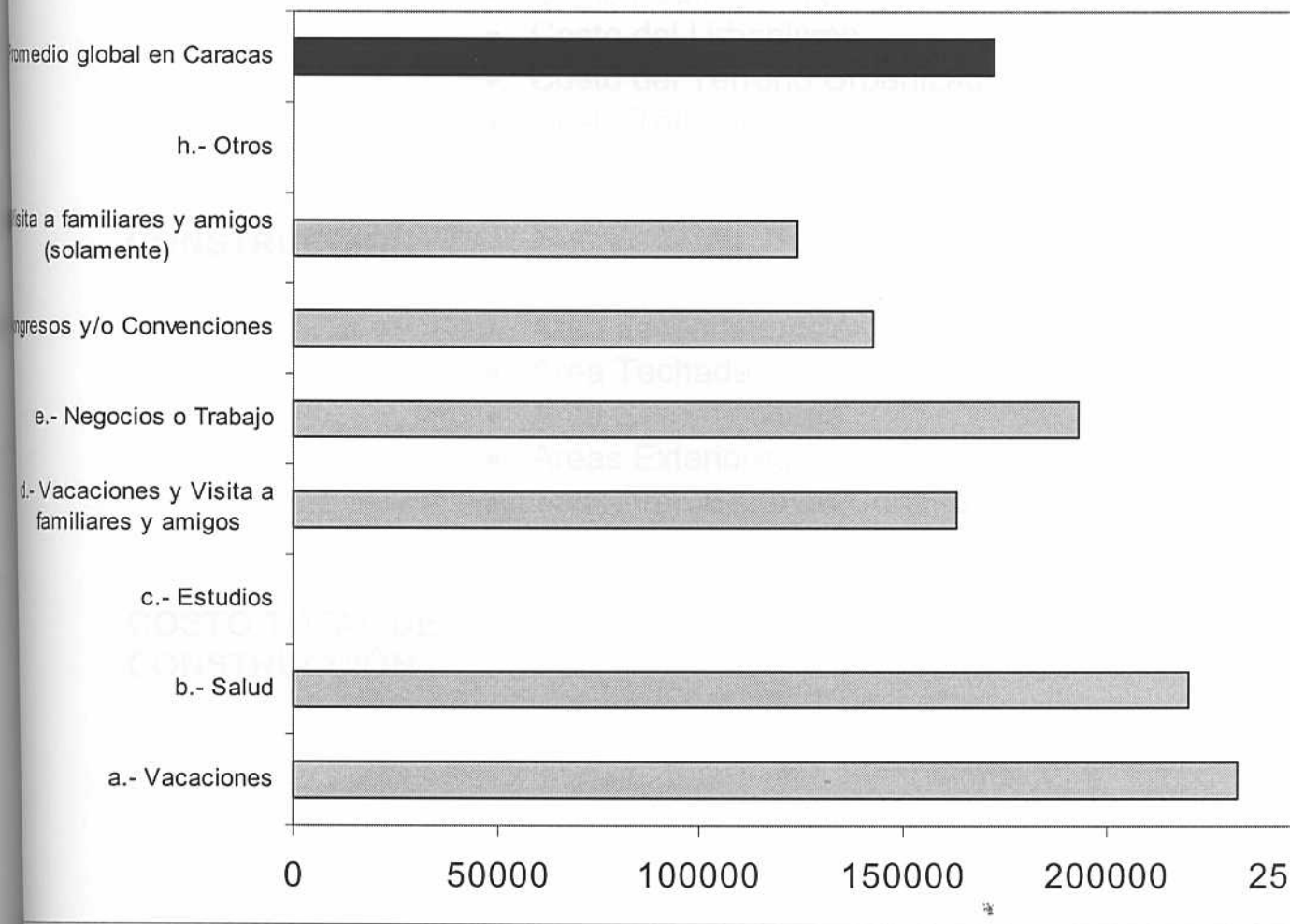
En Caracas, los turistas tienen preferencia por los hoteles



Conclusión: Es marcada la inclinación del turista venezolano por el uso de hoteles. Una posible razón es que las empresas buscan este tipo de alojamiento para sus ejecutivos y sus eventos.

4. Aproximadamente cuanto tiene presupuestado gastar en la ciudad por día:

El Gasto Diario del Turista en la Capital no llega a Bs 200.000



Conclusión: El nivel de gasto diario de los turistas venezolanos se ubica en Bs. 171.765. Lo resaltante es que solo las personas que van de vacaciones y visitan la ciudad por razones de salud tienen pensado gastar mas de Bs. 200.000 diarios.

