

986

25673

**HOTEL INTERNACIONAL
EN LA CIUDAD DE SALTA**

estudio de prefactibilidad

Setiembre de 1980

H. 29

Salta

SECRETARIO GENERAL

Cnel. (R) Carlos B. PAJARIÑO

GERENTE DE ESTUDIOS Y PROYECTOS

Dr. Jorge NOBILE

COORDINADOR (int) DEL AREA DE ORDENAMIENTO DEL ESPACIO GEOGRAFICO

Escribano Luis MARINELLI

El presente trabajo fue elaborado por el Ing. Rodolfo J. NEMARIC,
con la colaboración de la Lic. Alicia GEMELLI

Los autores dejan constancia del apoyo recibido por parte de la
Dirección Provincial de Turismo, de la Cámara de Turismo de Salta; de la
Casa de Salta (Capital Federal) y del sector hotelero salteño, a quienes
expresan su reconocimiento.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

I N D I C E G E N E R A L

1 - INTRODUCCION	1
2 - ANALISIS DE LA DEMANDA	6
3 - LA OFERTA HOTELERA	23
4 - EVALUACION	30
-- CUADROS	39
- INDICE ANALITICO	50

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

1 - INTRODUCCION

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

1.- INTRODUCCION

1.1.- Objetivos

El presente informe se ha elaborado a pedido de la Provincia de Salta y tiene como finalidad determinar si es viable instalar en su Ciudad capital un hotel internacional.

Esta inquietud surgió por presumirse en el ámbito local que existirían al menos algunas de las condiciones necesarias para generar la iniciativa, circunstancia que se vería alentada por la existencia de grupos interesados en impulsarla.

Se ha interpretado la denominación de hotel internacional con la acepción de un establecimiento comprendido en las categorías superiores de la clasificación, el que, además de ofrecer servicios específicos de alta jerarquía, contaría con equipamientos de uso común que resultan de interés para la Ciudad -

1.2.- Antecedentes de la iniciativa

La Provincia es titular de un predio ubicado en las Lomas de Medeiros, alturas que flanquean a la Ciudad por el este, dominando visuales de gran riqueza panorámica. Dicha fracción le fué donada a fines de 1965, con la condición de erigir un hotel de turismo y un casino.

Ante la posibilidad de contar con dichas tierras en condiciones promocionales, comenzaron a movilizarse los sectores interesados en cons-

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

truir y explotar el hotel, declarando su intención de formar una sociedad anónima de base amplia, dando oportunidad de integrar la misma a todos los sectores, especialmente a los vinculados al turismo.

Hasta el momento de requerirse la realización de este estudio, la cuestión se encontraba en estado embrionario y la concepción del proyecto no estaba totalmente definida. El sentido y alcance de la asistencia solicitada al C.F.I. por la Provincia, indicaban la intención de contar con un dimensionamiento y programa de requisitos, junto con el respectivo análisis de factibilidad, para luego licitar y adjudicar a particulares la concreción del proyecto.

Los resultados del análisis obligaron a cambiar el enfoque descripto, ya que no resultaba adecuado a las conclusiones obtenidas, que se sintetizan en el punto 1.4

1.3.- Contenido del estudio

En función del grado de avance alcanzado en el desarrollo de la iniciativa, el trabajo se ha encarado con el alcance de identificar la idea.* Ello implica realizar una primera prueba de viabilidad, considerando un número de elementos que permitan continuar el análisis de la idea original, descartarla o sugerir variantes sobre la misma.

* Ver definiciones conceptuales en "Notas sobre formulación de proyectos"

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

De los elementos que la bibliografía sugiere tener en cuenta para la etapa de "identificación de la idea" , se ha considerado especialmente el referido a mercado y tamaño. El monto de la inversión, para la alternativa que aparece con un principio de viabilidad, oscilaría entre los 6 a 10 millones de dólares, según el tamaño que se adopte y los valores de los terrenos disponibles.

El estudio propiamente dicho comprende los tres capítulos subsiguientes, donde se analizan la demanda y la oferta y se efectúa una evaluación conceptual del proyecto.

Se eligió un enfoque metodológico que, por la vía más simple, permitiera formular con suficiente fundamentación los elementos de juicio requeridos por la Provincia. Dentro de dicho esquema, la parte que resultó más laboriosa de resolver fue la concerniente a la demanda, ya que, por carecerse de datos, debió reconstruirse y compatibilizarse mediante indicadores indirectos.

La evaluación se ha limitado a algunos aspectos conceptuales, ya que, por el grado de indefinición que existe sobre varios factores determinantes del proyecto, resultaría artificioso pretender avanzar con mayor profundidad sobre el tema.

1.4.- Conclusiones

- . Se cumplen en la Ciudad de Salta algunas condiciones que resultan propicias para instalar un hotel de alto nivel, o al menos para que algún grupo inversor continúe estudiando el tema en ba

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

se a iniciativas concretas

- . El establecimiento contaría con clientela suficiente para justificar un tamaño de 150 a 200 habitaciones.
- . Para posibilitar su funcionamiento económico debería ubicarse en un lugar céntrico asegurándose así la afluencia de pasajeros "no turistas". Una localización periférica, como la originalmente propuesta, comprometería su rendimiento hasta tornarlo no rentable.
- . Sus comodidades encuadrarían en las previstas para las categorías de cuatro (4) o cinco (5) estrellas (Dto. 1818/76).
- . En caso que algún grupo decida continuar el análisis, convendría indagar las posibilidades de integrar al conjunto locales comerciales y actividades complementarias de esparcimiento, como así también algunas instalaciones que puedan resultar de interés para el equipamiento edilicio de la Ciudad.
- . Como contrapartida de lo anterior, la Provincia podría ofrecer algunas facilidades promocionales. La que más puede llegar a interesar es la referida a la venta del terreno en condiciones ventajosas. Es evidente que ello estará sujeto a la disponibilidad efectiva de alguna fracción céntrica adecuada.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

. Es recomendable que quien o quienes decidan continuar estudiando el asunto con vistas a su concreción, sean organizaciones con capacidad empresarial suficiente y conocimientos de explotación y comercialización hoteleros. Al menos deberán contar con el respaldo de una organización de ese tipo.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

2 - ANALISIS DE LA DEMANDA

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

El mismo contiene datos que sirven solamente como elementos de juicio referenciales a los efectos del presente estudio, ya que las citas estadísticas -además de resultar antiguas en este momento- sólo tuvieron como objeto delinear el panorama con un enfoque regional, y carecían de la precisión y consistencia requeridas para su aplicación confiable a casos muy particularizados.

Como parámetro secundario de orientación, se han indagado las estadísticas sobre pasajeros ingresados a la Ciudad de Salta por vía aérea, que surgen de la publicación Aeronavegación Comercial Argentina (INDEC 1960-1978). Asimismo se ha contado con información fragmentaria sobre movimiento turístico y ocupación hotelera en la Ciudad de Tucumán.

Finalmente se realizaron entrevistas con los empresarios que conducen los hoteles de mayor nivel de la Ciudad de Salta, quienes con buena disposición brindaron datos y opiniones respecto al funcionamiento de los mismos y también sobre las perspectivas que tendría un establecimiento como el propuesto. Los datos utilizados para determinar niveles de ocupación, representan el 56% de las comodidades disponibles entre las categorías Especial y "A", o el 44% del total si también se toma en cuenta la Categoría "B" (Cuadro 7).

Tales fuentes proporcionan elementos que permiten estimar la probable demanda del hotel en forma genérica, aunque con un nivel de resolución que resulta aceptable para el objetivo del presente estudio.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

2.2.- Características de la demanda

2.2.1.- Rasgos generales

Un criterio habitual en los análisis de demanda hotelera clasifica a la clientela en dos grandes grupos, denominados genéricamente "turistas" y "no turistas". Esta división obedece a la circunstancia que dichos tipos de demanda presentan comportamientos diferentes entre sí.

Los "no turistas" son quienes acuden por razones familiares, comerciales, asuntos oficiales u otras ocupaciones y su movilización se percibe durante todo el año, en correspondencia con el nivel de actividad que registra la Provincia.

El rasgo característico de estas corrientes es su continuidad, ya que las necesidades de intercambio son más o menos constantes en todos los meses, con alguna merma en el período estival, debido a la recesión productiva que por esa época se observa en los centros urbanos del país. La regular distribución de esta demanda es un factor altamente positivo para los servicios hoteleros y rubros afines, ya que contribuye a amortiguar los efectos de los picos estacionales del turismo.

La otra parte de la demanda, es decir los consignados como "turistas", está formada por los que manifiestan hallarse en condición de tales, y también por los que concurren a reuniones de índole cultural y/o deportiva (Congresos, simposios, torneos, etc.).

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Estas corrientes puramente turísticas presentan un importante grado de concentración estacional, especialmente en los meses de Julio, agosto y setiembre, pero la situación no llega a ser tan crítica como en la costa marítima.

Los restantes agrupados en el rubro "turistas" (Congresos, ferias, etc.*) componen lo que se da en llamar turismo de "eventos", los cuales son susceptibles de programarse en concordancia con las disponibilidades de alojamiento (períodos de baja ocupación), transformándose en herramientas sumamente útiles para amortiguar los efectos negativos de la estacionalidad.

Para la ciudad de Salta, según estimaciones elaboradas a partir de datos del "Programa de desarrollo turístico del noroeste argentino", las estadías generadas en hoteles por "turistas" y "no turistas" eran del 62% y el 38% respectivamente, mientras que para la Ciudad de Tucumán la relación era de un 49% de "turistas" y un 51% de "no turistas".

En cambio, según un documento de trabajo del C.F.I. de la misma época (1970-71), la relación en Tucumán era diferente, ya que la composición era de un 71% de "no turistas" y un 29% de "turistas". En posteriores registraciones de la Provincia de Tucumán, se verificaba un 67% de "no turistas" y un 32% de "turistas".

Estas disparidades se deben al diferente origen y método

* Especialmente en los años impares, cuando se desarrolla la FERINOA

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

de procesamiento de las cifras utilizadas; sin embargo, en función de las informaciones obtenidas entre los hoteleros de Salta, es aceptable que las proporciones de pasajeros de los hoteles se integren con alrededor de un 30% de "turistas" y un 70% de "no turistas".

Esta importante incidencia de la clientela "no turista", cuyas actividades en Salta se desarrollan en sitios ubicados en el centro urbano, señalan una pauta significativa respecto al lugar más conveniente para la localización del hotel. Al respecto adviértase en el Cuadro 10 las diferenciaciones de tarifas para pasajeros argentinos entre tres hoteles de características comparables *, las que podrían explicarse en función de su mayor o menor proximidad con respecto al núcleo central de Buenos Aires, indicando una graduación de preferencias que se refleja en los precios.

Como elemento adicional para caracterizar la demanda, resulta apropiado citar una conclusión del estudio antes mencionado, donde se decía: "la demanda nacional constituirá el mercado fundamental del "N.O.A. En cuanto a la demanda internacional no se espera que a mediano plazo tenga un volumen relevante, si bien en el caso de los países limítrofes "se puede esperar un desarrollo mayor. Cabe indicar que, dadas las características comunes que presentan la demanda nacional y la de los países limítrofes, los servicios turísticos que se proyecten para la primera podrán "ser utilizados perfectamente por la segunda". Es decir que no se preveía

* Libertador - Bauen - Sheraton.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

la perspectiva de un turismo de origen externo de alto nivel de exigencia.

2.2.2.- Permanencia media y estacionalidad

La permanencia media determinada para Salta en el "Programa de desarrollo turístico de noroeste argentino" era de 2,4 días, tanto para los "turistas" como para los "no turistas"

Este valor es de un orden aceptable también en la actualidad, y su grado de exactitud no tiene mayor trascendencia a los efectos del cálculo, dado el sistema de análisis adoptado. Sirve en cambio como indicador útil a los efectos del diseño de las comodidades, ya que para una clientela de baja permanencia y cuya actividad se desarrolla en gran parte fuera del hotel, pueden simplificarse algunos espacios que son imprescindibles bajo otras condiciones.

Respecto a las variaciones estacionales en la ocupación hotelera, se ha obtenido el promedio ponderado de lo\$ declarado por los encargados de los establecimientos de mayor nivel *, resultando los siguientes valores para el conjunto (referido a número de pernoctaciones):

Enero	: 50,3%	Julio	: 76,4%
Febrero	: 51,5%	Agosto	: 70,1%
Marzo	: 43,5%	Setiembre	: 69,6%
Abril	: 50,9%	Octubre	: 68,7% **
Mayo	: 53,2%	Noviembre	: 48,7%
Junio	: 48,4%	Diciembre	: 40,6%

* 6 establecimientos, con un total de 382 habitaciones

** Este valor corresponde a los años cuando funciona la FERINOA; en los restantes baja al 50% como el resto de los establecimientos.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

En el gráfico 1 se han representado tales promedios y también la incidencia de los picos estacionales.

Comparando estos valores con respecto a los registrados para idéntico período en la Ciudad de Tucumán, se observan niveles siempre inferiores para Salta, pero manteniendo un cierto paralelismo, lo cual ratificaría en alguna medida las estimaciones realizadas.

El promedio anual de ocupación registrado en 1979 fué del 56,0%, pudiendo estimarse que se reduce al 54,4% en los años que no se realiza la FERINOA, resultando por tanto una ocupación promedio del 55,2% como valor general.

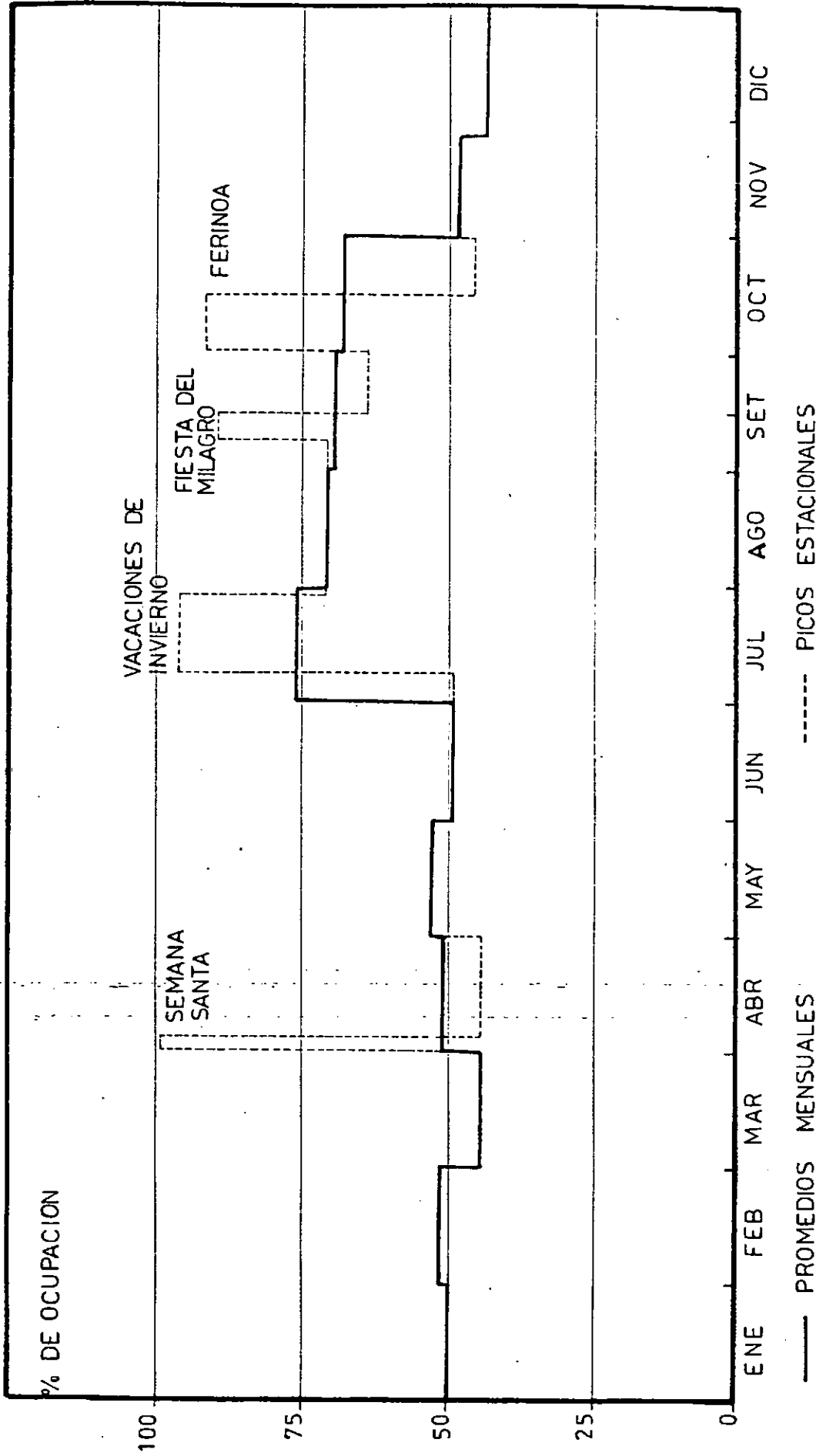
Dicho nivel es bastante satisfactorio como índice de producción hotelera ya que, si se afectan las "pernoctaciones" por un coeficiente de eficiencia de uso, se estaría llegando a un nivel superior al 78% * en términos de habitaciones ocupadas. Este coeficiente sería comparable al de los mejores niveles promedio mundiales, siempre que en Salta el precio pudiera cobrarse "por habitación", independientemente del número de pasajeros que la ocupen. Ello no ocurre actualmente en Salta, razón por la cual se plantean las equivalencias en el Capítulo 4.