III. ESTUDIO FINANCIERO

1. ELEMENTOS DE LA INVERSION

TERRENO

• Area del Terreno	35.588,77
• Costo Actual del Terreno	485.000
• Costo del Urbanismo	105.000
• Costo del Terreno Urbanizado	590.000
• Costo Total del Terreno	590.000

CONSTRUCCIÓN

• Area de Construcción	17.493,65
• Area Techada	15.723,30
• Area Semi-Techada	1.770,35
• Areas Exteriores	9.861,80
• Total Area Bruta de Construcción	27.355,45

COSTO TOTAL DE CONSTRUCCIÓN	2.994.567

2. DISTRIBUCION DEL ESPACIO POR PLANTA

ZONA DE SERVICIO **Planta Baja**

Superficie Total 1.846,40 m² Costo por m² de construcción 115.339,31 Bs/m²

Descripción de Ambiente	(1) Consta de	(2) # de ambientes iguales	(3) Superficie de cada ambiente	(4) Area Total m²	(5) Capacidad
Estacionamiento	Comercial y Público	1,00	1.105,35	1.105,35	36
	Cubre carros	1,00	92,70	92,70	4
Recepción	Entrada principal y cúpula central	1,00	81,90	81,90	
	Sanitarios Públicos y Aseo	1,00	28,50	28,50	
	Lobby, Teléfono Público, Vestíbulo y estar	1,00	154,15	154,15	
	Recepción, Registro, Pagos, Control y maletas.	1,00	79,25	79,25	
Servicios Públicos	Piano Bar, Barra y Hall de entrada.	1,00	151,30	151,30	
Administración	Administración, Secretaria, Directores, Junta, Archivo, Contabilidad, Sanitarios y jardinera.	1,00	153,25	153,25	
TOTAL				**1.846,40**	**40**

ZONA DE SERVICIO **Planta** **Sótano 1**

Superficie Total 1.557,05 m² Costo por m² de construcción 142.668,99 Bs/m²

Descripción de Ambiente	(1) Consta de	(2) # de ambientes iguales	(3) Superficie de cada ambiente	(4) Area Total m2	(5) Capacidad
Servicios Públicos	Hall entrada, pasillos, espera, vestíbulo, Fuente de agua y juegos.	1,00	562,75	562,75	
	Escalera del sótano 2	1,00	21,10	21,10	
	Sanitario Público y Aseo	1,00	42,15	42,15	
	Comedor Principal, restaurant	1,00	237,50	237,50	
	Cafetería fuente de sodas, estar mesoneros, barra y caja.	1,00	47,15	47,15	
Servicios Generales	Cocina Principal, Cavas, Despensa y Ofic. Chef.	1,00	207,00	207,00	
	Comedor de empleados, sanitarios, aseo, Ofic. Jefe de personal, Montacargas y Hall.	1,00	95,15	95,15	
Servicios Complementarios	Locales Comerciales	1,00	13,60	13,60	
	Salones de convenciones y banquetes	1,00	330,65	330,65	350
TOTAL				**1.557,05**	**350**

ZONA DE SERVICIO **Planta** **Sótano 2**

Superficie Total 1.666,80 m² Costo por m² de construcción 100.000,00 Bs./m²

Descripción de Ambiente	(1) Consta de	(2) # de ambientes iguales	(3) Superficie de cada ambiente	(4) Area Total m2	(5) Capacidad
Estacionamiento	Público y empleados	1,00	1.055,25	1.055,25	49
Servicios Generales	Entrada servicio peatonal	1,00	10,00	10,00	
	Entrada servicio vehicular	1,00	20,00	20,00	2
	Patio maniobras, carga, descarga y bascula.	1,00	33,45	33,45	
	Sanitarios Empleados y vestier.	1,00	75,50	75,50	
	Depósito General, bebidas, botellas, montacargas, hall y pasillo	1,00	310,80	310,80	
	Cuarto de hidroneumático, fxb, elect y primeros auxilios	1,00	161,80	161,80	
TOTAL				**1.666,80**	51

ZONA HABITACIONAL **Etapa 1** **Planta** **Baja**

Superficie Total 2.512,30 m² Costo por m² de construcción 156.260,00 Bs./m²

Descripción de Ambiente	(1) Consta de	(2) # de ambientes iguales	(3) Superficie de cada ambiente	(4) Area Total m2	(5) Capacidad
Estacionamiento	Público	1,00	1.195,30	1.195,30	89
Servicios Públicos	Piscina adultos-niños, cascadas de agua, terraza descubierta, baños sauna y tanque de agua subterráneo	1,00	665,00	665,00	
Servicios Generales	Lencería de Terrazas, Lavandería, Dep. Lencería, Talleres, Dormitorio de empleados, Cuarto de basura, Planta eléctrica y caldera de agua.	1,00	652,00	652,00	
TOTAL				2.512,30	89