Debe señalarse que, según lo indicaba el "Programa de desarrollo turístico del noroeste argentino" y también lo corroboran los

* Esto surge de considerar un promedio de 1,4 pasajeros por habitación ocupada; por lo tanto, la eficiencia de uso promedio es:

$$\frac{1,4 \text{ pax/hab}}{2 \text{ camas/hab}} = 0.70$$

ESTACIONALIDAD DE OCUPACION HOTELERA EN LA CIUDAD DE SALTA
(Hoteles de categorías superiores)



CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

informantes entrevistados, durante la primera mitad de la década del 70 se registraba en Salta una fuerte temporada turística veraniega. Con datos más precisos, un hotelero señalaba que hasta el año 1974 la demanda anual fue creciendo, decayendo abruptamente en 1975, con visos de recuperación en los años últimos, pero sin llegar a un total restablecimiento, lo que atribuía especialmente a la pérdida de la demanda veraniega.

Puede intentarse una interpretación de dicho fenómeno relacionándolo con acontecimientos de pública notoriedad. A principios de 1975 comienza el Operativo Independencia en Tucumán, nudo vial del noroeste, y la proximidad de las acciones bélicas actúa como inhibidor de las corrientes turísticas en toda la región, situación que se prolonga prácticamente durante dos años. En junio del mismo año eclosionan los efectos del desajuste económico*, dando lugar a una retracción generalizada, cuyos angustiosos efectos se hacen sentir de inmediato sobre los gastos prescindibles, como son los turísticos, pero también sobre los movimientos normalmente generados por el conjunto de la actividad del país.

Posteriormente se registra la movilización por el conflicto del Beagle, que también ahoga la temporada veraniega 1978/79 en todas las zonas turísticas de la frontera oeste.

Para la época en que se diluyó la incidencia de tales hechos, el país asistió a un fenómeno desacostumbrado, que aún subsiste, donde por primera vez en mucho tiempo, la paridad del cambio favorece netamente la realización de viajes al exterior. Esto provoca una merma en la clientela de los

* Hecho conocido como "el rodrigazo"

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

sitios de turismo interno, especialmente los de viajes no reiterativos, como pueden ser Salta o los lagos del sur.

Es posible que, en algún plazo no muy remoto, la relación cambiaría vuelva a niveles más próximos a los tradicionalmente vigentes en nuestra estructura económica. En tales condiciones, la demanda se verá obligada a permanecer en mayor proporción dentro del país y, tanto Salta como otros sitios, recuperarán en alguna medida sus posiciones en el mercado de turismo estival.

No hay suficientes elementos para determinar el nivel de ocupación hotelera que se alcanzaría por tales circunstancias en los meses de enero y febrero; por un simple cálculo aritmético, si en ambos meses se alcanzaran a cubrir un 75% de las pernoctaciones posibles en lugar del actual 50%, el promedio anual llegaría al 60% en vez del 55%.

Como última acotación sobre la incidencia de la estacionalidad, puede incorporarse el comentario de un hotelero salteño, quien afirmaba que la ocupación de los hoteles comienza por los ubicados en pleno centro (Plaza 9 de julio) y luego se desborda hacia los más alejados. Esta observación empírica no fue expresamente investigada para este estudio, pero los datos suministrados por los entrevistados parecen confirmar el concepto, ya que los hoteles más alejados del centro muestran una menor ocupación promedio en el año.

Esta circunstancia, que indica una mayor regularidad de funcionamiento para los hoteles más céntricos, incide en su resultado econó-

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

mico y también deberá tenerse en cuenta al analizar la ubicación del hotel propuesto.

2.3.- Cuantificación de la demanda

Según se anticipara en el punto 2.1, no se cuenta con información suficiente para intentar, por vías directas o indirectas, una estimación numérica sobre la posible demanda del hotel.

Los datos que surgen del "Programa de desarrollo turístico del noroeste argentino" son los que figuran en los Cuadros N°1 y N°2.

En la fuente mencionada se especifican las definiciones de cada uno de los grupos que figuran en el Cuadro N° 1, según se comentara en el punto 2.2.1, correspondiendo agregar que allí se distinguían como "turistas fijos" a quienes visitaban una sola Provincia y como "turistas itinerantes" a los que recorrían más de una jurisdicción, modalidades usuales en las corrientes turísticas del N.O.A.

La información del Cuadro N° 1 se expone sólo a título ilustrativo, ya que, si bien aparece como un punto de partida remoto pero ordenado para esbozar el cálculo, está restringida por las limitaciones señaladas en 2.1., que los propios autores advierten al acotar que "....." para los estudios provinciales se sugiere la consulta con cada uno de los trabajos realizados"*, los que no fueron localizados.

* Op.cit. Tomo 2 - pág. 94

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Las dudas que surgen de dicho Cuadro N° 1 se refieren a la desagregación por trimestres de las cifras expuestas, no encontrándose en los comentarios de la fuente original elementos de juicio que permitan la labor de interpretación necesaria para aceptar o descartar definitivamente las mismas.

El Cuadro N° 2, que es un desprendimiento del anterior, obedece también a una simplificación metodológica adoptada en el trabajo original, consistente en suponer que se alojaron en hoteles los "turistas itinerantes", en casas o departamentos los "turistas fijos" y que entre los "no turistas" una cantidad igual a los anteriores se alojó también en casas o departamentos.

Obviamente dicha simplificación habrá resultado expeditiva y útil en su momento, pero introduce un sesgo demasiado importante como para basar en ella elaboraciones subsiguientes.

Por ejemplo, suponiendo que los "turistas itinerantes" de temporada se hubieran repartido para alojarse en forma proporcional entre las plazas hoteleras disponibles en Cafayate y Salta, el alojamiento en hoteles de ésta última sería el expuesto en el Cuadro N° 3, dando una cifra del orden de 358.500 pernoctaciones para el año 1971, lo cual significaría un aprovechamiento del 87% anual para 1.132 camas consideradas aptas.

Es evidente que existe una distorsión en tales cálculos, que nos inhibe de usarlos y torna preferible recurrir a otros criterios de análisis.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

sis, soslayando la determinación del universo total de demandantes.

2.4.- Tendencia de la demanda

Los únicos datos registrados con continuidad y homogeneidad son los que se refieren al número de pasajeros entrados al Aeropuerto de Salta en aviones de líneas aéreas regulares, según se mencionara en 2.1. En el Cuadro N° 4 se expone la serie de los pasajeros ingresados anualmente en el período 1960-1978 y en el Cuadro N° 5 se detallan los arribados entre 1970 y 1978, pero con discriminación mensual.

Tales datos no reflejan la demanda dirigida a hoteles ni permiten realizar inferencias directas sobre el particular, ya que representan tanto a los pasajeros que habitan en otros lugares como a los que residen en Salta y regresan a la misma. Sin embargo, sirven al menos para tener una idea sobre la evolución de uno de los parámetros ligados a la demanda de alojamiento, es decir el transporte de pasajeros, del cual la aviación es el de más rápido crecimiento.

Analizando la evolución histórica en el Cuadro N° 4, se verifica en la década del 60 un estancamiento en la cantidad de pasajeros transportados, situación atribuible al déficit de servicios antes que a la dinámica propia de la demanda. A partir de 1969/70, con la incorporación generalizada de equipos "jet" en los servicios de cabotaje, comienza un sostenido crecimiento, reflejado en una tasa del 15,3% anual entre 1969-1978.

Es admisible atribuir parte de dicho crecimiento a la evolución natural del transporte por avión, pero también debe reconocerse que en di-

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

cha tasa está implícita en algún modo la recuperación de la demanda que durante la década del 60 no se podía satisfacer. Si se realiza el cálculo entre los valores extremos de la serie (1960/61 - 1977/78), la tasa geométrica resulta ser del 6,9% anual.

Con el fin de obtener una referencia sobre la posible tasa de evolución futura del transporte aéreo, se han realizado ajustes según varias funciones por el método mínimos cuadrados, obteniéndose como resultado las proyecciones que figuran en el Cuadro N° 6.

La primera de ellas (1) cubre un período de regresión desde el año 1965 al 1978, es decir desde el punto más bajo de la situación precedente, arrojando una tasa de crecimiento del 13.5%, con una proyección que significaría quintuplicar los valores actuales en 12 años, circunstancia que resulta poco probable. La siguiente (2), generada también mediante una curva exponencial, adopta como índice de crecimiento la tasa observada para todo el período (8,6%), pero aplicada a partir de 1977; de este modo, si bien no se opera con un sentido estrictamente matemático, se parte de un lapso histórico más largo, obviando en cierta medida la influencia coyuntural de un salto tecnológico (avión jet).

Las proyecciones restantes, es decir la lineal (3) y la logarítmica (4) son más apropiadas para describir fenómenos de asentamiento en la tendencia y los resultados de su aplicación se mantienen en órdenes comparables entre sí para la presente década. Traducidos los valores extremos (1980-1990) a sus equivalentes en tasas geométricas representarían un 5.5% anual

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

(lineal) y un 4.9% anual (logarítmica). A estas cabría identificarlas como proyecciones de mínima.

Del conjunto de elaboraciones realizadas es poco probable que se cumpla la primera (1), mientras que parecería aceptable, en cambio, considerar que el tráfico de pasajeros arribados por avión se incrementará en un orden comprendido entre el 5 y el 8.6% anual para la próxima década, aún cuando eventualmente pudiera verificarse un índice de máxima algo mayor.

Sin embargo, dado que el tráfico por vía terrestre se incrementa en general con índices menores al del movimiento por vía aérea, se considera que las tasas obtenidas definen un razonable rango de valores para avo-tar la posible evolución del movimiento de pasajeros hacia dicha ciudad. Tomando como definición el promedio de las mismas, se llegaría a valores del 6.5. al 6.8%, según sea el criterio de cálculo.

Existe un margen de coincidencia entre dichas tasas y las que se determinan en el Capítulo 3 (punto 3.1) como crecimiento histórico de las plazas hoteleras (6.3%).

Si se aceptara que ello refleja en alguna medida el acomodamiento entre la oferta y la demanda, las tasas mencionadas para el número de pasajeros (6.5 al 6.8%), se afianzarían también como indicadores de la tendencia de la demanda de alojamiento hotelero.

Como dato asimilable, puede citarse que las pernoctaciones* en hoteles de la. y 2a. Categoría de la Ciudad de Tucumán, habrían crecido a razón del 7,93% anual entre 1967 y 1979, mientras que las comodidades hoteleras* de las mismas categorías crecieron a razón del 6,3% anual. Esto ha permitido aumentar el rendimiento de los establecimientos, cuyos índices de ocupación crecieron en proporción importante, pero no se tiene información sobre si, paralelamente, se han producido dificultades para satisfacer a la demanda, ya sea por carencias reiteradas de alojamiento o por excesivas alzas de precios.

2.5.- Necesidades de plazas hoteleras

En función de los datos analizados, las proyecciones que pueden formularse sobre el crecimiento deseable o recomendable para la hotelería de Salta, resultan condicionadas en su confiabilidad por la propia fragilidad de los indicadores disponibles.

Si se tiene en cuenta la evolución observada en Tucumán, convendría favorecer un crecimiento de la oferta algo inferior al aumento previsto para la demanda, a efectos de mejorar el rendimiento del conjunto de establecimientos y posibilitar así el normal funcionamiento de los de mayor categoría, que requieren un alto grado de ocupación.

Esta posición atendería también la aspiración de los empresarios del ramo, en el sentido de recuperar anteriores niveles de funcionamiento. Sin embargo, debe evitarse un estancamiento en la evolución de la oferta,

* Según elaboraciones realizadas a partir de estadísticas originadas en la Dirección Provincial de Turismo de Tucumán.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

ya que ello traerá aparejado incomodidades y aumentos de tarifas que perturbarán la afluencia de pasajeros, especialmente turistas.

En función de los valores comentados en los puntos precedentes de este capítulo, se considera que las plazas hoteleras de las categorías superiores deberán crecer en el próximo quinquenio a una tasa del 5 al 5.5% anual, es decir con un promedio simple de 100 a 120 camas por año

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

3 - LA OFERTA HOTELERA

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

3.- LA OFERTA HOTELERA

La descripción de la oferta hotelera se sintetizará en función del número de plazas disponibles, el nivel de confort de las mismas y las tarifas cobradas por los servicios, es decir los aspectos que normalmente percibe el pasajero alojado.

Los rubros inherentes al funcionamiento económico de los mismos, en cambio, no serán tratados en profundidad, ya que excederían el nivel que se ha fijado para el presente informe. Solamente se darán al respecto algunos rangos comparativos en el Capítulo 4.

3.1.- Comodidades disponibles

En el Cuadro N° 7 se exponen los datos sobre la situación de la hotelería en la Ciudad de Salta, que se han discriminado a nivel de cada establecimiento.

Se han tomado solamente en cuenta aquellos hoteles que, a juicio de los funcionarios del sector turismo, reúnen los requisitos de confort y servicio habitualmente exigidos por los turistas. Este criterio expeditivo de depuración resulta coherente con la finalidad del análisis, dado que el hotel cuya viabilidad se estudia estará dirigido a una clientela potencial que actualmente se sirve de los establecimientos comprendidos en dichos rangos.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Un resumen de los valores del Cuadro N° 7 es el siguiente:

Categoría	Número de Establecim.	Número de Habitaciones	Número de Plazas	Plazas Promedio
Especial	3	233	515	172
"A"	7	371	796	114
"B"	6	262	533	89
TOTAL:	16	866	1.844	115

Se verifica que el tamaño promedio de los establecimientos es mayor para la categoría superior y decrece a medida que baja la calificación. Esto es coherente con la mayor variedad de los servicios que se prestan, los cuales se van tornando viables a medida que aumenta el tamaño del establecimiento.

Como referencia para apreciar la evolución histórica de la oferta de comodidades hoteleras aptas para turistas en la Ciudad de Salta, en el trabajo ya citado* se computan 1.132 plazas en esas condiciones (dato del año 1971).

Es decir que se habría producido un aumento del 62,9% en 8 años, con una tasa del 6,3% anual (geométrica).

Si bien ninguna de las referencias del cálculo es suficientemente

* Programa de desarrollo turístico del noroeste argentino - Secretaría de Turismo - Facultad de Arquitectura y Urbanismo (U.B.A) - Direcciones Provinciales de Turismo - Año 1972

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

confiable como para garantizar la validez absoluta de dicha tasa, es perceptible que se ha registrado un crecimiento de la oferta bastante dinámico en dicho lapso. Esto ha ocurrido acompañando la mayor movilidad de viajeros, facilitada en parte al completarse la pavimentación de las rutas, pero esencialmente por el aumento de los viajes aéreos registrado en esta década.

Como referencia adicional sobre la evolución cualitativa puede recurrirse al Cuadro 8, donde se advierte que el crecimiento se ha registrado a través de establecimientos del mayor tamaño, seguramente con perfeccionamientos en el nivel de confort, mejorando sustancialmente la composición de la oferta.

3.2.- Nivel de confort

Para resumir un panorama sobre la variedad de los servicios que los establecimientos brindan al pasajero se ha preparado el Cuadro 9. El mismo, si bien por su carácter sinóptico no pretende reflejar la calidad efectiva de tales prestaciones, permite apreciar la orientación del equipamiento disponible en su conjunto.

Respecto a los servicios individuales, todos los hoteles ofrecen habitaciones con baño privado, incluso suites, y todos ellos proveen calefacción, agua caliente y extensiones de teléfono interno. La mayoría también cuenta con aire acondicionado y música funcional o radio (85%), pero sólo en el 15% de los casos existe la posibilidad de optar por aparatos de televisión; según las referencias disponibles, un solo establecimiento

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

cuenta con heladeras en las habitaciones.