ZONA HABITACIONAL **Etapa 1** **Planta** **Alta**

Superficie Total 4.043,20 m² Costo por m² de construcción 178.836,60 Bs./m²

Descripción de Ambiente	(1) Consta de	(2) # de ambientes iguales	(3) Superficie de cada ambiente	(4) Area Total m2	(5) Capacidad
Terraza "A"	Habitaciones Dobles tipo Villas Ala Norte	16,00	28,20	451,20	32
	Habitaciones Dobles tipo Villas Ala Sur	16,00	27,50	440,00	32
Terraza "B"	Habitaciones Dobles tipo Villas Ala Norte	10,00	28,20	282,00	20
	Habitaciones Dobles tipo Villas Ala Sur	6,00	27,50	165,00	12
Terraza "C"	Habitaciones Dobles tipo Villas Ala Norte	9,00	27,50	247,50	18
	Habitaciones Dobles tipo Villas Ala Norte-jacuzzi	12,00	35,50	426,00	24
	Habitaciones Dobles sencillas Ala Sur	23,00	26,50	609,50	46
Terraza "D"	Habitaciones Dobles tipo Villas Ala Norte-jacuzzi	20,00	35,50	710,00	40
Servicios Públicos*	Escaleras y Hall Habitac.	1,00	712,00	712,00	
TOTAL				**4.043,20**	224

ZONA HABITACIONAL **Etapa 2** **Planta** **Baja**

Superficie Total 1.504,20 m² Costo por m² de construcción 100.000,00 Bs./m²

Descripción de Ambiente	(1) Consta de	(2) # de ambientes iguales	(3) Superficie de cada ambiente	(4) Area Total m2	(5) Capacidad
Estacionamiento	Público	1,00	1.504,20	1.504,20	112
TOTAL				1.504,20	112

ZONA HABITACIONAL **Etapa 2** **Planta** **Alta**

Superficie Total 4.368,00 m² Costo por m² de construcción 177.820,50 Bs./m²

Descripción de Ambiente	(1) Consta de	(2) # de ambientes iguales	(3) Superficie de cada ambiente	(4) Area Total m2	(5) Capacidad
Terraza "D"	Habitaciones Dobles tipo Villas Ala Sur	22,00	27,50	605,00	44
Terraza "E"	Habitaciones Dobles tipo Villas Ala Norte-jacuzzi	22,00	35,50	781,00	44
	Habitaciones Dobles tipo Villas Ala Sur	17,00	27,50	467,50	34
Terraza "F"	Habitaciones Dobles tipo Villas Ala Norte-jacuzzi	16,00	35,50	568,00	32
	Habitaciones Dobles tipo Villas Ala Sur	12,00	27,50	330,00	24
Terraza "G"	Habitaciones Dobles tipo Villas Ala Norte-jacuzzi	11,00	35,50	390,50	22
	Habitaciones Dobles tipo Villas Ala Sur	12,00	27,50	330,00	24
Servicios Públicos	Escaleras y Hall Habitac.	1,00	896,00	896,00	
TOTAL				**4.368,00**	224

RESUMEN DE AREAS Y COSTOS DE CONSTRUCCION POR PLANTA

Planta	Superficie por planta m2					Costo de Construcción por planta (Bs./m2)	**TOTAL Bs.**
	Area Util	Area de Circulación	Total (2)+(3)	# de Plantas	Area Total (4)x(5)		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	**(8)**
Z. Servicio Planta Baja	1.107,84	738,56	1.846,40	1,00	1.846,40	115.339,31	**212.962.500**
Z. Servicio Sótano 1	934,23	622,82	1.557,05	1,00	1.557,05	142.668,99	**222.142.750**
Z. Servicio Sótano 2	1.000,08	666,72	1.666,80	1,00	1.666,80	100.000,00	**166.680.000**
Z. Habitacional E.1 Planta Baja	1.758,61	753,69	2.512,30	1,00	2.512,30	156.260,00	**392.570.000**
Z. Habitacional E.1 Planta Alta	3.331,20	712,00	4.043,20	1,00	4.043,20	178.836,60	**723.072.000**
Z. Habitacional E.2 Planta Baja	1.052,94	451,26	1.504,20	1,00	1.504,20	100.000,00	**150.420.000**
Z. Habitacional E.1 Planta Alta	3.472,00	896,00	4.368,00	1,00	4.368,00	177.820,50	**776.720.000**
Otros[18]							**350.000.000**
TOTAL	12.656,90	4.841,05	17.497,95	5,00	17.497,95	171.138,18	**2.994.567.250**

[18] Este rubro incluye Pilotaje por 100MMBs y vialidad, jardines, acera, muro de piedra y pantalla de concreto por 250MMBs.