En cuanto a los servicios de uso compartido, todos poseen salas de estar, bar y/o confitería, cajas de seguridad, lavandería y líneas telefónicas de la red general. El 73% tiene facilidades para el estacionamiento de vehículos, ya sea en cocheras o playas descubiertas. Sólo el 40% mantiene el servicio de restaurant y una proporción igual dispone de piscina para la época estival; el 33% destina algún espacio a jardines o parques.

En el 28% de los establecimientos se encuentran salones para realizar reuniones o convenciones. Sólo el 15% de los hoteles cuenta con salón para banquetes y también el 14% tiene peluquería; en uno solo funciona una boite. Ninguno prevé en cambio guardería para niños y tampoco se anuncian servicios tales como: sauna, télex internacional u otras singularidades propias de las técnicas de equipamiento hotelero de avanzada.

De los comentarios anteriores se desprende que, tanto en lo que hace a los servicios en habitaciones como a los de uso compartido, el grupo de hoteles analizado atiende las necesidades de confort habitualmente requeridas por los pasajeros nacionales, pero no es frecuente la cobertura de elementos más sofisticados del servicio. Obviamente esta conclusión debe entenderse en el contexto de un amplio rango de variación, en el que influyen la antigüedad del edificio, las dimensiones de las habitaciones, la calidad ornamental, la capacidad gerencial, etc., y que pueden determinar diferencias no reflejadas en este análisis.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Sin perjuicio de lo anterior, ninguno de los establecimientos llega al nivel de instalaciones y/o servicios de "gran hotel" y el que presenta un mayor grado de cobertura es justamente un motel, condición ésta que limita su categorización, ya que el tope para este tipo de establecimiento sería 3 estrellas (Dto.1818/76).

3.3.- Tarifas

En la última columna del Cuadro 7 se exponen las tarifas cobradas durante el mes de setiembre de 1979 por habitaciones dobles. Para cada categoría se ha calculado el promedio ponderado de la tarifa, en función del número de habitaciones.

Según se advierte, dentro de las categorías A y B las tarifas son bastante homogéneas y los promedios resultan suficientemente representativos del valor del conjunto. Estos eran de \$ 45.830 para la categoría A y \$ 35.000 para la B.

Para los establecimientos de categoría Especial, en cambio, existía una mayor dispersión en los precios. Dado que éstos son los que más se aproximarían a la categoría del hotel cuya viabilidad se analiza, se ha considerado oportuno cotejar sus tarifas con las que cobran establecimientos de reconocida frecuentación por el turismo internacional, aún cuando no todos ellos encuadren estrictamente en las especificaciones de la categoría 5 estrellas. Estas tarifas figuran en el Cuadro 10.

Si se comparan con las del Cuadro 7 , se verifica que existen

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

puntos de gran aproximación entre las tarifas cobradas por hoteles de Salta y algunos de los de la Capital Federal y también por el de Cataratas del Iguazú. Es indudable que las comodidades, o al menos la imagen comercial, de los hoteles que se mencionan en el Cuadro 10 son superiores a los de los establecimientos que en Salta presentan tarifas equivalentes.

Esto indicaría que la hotelería de Salta cuenta con un segmento de demanda dispuesto a pagar tarifas del orden de magnitud de las que cobran los hoteles de categoría internacional. Obviamente, en caso de brindarse efectivamente tales comodidades, podría captarse una gran proporción de dicha clientela.

Como verificación de la representatividad de las tarifas tomadas como referencia (setiembre de 1979), se ha planteado un análisis retrospectivo con los datos disponibles, que parten desde el mes de abril de 1977. En el Cuadro 11 se han dispuesto los datos correspondientes a las diferentes categorías, expresados en pesos corrientes y también en valores constantes del mes de setiembre de 1979, utilizando a tal efecto el Índice de Precios Mayoristas-Nivel General.

Se advierte, en términos de pesos constantes, que los precios han seguido una tendencia creciente desde abril de 1977 hasta julio de 1978, cuando alcanzaron el máximo del período analizado. Luego descendieron en pequeña medida, estabilizándose a partir de octubre de 1978. Para el período octubre 1978-enero 1980, los promedios de las distintas categorías, expresados en pesos de setiembre de 1979, fueron los siguientes:

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Categoría Especial		\$ 71.750
"	A	\$ 45.588
"	B	\$ 35.701

Estos valores coinciden sensiblemente con los consignados en el Cuadro 7 y ratificarían su validez como indicadores.

Cabe acotar finalmente que, para habitaciones dobles ocupadas por una sola persona, se cobra entre un 70 al 75% del precio consignado para dos personas.

3.4.- Comodidades en construcción

Según la información recogida en la Dirección Provincial de Turismo, en dicha repartición no se tenía conocimiento respecto de construcciones hoteleras en ejecución en la Ciudad de Salta, ni tampoco sobre iniciativas firmes en tal sentido.

En las entrevistas con hoteleros solamente surgió que se realizaban refacciones importantes en un establecimiento, pero no afectaban sustancialmente la oferta cuantitativa.

Es decir que, tanto por lo escuchado en el ámbito oficial como entre los empresarios del ramo, no surgía información como para suponer que esté en vías de concreción inminente algún aumento de la capacidad hotelera instalada en los niveles de categoría superior.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

4 - EVALUACION

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

4.- EVALUACION

En los capítulos 2 y 3 se han dilucidado algunos de los interrogantes planteados al comenzar el análisis. En este se recopilan los aspectos sus tanciales, tratando de cohesionarlos para llegar a una forma expeditiva de evaluación.

En cambio, no se llega a realizar una evaluación económico-financiera convencional, ya que restan por resolver una serie de aspectos que son propios de etapas más avanzadas en el desarrollo del proyecto, según se ex plica más adelante.

4.1.-Condiciones de mercado

La demanda de alojamiento hotelero en Salta está integrada por un alto porcentaje de "no turistas", que permiten un funcionamiento aceptable de los establecimientos existentes, ya que se distribuyen con regularidad a lo largo del año.

Desde el punto de vista de la evolución previsible de la demanda, es viable suponer un crecimiento moderado, resultando aconsejable propiciar un aumento de aproximadamente 100 a 120 plazas anuales, es decir 50 a 60 ha bitaciones.

Existe un segmento de demanda dispuesto a pagar tarifas del orden de magnitud de las que cobran los hoteles internacionales, que ya está abonando valores próximos a las mismas por servicios no totalmente equivalentes.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

En síntesis, desde el punto de vista de las tendencias del mercado, existiría margen para instalar en la Ciudad de Salta un hotel de alto nivel, siendo muy determinante su localización céntrica.

4.2.- Caracterización del establecimiento.

4.2.1.- Tamaño

El tamaño del establecimiento estará condicionado por una serie de factores, algunos de ellos inherentes al proyecto en sí mismo y otros que no podrán ser totalmente controlados por sus promotores.

Entre los primeros se cuentan las disponibilidades de capital, la capacidad de gestión empresarial y las eficiencias operativas intrínsecas, derivadas de las propias economías de escala. Respecto a los segundos surgen como más destacados las condiciones del mercado y las posibilidades de financiamiento; estas últimas no intervendrán en el análisis.

Para definir lo relativo a las economías de escala, sirven como elementos de referencia y con el solo carácter de "valores de catálogo", los datos sobre resultados de explotación de hoteles que figuran en el Cuadro 12.

Tales cifras corresponden a una serie de hoteles dispersos en todo el mundo, y su elaboración fue realizada por la firma citada como fuente, que actúa en la administración y auditoría de tales tipos de establecimientos.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Reteniendo solamente los promedios* de resultados operativos y resultados brutos, tendríamos los siguientes valores (dólares anuales por habitación):

Tamaño	Resultados Operativos	Resultados Brutos
Menos de 150 habitac.	3.645	870
150 a 299 "	4.540	1.369
300 a 600 "	4.916	1.715
más de 600 "	4.993	1.672

De acuerdo a los resultados brutos, el tamaño óptimo estaría ubicado entre las 500 y 600 habitaciones, pero desde 200 habitaciones en más ya se ingresa en el rango de los márgenes aceptables; igual criterio regiría desde el punto de vista de los resultados operativos, los cuales se tornan prácticamente constantes desde las 350 habitaciones en adelante.