3. DOTACIONES Y COSTOS CAPITALIZABLES

A. DISTRIBUCION DE LAS DOTACIONES

Areas	Costo de las Dotaciones (Miles de Bolívares)			
	Mobiliario y Decoración	Equipos	Activos de Operación	TOTAL
Habitacional	224.000	224.000	112.000	560.0
Sociales	50.000	50.000	25.000	125.0
De servicios	120.000	120.000	60.000	300.0
De circulación	30.000	30.000	15.000	75.0
Exteriores	35.000	35.000	17.500	87.5
TOTAL	459.000	459.000	229.500	1.147.5

B. COSTOS CAPITALIZABLES

- Elaboración de Estudios y Proyectos MBs. 60.000
- Organización y Promoción MBs. 50.000
- Capital de Trabajo MBs. 25.000
- Costos Financieros MBs. 736.496
- Imprevistos MBs. 290.000

4. PLAN DE INVERSIONES

A. PLAN DE INVERSIONES

Concepto	Costo (Miles de Bs.)	%
Estudios y Proyectos	60.000	1,02%
Terreno y Urbanismo	590.000	10,01%
Construcción	2.994.567	50,81%
Mobiliario y Decoración	459.000	7,79%
Maquinaria y Equipos	459.000	7,79%
Activos de Operación	229.500	3,89%
Organización y Promoción	50.000	0,85%
Capital de Trabajo	25.000	0,42%
Costos Financieros	736.496	12,50%
Imprevistos	290.000	4,92%
TOTAL	**5.893.563**	**100,00%**

B. CALENDARIO DE LAS INVERSIONES

Concepto	Trimestres (Inversiones en Miles de Bolívares)												TOTAL (MBs.)
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Estudios y Proyectos	30.000	30.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	60.000
Terreno y Urbanismo	295.000	295.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	590.000
Construcción	0	0	794.333	514.334	414.333	254.315	254.313	254.313	254.313	254.313	0	0	2.994.567
Mobiliario y Decoración	0	0	0	0	0	149.175	149.175	40.164	40.162	40.162	40.162	0	459.000
Maquinaria y Equipos	0	0	0	0	0	149.175	149.175	40.164	40.162	40.162	40.162	0	459.000
Activos de Operación	0	0	0	0	0	0	80.325	80.325	0	0	34.425	34.425	229.500
Organización y Promoción	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	50.000	50.000
Capital de Trabajo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25.000	25.000
Costos Financieros	0	0	0	0	0	147.299	147.299	147.299	73.650	73.650	73.650	73.649	736.496
Imprevistos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	290.000	290.000
TOTAL	325.000	325.000	794.333	514.334	414.333	699.964	780.287	562.265	408.287	408.287	188.399	473.074	5.893.563
	Ejecutado MBs. 1.958.667,oo												

5. FINANCIAMIENTO DE LAS INVERSIONES

FINANCIAMIENTO DE LAS INVERSIONES
(Miles de Bolívares)

Concepto	Capital Propio	Financiamiento de Terceros	TOTAL
Estudios y Proyectos	60.000		60.000
Terreno y Urbanismo	590.000		590.000
Construcción	1.116.400	1.878.167	2.994.567
Mobiliario y Decoración	59.000	400.000	459.000
Maquinaria y Equipos	59.000	400.000	459.000
Activos de Operación	229.500		229.500
Organización y Promoción	50.000		50.000
Capital de Trabajo	25.000		25.000
Costos Financieros	736.496		736.496
Imprevistos	290.000		290.000
TOTAL	**3.215.396**	**2.678.167**	**5.893.563**

6. PLAN DE FINANCIAMIENTO

A. APORTE DE LOS ACCIONISTAS

• Estudios Y Proyectos	MBs.	60.000
• Terreno y Urbanismo	MBs.	590.000
• Organización y Promoción	MBs.	50.000
• Capital de Trabajo	MBs.	25.000
• Costos Financieros	MBs.	736.496
• Imprevistos	MBs.	290.000
• Construcción	MBs.	1.116.400
• Mobiliario y Decoración	MBs.	59.000
• Maquinaria y Equipos	MBs.	59.000
• Activos de Operación	MBs.	229.500
TOTAL	MBs.	3.215.396

B. FINANCIAMIENTO DE TERCEROS

Monto Solicitado	MBs.	2.678.167
Plazo	Años	15
Tiempo de Gracia	Años	3
Tasa Esperada	%	20
Fuente	BID	

C. GARANTIAS APORTADAS POR EL PROMOTOR

Propiedades Inmuebles	MBs.	590.000
Construcción Ejecutada	MBs.	1.308.667
Fianza	MBs.	779.500

D. ESTRUCTURA DE LA AMORTIZACION
(Miles de Bolívares)

Año	Tasa Activa	Intermediación	Tasa Total	Saldo Inicial	Intereses	Capital	Cuota Total	Saldo Final
2000	8%	50%	12%	2.678.167	(321.380)	0	(321.380)	2.678.167
2001	16%	25%	20%	2.678.167	(535.633)	0	(535.633)	2.678.167
2002	16%	25%	20%	2.678.167	(535.633)	0	(535.633)	2.678.167
2003	16%	25%	20%	2.678.167	(535.633)	(67.664)	(603.297)	2.610.503
2004	16%	25%	20%	2.610.503	(522.101)	(81.196)	(603.297)	2.529.307
2005	16%	25%	20%	2.529.307	(505.861)	(97.436)	(603.297)	2.431.871
2006	16%	25%	20%	2.431.871	(486.374)	(116.923)	(603.297)	2.314.949
2007	16%	25%	20%	2.314.949	(462.990)	(140.307)	(603.297)	2.174.642
2008	16%	25%	20%	2.174.642	(434.928)	(168.369)	(603.297)	2.006.273
2009	16%	25%	20%	2.006.273	(401.255)	(202.042)	(603.297)	1.804.230
2010	16%	25%	20%	1.804.230	(360.846)	(242.451)	(603.297)	1.561.780
2011	16%	25%	20%	1.561.780	(312.356)	(290.941)	(603.297)	1.270.838
2012	16%	25%	20%	1.270.838	(254.168)	(349.129)	(603.297)	921.709
2013	16%	25%	20%	921.709	(184.342)	(418.955)	(603.297)	502.754
2014	16%	25%	20%	502.754	(100.551)	(502.754)	(603.305)	0
Total					**(5.954.052)**	**(2.678.167)**	**(8.632.219)**	

7. ASPECTOS OPERACIONALES

A. INGRESOS DE OPERACIÓN

TARIFA DE HABITACIONES 2000

Denominación	Tarifa Diaria Máxima Bs.
Habitaciones Dobles	35.500
Habitaciones Dobles Tipo Suites (c / Jacuzzi)	45.000

NIVEL DE OCUPACION ESTIMADA Y DISTRIBUCION DURANTE EL PRIMER AÑO

Temporada	No. De días	% de ocupación	Distribución de la ocupación %	
			Dobles	Dobles Tipo Suites
Alta	200	73,60%	70,00%	80,00%
Baja	160	43,60%	40,00%	50,00%
TOTAL	**360**	**60,27%**	**56,67%**	**66,67%**

PROYECCION DE LA OCUPACION

Años	Hab./año Ofrecidas	% Ocupación Estimada	Hab./año Ocupadas	Tarifa Diaria (Bs.)	Ingresos por Habitaciones (MBs.)
1	40.320	60,27%	24.301	38.920	945.795
2	80.640	63,25%	51.005	38.920	1.985.115
3	80.640	64,83%	52.278	38.920	2.034.660
4	80.640	66,45%	53.585	38.920	2.085.528
5	80.640	68,10%	54.915	38.920	2.137.292

INGRESOS POR VENTAS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

		Año 1	Año 2
Venta de Alimentos	MBs.	202.589	425.212
Venta de Bebidas	MBs.	67.530	141.737

Base de Cálculo utilizada Industria Hotelera en Venezuela de Espiñeira, Sheldon y Asociados, 1999. En los hoteles de cuatro y cinco estrellas, los ingresos por venta de alimentos representan el 21,42% de los ingresos por habitaciones, y por la venta de bebidas esta cantidad representa el 7,14% de dichos ingresos.

OTROS INGRESOS

		Año 1	Año 2
Teléfono y Departamentos Menores	MBs.	81.055	170.124
Otros Ingresos	MBs.	54.005	113.350

Base de Cálculo utilizada Industria Hotelera en Venezuela de Espiñeira, Sheldon y Asociados, 1999. En los hoteles de cuatro y cinco estrellas, los ingresos por teléfono y departamentos menores representan el 8,57% de los ingresos por habitaciones, y por otros ingresos menores esta cantidad representa el 5,71% de dichos ingresos.

INGRESOS OPERACIONALES ESTIMADOS

Concepto	Nivel de Ocupación Escenarios para el primer año (Miles de Bolívares)				
	60,27%	63,25%	64,83%	66,45%	68,10%
Habitaciones	945.795	992.553	1.017.348	1.042.770	1.068.6
Alimentos y Bebidas	270.119	283.473	290.555	297.815	305.2
Teléfono y Menores	81.055	85.062	87.187	89.365	91.5
Otros	54.005	56.675	58.091	59.542	61.0
TOTAL	**1.350.974**	**1.417.763**	**1.453.181**	**1.489.492**	**1.526.4**

Concepto	Nivel de Ocupación Escenarios para el segundo año (Miles de Bolívares)				
	60,27%	63,25%	64,83%	66,45%	68,10%
Habitaciones	1.891.579	1.985.115	2.034.660	2.085.528	2.137.2
Alimentos y Bebidas	540.235	566.949	581.098	595.627	610.4
Teléfono y Menores	162.108	170.124	174.370	178.730	183.1
Otros	108.009	113.350	116.179	119.084	122.0
TOTAL	**2.701.931**	**2.835.538**	**2.906.307**	**2.978.969**	**3.052.9**

B. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS INGRESOS

Concepto	Porcentaje
Habitaciones	70,00%
Alimentos y Bebidas	20,00%
Teléfono y Dptos. Menores	6,00%
Otros	4,00%
TOTAL	**100,00%**

C. GASTOS DE OPERACIÓN

Nómina de personal fijo
(Miles de Bolívares)

Departamento	Cargos	Emple-Ados	Sueldo Mensual Empleado	Sueldo Mensual	Total anual
Administración y Generales	Gerente General	1	2.000	2.000	32.000
	Gerentes de Turno	3	1.000	3.000	48.000
	Jefe de Personal	1	750	750	12.000
	Jefe de Compras	1	750	750	12.000
	Contables	2	500	1.000	16.000
	Recepcionistas	6	300	1.800	28.800
	Botones	4	150	600	9.600
	Telefonistas	4	150	600	9.600
	Vigilantes	6	200	1.200	19.200
	Porteros	4	150	600	9.600
	Sub-total	32			196.800
Habitaciones	Ama de Llaves	3	300	900	14.400
	Camareras	32	150	4.800	76.800
	Sub-total	35			91.200
Alimentos y Bebidas	Chef	1	1.000	1.000	16.000
	Cocineros	4	500	2.000	32.000
	Ayudantes de Cocina	4	250	1.000	16.000
	Fregadores	6	150	900	14.400
	Mesonero-Restaurant	10	300	3.000	48.000
	Barman	2	300	600	9.600
	Camareros Bar	2	300	600	9.600
	Limpiador Bar-Restaurant	2	150	300	4.800
	Cajeros Bar-Restaurant	2	250	500	8.000
	Loncheros Bar-Fuente de Soda	6	250	1.500	24.000
	Cajero Fuente de Soda	1	250	250	4.000
	Limpiador Fuente de Soda	2	150	300	4.800
	Mesonero-Fuente de Soda	4	300	1.200	19.200
	Mesoneros de Cuartos	4	300	1.200	19.200
	Sub-total	50			229.600
Mantenimiento	Jefe de Mantenimiento	1	500	500	8.000
	Empleados de Mantenimiento	4	150	600	9.600
	Limpiadores Generales	4	150	600	9.600
	Sub-total	9			27.200
Total		126			544.800
Beneficios Laborales		85%			463.080
Total Nómina y Beneficios Laborales					1.007.880

D. ASIGNACIONES PARA DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN POR RUBRO DE ACTIVO

Los activos fijos de la empresa, así como la depreciación anual fija estimada por el método de línea recta, se detallan en el siguiente cuadro:

Activo Fijo	Inversión Inicial (MBs.)	Depreciación anual (MBs.)
Terreno	590.000	0
Edificios, instalaciones e imprevistos	3.284.567	164.228
Equipos y Mobiliario	918.000	183.600
Otros activos fijos	229.500	45.900
Total Activo Fijo	5.022.067	393.728

La vida útil de los activos fijos ha sido estimada en 20 años para los edificios e instalaciones, y en 5 años para equipos, mobiliario y demás activos fijos.

Los Costos capitalizables de la empresa así como la amortización anual fija estimada se detallan en el siguiente cuadro:

Costos Capitalizables	Inversión Inicial (MBs.)	Amortización anual (MBs.)
Estudios y Proyectos	60.000	4.000
Organización y Promoción	50.000	3.333
Costos Financieros	736.496	49.100
Capital de Trabajo	25.000	1.667
Total Costos Capitalizables	871.496	58.100

Los Costos Capitalizables son amortizados en 15 años.

E. RELACIÓN DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GENERALES

	Año 1	Año 2
Sueldos Administrativos y Beneficios Laborales	MBs. 42.561	MBs. 89.330
Otros Gastos Conexos	MBs. 96.471	MBs. 202.482
Sueldos de Mercadeo y Beneficios Laborales	MBs. 8.512	MBs. 17.866
Otros Gastos Conexos	MBs. 37.832	MBs. 79.405
TOTAL	MBs.185.376	MBs.389.083

Los Costos Fijos incluyen:

- Sueldos y salarios del personal fijo de Operaciones.
- Gastos de energía (Renta Básica).
- Agua.
- Mantenimiento General.
- Teléfono.
- Gastos de Administración y Ventas.

F. GASTOS VARIABLES RESPECTO AL NIVEL DE INGRESOS

Los gastos variables están estimados en MBs. 319.910 y MBs. 639.817 para el primero y segundo año de operaciones respectivamente, ya que al iniciarse la operación del hotel estos deben representar el 64% de los Costos Fijos, para un nivel de ocupación cercano al 60%.