Estos indicadores deben tomarse exclusivamente en su justa acepción y en el contexto de su planteo teórico, reflejando solamente "óptimos relativos" referidos al tamaño como variable aislada, lo cual no indica que deban ser tomados como parámetros rígidos para optimizar el tamaño de este proyecto en particular.

Desde el punto de vista de las condiciones del mercado se indicaba la posibilidad de construir 50 a 60 habitaciones por año. Suponien-

* Obtenidos aplicando un 6.5% por inflación sobre los valores de 1976

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

do un plazo de tres años para concretar totalmente la iniciativa, un hotel que tuviera entre 150 y 180 habitaciones debería contar con clientela suficiente para la época de su inauguración y se acercaría a las condiciones de escala señaladas.

4.2.2.- Localización

Desde el punto de vista de la clientela a captar y, por ende, de sus previsibles resultados económicos, un hotel de las características estudiadas debería ubicarse muy próximo al centro urbano de la ciudad.

4.2.3.- Categoría

La definición exacta del programa de requisitos del hotel escapa a las posibilidades que permite el alcance del presente estudio. Si bien resulta aceptable que el mismo deberá corresponder a las categorías de (4) cuatro o (5) cinco estrellas que prevé la reglamentación respectiva (Decreto 1818/76), en el estado que se encuentra la iniciativa es aún difusa la posibilidad de aconsejar cual de ellas resultará más conveniente.

Esto se debe, por un lado, a que los elementos de juicio analizados no alcanzan a ser tan precisos como para dirimir la cuestión. Pero la mayor incertidumbre surge de la falta de una iniciativa concreta, que permita circunscribir la constelación de factores que enmarcan a cualquier proyecto de inversión importante.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

En este momento del proceso de análisis de pre-inversión *, no es perentorio decidir las dimensiones de las habitaciones o la incorporación o no de un salón de convenciones, sino identificar al potencial "dueño del proyecto", conocer su capacidad de organización para explotar el hotel y especialmente para comercializarlo, determinar la posibilidad de integrar negocios periféricos como locales o galerías comerciales, o complementos conexos como casino, boite, etc. Se considera que quien plante el "anteproyecto preliminar" o el "anteproyecto definitivo", contará con elementos suficientes para opinar con mayor contundencia al respecto.

Algunos de los hoteleros entrevistados con motivo de este trabajo, se manifestaban partidarios de contar en Salta con un establecimiento de primer nivel, ya que ello prestigiaría la imagen de la ciudad.

Al respecto se inclinaban por un hotel de buena categoría, que nucleara los servicios de mayor relieve, pero sin llegar a la escala de los internacionales, a los que ubicaban entre las 300 a 500 habitaciones, considerando que los costos fijos y de personal resultarían una carga demasiado onerosa en las condiciones del mercado local.

Como indicador concreto a tener en cuenta al formular el programa arquitectónico, corresponde señalar que la demanda actual tiene una estadía relativamente corta (2 a 3 días) , lo cual presume una baja permanencia dentro del hotel. Asimismo, una importante proporción de los pasajeros

* En el sentido que definen las "Notas sobre Formulación de Proyectos" - ILPES -

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

se moviliza en automóvil, debiéndose prever por tanto una cantidad de coche ras superior a las mínimas exigidas por la reglamentación para las categorías de 4 o 5 estrellas.

4.3.- Pautas sobre perspectivas económicas

Según se expuso en el capítulo 2, el porcentaje de ocupación promedio es del 55,2% en términos de pernoctaciones, oscilando entre un 66% para los ubicados en pleno centro y un 46% para los localizados en la perife ria de la ciudad.

Suponiendo un promedio de 1,4 pasajeros por habitación, dicho índi ce significaría un 78,9% en términos de habitaciones ocupadas (Cap.2). Sin embargo dado que las condiciones del mercado de la Ciudad de Salta no permiten cobrar la habitación completa cuando la ocupa una sola persona, sino solamente el 70% del precio total, la equivalencia sería la que se plantea a continuación.

Suponiendo, como es usual, una capacidad standard de dos (2) perso nas por habitación, para hoteles con clientela predominantemente "no turis- ta" el promedio de pasajeros por habitación será de 1,4. Esto implica un 60% de las habitaciones ocupadas por una (1) persona y un 40% por dos (2) perso nas; es decir:

$$0.6 \times 1 + 0.4 \times 2 = 1.4 \text{ pax/hab.}$$

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Esto implicaría que el precio promedio recibido por cada habitación ocupada, sería:

$$P_p = (0.6 \times P_s + 0.4 P_d) \times (1 - D) *$$

$$P_p = (0.6 \times 0.7 \times P_d + 0.4 P_d) \times (1 - 0.03) = P_p = 0.80 P_d$$

Por tanto, en términos comerciales, el mencionado 78,9% de ocupación de habitación estaría representado el equivalente a

$$78.9\% \times 0.8 = 63.1\% \text{ de habitaciones ocupadas}$$

Este valor promedio estaría en el límite o algo más abajo de lo usualmente aceptado para el funcionamiento de un hotel internacional. Sin embargo, si se considera que los hoteles céntricos presentan un 20% más de ocupación que el promedio, se llegaría a un equivalente del 75.7% de habitaciones ocupadas en caso de construirlo en pleno centro, índice altamente satisfactorio; en cambio, de elegirse una localización periférica, el grado de ocupación de habitaciones rondaría el 52.5%, tornándolo no rentable.

* Nomenclatura

P_p = Precio promedio percibido

P_s = Precio de habitación "single", equivalente al 70% del precio nominal de la habitación doble.

P_d = Precio de la habitación doble

D = Descuentos al precio por comisiones o bonificaciones, aproximadamente equivalentes al 3% en el conjunto, dado la escasa participación de agencias.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

4.4.- Capacidad empresaria

En el punto 4.2.3. se aludió a que, para avanzar en el desarrollo de esta iniciativa, resulta necesario identificar al potencial "dueño del proyecto", mencionándose algunos de los caracteres genéricos que serán ineludiblemente inherentes al mismo y que no pueden suplantarse mediante hipótesis.

La capacidad empresaria, el conocimiento del tema y el respaldo de una afiatada organización específicamente hotelera, resultarán imprescindibles para llevar a buen término el proyecto. Una gran parte de las características del hotel, aún algunas aparentemente elementales, sólo se podrán perfilar a partir de un grupo determinado, aprovechando sus ventajas y conociendo sus propias limitaciones.

Estos factores siempre han tenido relevancia en cualquier tipo de emprendimiento, y adquieren especial vigencia a la luz de recientes experiencias registradas en el país, especialmente en Buenos Aires. A impulsos de la euforia suscitada por el turismo extranjero cuando el peso estuvo exageradamente subvaluado (1974/76) y también, ante la inminencia del campeonato mundial de fútbol (1978), surgieron una serie de iniciativas hoteleras, basadas muchas en la posesión de terrenos, disponibilidad circunstancial de capitales, capacidad de edificación, u otros recursos necesarios pero insuficientes para llevar adelante los proyectos.

Estabilizado el mercado, varios de dichos establecimientos no llegaron a terminarse o inaugurarse y otros pasaron a usos distintos, todos con fuertes quebrantos, circunstancia atribuible en gran parte al hecho de no ha-

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

berse contemplado con la debida atención todos los factores involucrados.

En tal sentido, esta parte de la evaluación no se expide sobre las condiciones de quienes hasta ahora hayan impulsado la construcción de un hotel internacional en la Ciudad de Salta, sino que alerta sobre la necesidad de contemplar la capacidad de gestión pre y post constructiva, con la misma profundidad que la disponibilidad de bienes, capitales y financiamiento.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

CUADROS

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N° 1- Pasajeros arribados por trimestre a la Provincia de Salta
- Año 1971 -

MOTIVACION	TRIMESTRES				TOTAL
	I	II	III	IV	
<u>TURISTAS</u> **	<u>32.100</u>	<u>21.600</u>	<u>16.100</u>	<u>15.630</u>	<u>115.430</u>
ITINERANTES **	26.300	19.800	13.300	13.850	103.250
FIJOS **	5.800	1.800	2.800	1.780	12.180
<u>NO TURISTAS</u>	<u>21.565</u>	<u>18.759</u>	<u>9.846</u>	<u>19.160</u>	<u>69.330</u>
T O T A L	53.665	40.359	35.946	34.790	184.760*

FUENTE: Programa de desarrollo turístico del Noroeste Argentino

Cuadro N° 2 - Formas de alojamiento de los pasajeros arribados a la Provincia de Salta - Año 1971 -

MOTIVACION	Forma de alojamiento		T O T A L
	H. O T E L E S	CASAS O DEPTOS.	
TURISTAS	103.250	12.180	115.430
NO TURISTAS	57.150	12.180	69.330
T O T A L	160.400	24.360	184.760*

FUENTE: Programa de desarrollo turístico del Noroeste Argentino

NOTAS: * Si bien la fuente citada señala una total de 185.760 pasajeros, al analizar cifras parciales se llega a 184.760, cifra que se adoptó para conciliar los cuadros.