La variación de estos gastos esta estimada en un 85% del crecimiento del nivel de ocupación, con respecto al nivel inicial evaluado

PRESUPUESTO DE GASTOS OPERACIONALES PARA LOS NIVELES DE OCUPACIÓN

Año 1

Concepto	Nivel de Ocupación. Escenarios para el primer año (Miles de Bolívares)				
	60,27%	**63,25%**	**64,83%**	**66,45%**	**68,10%**
Costos Fijos	499.860	499.860	499.860	499.860	499.860
Costos Variables	319.910	328.013	332.418	336.995	341.721
TOTAL	819.770	827.873	832.278	836.855	841.581

Año 2

Concepto	Nivel de Ocupación. Escenarios para el segundo año (Miles de Bolívares)				
	60,27%	**63,25%**	**64,83%**	**66,45%**	**68,10%**
Costos Fijos	999.714	999.714	999.714	999.714	999.714
Costos Variables	639.817	656.024	664.834	673.989	683.442
TOTAL	1.639.531	1.655.738	1.664.548	1.673.703	1.683.156

G. RESUMEN DE RESULTADOS OPERACIONALES

Año 1

Concepto	Nivel de Ocupación. Escenarios para el primer año (Miles de Bolívares)				
	60,27%	**63,25%**	**64,83%**	**66,45%**	**68,10%**
Ingresos Operacionales	1.350.974	1.417.763	1.453.181	1.489.492	1.526.477
Egresos Operacionales	819.770	827.873	832.278	836.855	841.581
Utilidad de Operación	531.204	589.890	620.903	652.637	684.896

Año 2

Concepto	Nivel de Ocupación. Escenarios para el segundo año (Miles de Bolívares)				
	60,27%	**63,25%**	**64,83%**	**66,45%**	**68,10%**
Ingresos Operacionales	2.701.931	2.835.538	2.906.307	2.978.969	3.052.908
Egresos Operacionales	1.639.531	1.655.738	1.664.548	1.673.703	1.683.156
Utilidad de Operación	1.062.400	1.179.800	1.241.759	1.305.266	1.369.752

8. EVALUACION

A. PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de Equilibrio (**MBs.**) : $\dfrac{499.860}{1 - \dfrac{319.910}{1.350.974}}$ = **654.952**

% de Ocupación en Punto de Equilibrio: **29,22 %**

B. TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno de la inversión es del 20,15%, neto después de inflación.

C. VALOR PRESENTE NETO

El Valor Presente Neto obtenido es de Bs. 132.247.983, calculada con un costo de oportunidad del capital del 19,46%.

D. RENTABILIDAD

	Año 1	**Año 2**
a.- Margen Bruto en Operaciones (U.B.O.)	39,32%	39,32%
b.- Rendimiento sobre la inversión	9,01%	18,03%
c.- Rendimiento sobre el Capital	16,52%	33,04%

E. RETORNO DE LA INVERSION

El plazo de recuperación de la inversión es de 6 años.

9. ASPECTOS ECONOMICOS Y SOCIALES DEL PROYECTO

Los beneficios económicos y sociales que generará el Hotel Monte Avila Caracas son innumerables. La actividad turística es altamente generadora de empleo, como la mayor parte de las actividades de servicios. El proyecto generará más de 120 empleos directos, y probablemente entre 3 y 5 veces dicha cantidad en empleos indirectos, dado el estímulo que representa para las industrias productoras de alimentos y bebidas, y demás activos operativos de un hotel.

Adicionalmente, el Hotel Monte Avila Caracas será el primer hotel ubicado en Caracas por su entrada del Oriente del país, y será el hotel más cercano al terminal de pasajeros Antonio José de Sucre. En las zonas cercanas al área donde se emplazará este hotel se encuentran un gran número de industrias nacionales y transnacionales y centros universitarios de gran escala que atraen tanto a visitantes del interior del país como del exterior. Estas personas contarán con una nueva posibilidad de hospedaje más cercana a sus lugares de trabajo, una vez que entre en operación el Hotel Monte Avila Caracas.

Toda la información presentada en este informe ha sido debidamente verificada y analizada para su utilización, como base confiable para las proyecciones aquí realizadas.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:

Es importante resaltar que la Gran Caracas es la puerta de entrada que tiene Venezuela ante el turista extranjero y el mismo turista venezolano. Casi la totalidad de estas personas tienen a Caracas como destino seguro en su itinerario de viaje, en especial cuando el objeto de la visita tiene que ver con trabajo, negocios o eventos corporativos.

Se ha determinado la necesidad que tiene el turista nacional o extranjero (particularmente el que viene en plan de negocios) de conseguir un alojamiento acorde con sus expectativas y planes a desarrollar en la ciudad de la Gran Caracas.