** Con el mismo fin fueron redondeadas las cifras contenidas en estas filas.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

CUADRO N° 3 - Pasajeros dirigidos a hoteles de la Ciudad de Salta - Año 1971

MOTIVACION	TRIMESTRES				TOTAL
	I	II	III	IV	
TUR. ITINERANTES	23.400	17.600	38.500	12.700	92.200
NO TURISTAS	17.776	15.463	8.116	15.794	57.150
T O T A L	41.176	33.063	46.616	28.494	149.350

FUENTE: Elaboración propia con datos de los Cuadros N° 1 y N° 2

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N° 4 - Pasajeros entrados anualmente en aviones de líneas aéreas regulares a la Ciudad de Salta

AÑO	Cabotaje interno	Países Limítrofes			TOTAL ENTRADOS
		BOLIVIA	CHILE	PARAGUAY	
1960	19.040	1.448	-	-	20.488
61	18.200	2.009	-	-	20.209
62	15.262	1.164	-	-	16.426
63	12.096	678	-	-	12.774
64	19.946	620	-	-	20.566
1965	14.801	459	-	-	15.260
66	13.364	557	-	-	13.921
67	19.287	715	146	-	20.148
68	17.483	971	1.066	-	19.520
69	16.436	649	1.884	-	18.969
1970	18.522	1.027	1.835	-	21.384
71	25.646	1.137	1.675	577	29.035
72	30.362	1.774	1.065	224	33.425
73	31.606	1.476	-	852	33.934
74	43.877	2.086	-	-	45.963
1975	50.939	3.621	-	-	54.560
76	51.686	4.151	-	-	55.837
77	58.303	3.959	-	-	62.262
78	60.903	3.489	-	-	64.392

FUENTE: Elaboración propia a partir de boletines Aeronavegación Comercial Argentina - INDEC

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N° 5 - Pasajeros entrados mensualmente a la Ciudad de Salta por avión *

MESES	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Enero	1.962	2.187	2.421	2.957	3.359	5.207	5.375	5.492	5.312
Febrero	1.775	2.316	2.577	3.130	3.687	5.024	5.829	5.461	4.976
Marzo	1.297	2.103	2.494	3.036	3.416	5.188	4.931	4.928	4.950
Abril	1.132	2.098	2.327	2.833	3.197	4.299	3.874	4.450	4.596
Mayo	1.521	1.945	2.152	1.936	3.190	4.615	3.397	4.337	4.532
Junio	1.516	2.238	2.373	2.419	3.311	4.245	3.126	4.145	3.791
Julio	2.125	2.867	3.383	2.792	3.757	3.464	4.828	5.368	5.474
Agosto	1.888	2.588	2.904	2.781	4.065	3.851	4.435	5.456	6.538
Setiembre	1.929	2.675	3.352	2.644	4.348	4.046	4.759	5.609	5.865
Octubre	1.963	2.717	3.199	2.749	4.488	4.031	4.662	5.890	5.927
Noviembre	1.973	2.510	2.829	2.881	4.574	4.910	4.647	4.724	5.301
Diciembre	2.303	2.791	3.414	3.776	4.571	5.680	5.974	6.402	7.130
TOTALES	21.384	29.035	33.425	33.934	45.963	54.560	55.837	62.262	64.392

FUENTE: Aeronavegación Comercial Argentina - INDEC y elaboración propia

* Pasajeros transportados por líneas aéreas de cabotaje interno y desde países limítrofes

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N° 6 - PROYECCIONES SOBRE EVOLUCION DEL NUMERO DE PASAJEROS
TRANSPORTADOS POR AVION A SALTA

AÑO	Exponencial	Exponencial	Lineal	Logarítmica
	1	2	3	4
1980	89.561	79.505	77.604	76.382
81	101.629	86.377	83.085	81.381
82	115.323	93.843	88.566	86.318
83	130.862	101.954	94.047	91.195
84	148.495	110.765	99.529	96.014
1985	168.504	120.339	105.010	100.776
1990	317.028	182.144	132.415	123.776

Fuente: Elaborado a partir de datos del Cuadro N° 4

NOTA: Los parámetros de los ajustes realizados son los siguientes:

REF.	PERIODO REGRESION	r	EXPRESION DE AJUSTE
1	1965-78	0.98074	$P = 3,633622x(1,134743)^{(T-1900)}$
2	1960-78	0.88228	$P = 62.000x(1,08643)^{(T-1977)}$
3	1969-78	0.988033	$P = -360.891 + 5.481,2 (T-1900)$
4	1969-78	0.98788	$P = -1.686.859 + 402.380,2x \ln (T-1900)$
-	1969-78	0.97919	$P = 1,088042 x (1,153231)^{(T-1900)}$

T: año calendario

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N° 7 - HOTELES DE LA CIUDAD DE SALTA APTOS PARA TURISTAS *

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	N° DE HABITACIONES			N° DE BAÑOS	NUMERO DE CAMAS	TARIFAS POR HAB. DOBLES (Set. 79)
	C.B.P.	S.B.P.	TOTAL			
CATEGORIA ESPECIAL						
Salta	32	54	86	59	149	54.720
Provincial	71	-	71	71	146	83.250 (.)
Mötel Huaico II	71	5	76	80	220	70.000
SUB-TOTAL	174	59	233	210	515	68.450 (.)
CATEGORIA "A"						
California	50	14	64	56	124	46.000
Continental	30	-	30	30	100	43.570
Victoria Plaza *	75	-	75	75	150	46.000
Crillón	60	2	62	67	130	45.720
Crystal	70	-	70	70	152	46.800
Flamingo	36	4	40	40	80	46.000
Presidencial *	24	6	30	30	60	45.400
SUB-TOTAL	345	26	371	368	796	45.830 (.)
CATEGORIA "B"						
Colonial	34	7	41	45	80	36.200
Misoroj	55	-	55	58	115	36.000
Petit	16	-	16	17	40	30.000
Plaza	52	4	56	52	100	36.200
Premier	67	-	67	67	144	36.000
Regidor	27	-	27	27	54	30.000
SUB-TOTAL	251	11	262	266	533	35.000 (.)
TOTALES	770	96	866	844	1.844	49.020 (.)

FUENTE: Dirección Provincial de Turismo: Datos s/capacidad hotelera.
Casa de Salta (Cap.Fed.): Datos s/tarifas, que incluyen Laudo e I.V.A.

* Datos obtenidos de fuente directa o publicaciones de edición privada

(.) Tarifa promedio ponderada

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N° 8 - COMPOSICION DE LA OFERTA HOTELERA APTA PARA TURISTAS
EN LA CIUDAD DE SALTA, SEGUN TAMAÑO

Tamaño del Establecimiento (Plazas)	Año 1971			Año 1979		
	N° de Es- tablec.	N° de Plazas	Plazas Promedio	N° de Es- tablec.	N° de Plazas	Plazas Promedio
Hasta 50	1	30	30	1	40	40
51 - 90	3	196	65	4	274	68
91 - 130	2	192	96	5	569	114
más de 130	5	714	143	6	961	160
TOTAL	11	1.132	103	16	1844	115

Fuente: Año 1971 - Programa de desarrollo turístico del NOA

Año 1979 - Cuadro 7

Cuadro Nº 9 - CARACTERISTICAS DE LOS SERVICIOS EN ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS DE LA CIUDAD DE SALTA

Nombre del Establecimiento	En Habitación						De Uso Compartido															
	Calefacción	Aire Acondicionado	Baño Privado	Agua Caliente	Teléfono Interno	Música Funcional o radio	Televisión	Sala de estar	Bar y/o Confitería	Restaurant	Salones para banquetes	Salón de Convenciones	Botte	Cajas de seguridad	Teléfono Externo	Nursery	Lavadero	Jardines	Pileta de natación	Estacionamiento	Peluquería	
Salta Provincial	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Huaco	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
California	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Continental	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Victoria Plaza	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Crystal	s/d	s/d	X	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Crillón	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Flamingo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Presidencial	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Miseroj	s/d	X	X	s/d	X	s/d	s/d	s/d	X	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Petit	s/d	s/d	X	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Premier	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Plaza	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Colonial	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Porcentajes de Prestación	100	85	100	100	100	83	15	100	100	40	14	28	6	100	100	0	100	33	40	73	15	

Fuente: Información de la Casa de Salta y Cuñas Hoteleras de Edición Privada

Código: X existe el servicio - no existe el servicio s/d sin datos

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N° 10 - PRECIOS DE HOTELES DE CATEGORIA INTERNACIONAL
(Habitaciones dobles)

Nombre del Establecimiento	Ubicación	Componentes del Precio			Precio al público	Observaciones
		Tarifa base	Laudo	I.V.A.		
Libertador	Buenos Aires	72.900	17.496	11.664	102.060	(1)
Bauen	"	56.862	13.647	9.098	79.607	(1)
Sheraton	"	(56.862)	13.647	9.098	79.607	(1)
Elevage	"	(72.900)	17.496	11.664	102.060	(1) (2)
Plaza	"	(72.900)	17.496	11.664	102.060	(1) (3)
Claridge	"	(102.060)	24.494	16.330	142.884	(1) (3)
Iguazú	Cataratas de Iguazú	94.770	22.745	15.163	132.678	(1)
	"	85.000	20.400	13.600	119.000	
	"	(84.564)	10.994	13.530	109.088	(1) (3)
	"	64.152	8.340	10.264	82.756	(1) (3)

Fuente: Relevamiento directo al 20 de setiembre de 1979

- (1) Tarifas cotizadas en dólares, convertidas a razón de 1.458 \$/dólar.
- (2) Tarifa para pasajeros extranjeros.
- (3) Tarifas según ubicación y/o visuales de las habitaciones.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N° 11 - EVOLUCION DE LAS TARIFAS EN HOTELES DE LA CIUDAD DE SALTA

(Tarifas por habitación doble con baño privado - Incluyendo Laudo e I V A)

FECHA	CATEGORIA ESPECIAL		CATEGORIA "A"		CATEGORIA "B"	
	PESOS CORRIENTES	PESOS SET. 79	PESOS CORRIENTES	PESOS SET. 79	PESOS CORRIENTES	PESOS SET. 79
1977						
abr	4.830	46.354	4.070	39.060	3.243	31.123
may	4.830	43.604	4.070	36.743	3.243	29.277
jun	6.286	53.217	4.070	34.456	4.221	35.735
jul	6.286	50.345	5.070	40.606	4.221	33.806
ago	6.286	44.722	5.070	36.071	4.221	30.030
set	8.791	58.298	7.100	47.084	5.910	39.193
oct	8.791	51.350	7.100	41.473	5.910	31.993
nov	9.671	52.352	7.900	42.765	6.499	35.181
dic	10.640	55.282	8.700	45.203	7.236	37.596
1978						
ene	12.874	60.675	9.570	45.100	7.960	37.515
feb	12.874	57.630	10.530	47.137	8.750	39.169
mar	14.806	60.767	12.100	49.661	10.069	41.325
abr	14.806	55.710	12.100	45.528	10.069	37.887
may	17.773	61.362	12.100	41.776	10.069	34.764
jun	21.700	71.494	14.500	47.772	13.500	44.478
jul	27.200	85.416	16.000	50.245	13.500	42.394
ago	27.200	78.625	17.300	50.007	14.400	41.625
set	30.600	82.918	20.000	54.195	16.000	43.356
oct	30.600	75.425	22.000	54.227	16.000	39.438
nov	30.600	69.507	22.000	49.972	17.000	38.615
dic	32.600	69.617	22.000	46.981	17.000	36.303
1979						
ene	38.000	73.747	22.000	42.696	17.000	32.992
feb	39.900	71.726	26.400	47.458	21.200	38.110
mar	43.700	72.699	26.400	43.919	21.200	35.268
abr	45.600	71.262	26.400	41.257	25.500	39.850
may	49.400	70.817	31.960	45.816	25.500	36.555
jun	49.400	64.097	31.960	41.468	25.500	33.086
jul	63.000	76.026	38.350	46.280	30.600	36.927
ago	63.000	66.309	38.350	40.364	30.600	32.207
set	73.500	73.500	46.022	46.022	36.000	36.000
oct	73.500	72.733	46.022	46.542	36.000	35.624
nov	78.400	75.023	46.022	44.040	36.000	34.439
dic	78.400	73.156	46.022	42.943	36.000	33.592
1980						
ene	80.850	72.369	55.226	49.432	36.000	32.215

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos suministrados por la Dirección Provincial de Turismo; valores deflacionados por el Índice de Precios Mayoristas - Nivel General (INDEC)

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N° 12 - COMPARACION DE VENTAS Y UTILIDADES POR HABITACION EN HOTELES INTERNACIONALES
(EN DOLARES DE EE.UU.)

TAMAÑO	VENTAS TOTALES		RESULTADOS OPERATIVOS		RESULTADOS BRUTOS	
	1976	1977	1976	1977	1976	1977
Menos de 150 hab.	16.637	15.250	3.360	3.712	617	1.084
150 a 299 "	15.703	18.986	3.960	4.862	1.291	1.364
300 a 600 "	17.465	17.792	4.313	5.239	1.318	2.027
más de 600 "	16.557	19.603	4.227	5.485	1.524	1.721
PROMEDIO GENERAL	16.763	18.593	4.180	5.176	1.366	1.736

FUENTE: Elaborado a partir de estadísticas publicadas en "WORLDWIDE LODGING INDUSTRY - 1978" por Horwath & Horwath. International.

NOTA: La columna de Ventas Totales refleja el total vendido por todo concepto dividido por el número de habitaciones; la de Resultados Operativos, se obtiene restando de la anterior los costos directos e indirectos y los gastos no distribuidos de operación; finalmente, la de Resultados Brutos surge de descontar a lo anterior las amortizaciones y otras cargas cuya discriminación no se especifica, pero que no incluyen el equivalente a nuestro Impuesto a las Ganancias.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

INDICE ANALITICO

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES**INDICE ANALITICO**

	Página
1 - INTRODUCCION	
1.1. Objeto del estudio	1
1.2. Antecedentes de la iniciativa	1
1.3. Contenido del estudio	2
1.4. Conclusiones	3
2 - ANALISIS DE LA DEMANDA	
2.1. Información disponible	6
2.2. Características de la demanda	8
2.2.1. Rasgos generales	8
2.2.2. Permanencia media y estacionalidad	11
2.3. Cuantificación de la demanda	16
2.4. Tendencia de la demanda	18
2.5. Necesidades de plazas hoteleras	21
3 - LA OFERTA HOTELERA	
3.1. Comodidades disponibles	23
3.2. Nivel de confort	25
3.3. Tarifas	27
3.4. Comodidades en construcción	29

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

4 - EVALUACION

4.1. Condiciones de mercado	30
4.2. Caracterización del establecimiento	31
4.2.1. Tamaño	31
4.2.2. Localización	33
4.2.3. Categoría	33
4.3. Pautas sobre perspectivas económicas	35
4.4. Capacidad empresaria	37

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 - Pasajeros arribados por trimestre a la Provincia de Salta - Año 1971	39
Cuadro N° 2 - Formas de alojamiento de los pasajeros arribados a la Provincia de Salta - Año 1971	39
Cuadro N° 3 - Pasajeros dirigidos a hoteles de la Ciudad de Salta - Año 1971	40
Cuadro N° 4 - Pasajeros entrados anualmente en aviones de líneas aéreas regulares a la Ciudad de Salta	41
Cuadro N° 5 - Pasajeros entrados mensualmente a la Ciudad de Salta por avión	42

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Cuadro N° 6 - Proyecciones sobre evolución del número de pasajeros transportados por avión a Salta	43
Cuadro N° 7 - Hoteles de la Ciudad de Salta aptos para turistas	44
Cuadro N° 8 - Composición de la oferta hotelera apta para turistas, según tamaño	45
Cuadro N° 9 - Características de los servicios en establecimientos hoteleros de la Ciudad de Salta	46
Cuadro N° 10 - Precios de hoteles de categoría internacional	47
Cuadro N° 11 - Evolución de las tarifas en hoteles de la Ciudad de Salta	48
Cuadro N° 12 - Comparación de ventas y utilidades por habitación en hoteles internacionales	49