Generalmente este alojamiento específico lo constituyen los hoteles, particularmente entre 3 y 4 estrellas, ubicado en zonas de fácil acceso pero lejos de la congestión de las grandes ciudades. Es de resaltar que el turista promedio permanece 19 días en Venezuela cuando visita Caracas (muchas veces siendo la ciudad donde permanece la mayor parte del tiempo), haciendo que sea necesario aumentar la oferta habitacional en hoteles de estas categorías.

Se ha observado que la Gran Caracas, por sus características ce ciudad capital y centro financiero del país, es destino natural de hombres de negocios que vienen a Venezuela. Igualmente al no ser considerada como una ciudad turística, Caracas es visitada por ejecutivos y empresarios nacionales con el fin de hacer negocios o actividades con fines corporativos. Para el caso de los turistas nacionales, la estadía promedio en hoteles refleja el comportamiento en general de ellos al visitar la capital.

También es posible observar la preferencia que tiene tanto el turista extranjero como el nacional por la utilización de hoteles. En el caso de los primeros los hace tanto en forma exclusiva o combinada con otros tipos de alojamiento, muchas veces pagadas por sus respectivas empresas. Para el caso de los últimos, una posible razón es que las empresas buscan directamente este tipo de alojamiento para sus ejecutivos y sus convenciones.

Con respecto al gasto del turista, tanto extranjero como nacional, se observa que indiferentemente del tipo de alojamiento, como del destino principal o alterno (siempre que Caracas esté incluido), su nivel de gasto es muy parecido al que tiene todos los demás turistas en otros renglones, y del promedio del mismo.

RECOMENDACIONES:

El Hotel Monte Avila Caracas debe buscar mantener controlados sus costos operativos para evitar que las tarifas de las habitaciones crezcan en tal medida que vayan a sobrepasar los estimados de gastos diarios con que cuentan los turistas o ejecutivos tanto nacionales como extranjeros.

Por las características que tendrá el Hotel Monte Avila Caracas, es necesario que el personal a laborar tenga cierta experiencia en este tipo de hoteles, ya que los requerimientos que tienen los hombres de negocios son muy diferentes a los turistas que van de vacaciones. La calidad de este tipo de servicio puede ser la diferencia en el éxito del hotel estudiado.

Un aspecto que no ha sido tratado es la campaña de promoción del hotel y las relaciones con entes vinculados al turismo. Es un hecho que las corporaciones tienen departamentos que gestionan a sus ejecutivos el alojamiento en hoteles cuando visitan ciudades foráneas. Es importante que la gerencia encargada de las relaciones públicas haga contactos con mayoristas turísticos para lograr que el Hotel Monte Avila Caracas esté incluida en paquetes en donde eventos como Convenciones Corporativas o servicios especiales para hombres de negocios sean los mercados a atacar.

BIBLIOGRAFIA

Corpoturismo. (1998). Dirección de Servicios Turísticos, División de Control, evaluación y registro turísticos.

Fenahoven, (1998) Resultados estadísticos de la encuesta hotelera.

Espiñeira, Sheldon y Asociados. La actividad hotelera en Venezuela, 1999

Corpoturismo. Dirección de promoción de inversiones turísticas, División de evaluación de proyectos.

Veneconomía. Perspectivas Económicas, Políticas y Sociales de Venezuela 1999 – 2004. Tasa de Inflación

Espiñeira, Sheldon y Asociados. (Marzo 1999) Boletín hospedaje y esparcimiento.

ZELAZNY, Gene. "Dígalo con Gráficas", Tercera Edición (2000), Editorial Mc. Graw Hill, Ciudad de México, México. 198pp

Caracas, 11 de Octubre de 2001

Ciudadano
Director de Postgrado de la Universidad Católica Andrés Bello (U.C.A.B.)
Su Despacho.

Quien suscribe, **VINCENZO RUGGIERO (M.B.A)**, profesor de Postgrado de ésta Casa de Estudios, en el área de Ciencias Económicas, me dirijo ante Usted respetuosamente, a los fines de dar cumplimiento en lo establecido en el reglamento interno de la U.C.A.B., motivado al hecho de expresar mi aceptación para asesorar al ciudadano Licenciado **ANGEL EDUARDO ARVELO GUERRERO**, venezolano, mayor de edad, portador de la Cédula de Identidad V.-10.382.782; Administrador de Empresas de profesión, y quien realiza actualmente el postgrado de Economía Empresarial dictado por esta Universidad bajo el expediente N° 62.742; motivado a la realización del trabajo de grado de especialista que a los efectos debe presentar, relacionada con el área de la Economía Empresarial.

Sin otro particular, queda de Usted

Atentamente

Lic. VINCENZO RUGGIERO
C.I.V.-6.059.534