

**Sistema Institucional de Indicadores Turísticos del Distrito  
Metropolitano de Quito (SIIT-DMQ)**

**Boletín de Ocupación Hotelera en el DMQ, No. 8**

1. Corporación Metropolitana de Turismo, CMT
2. Cámara Provincial de Turismo de Pichincha, CAPTUR
3. Asociación Hotelera de Pichincha, AHOTP
4. Asociación de Hoteles de Quito Metropolitano, HQM
5. Centro de Planificación y Estudios Sociales, CEPLAES

## Índice

Boletín de Ocupación Hotelera en el DMQ, No. 8 .....	1
Índice .....	2
1. NOTA METODOLÓGICA .....	3
2. NOTA EDITORIAL .....	3
3. PRESENTACIÓN .....	4
4. SUMARIO EJECUTIVO: PRINCIPALES INDICADORES .....	5
5. SUMARIO EJECUTIVO .....	6
6. En síntesis... ..	9
7. Las pernoctaciones hoteleras aumentaron en 13,5% .....	14
8. Anexo estadístico .....	20
8.1 Organización técnica del anexo .....	20
8.2 Cuadros estadísticos .....	23
Bloque 1: Tasa de ocupación hotelera (porcentajes) .....	23
Bloque 2: Tarifa promedio, por habitación ocupada (US dólares) .....	24
Bloque 3: Tarifa promedio por habitación disponible (RevPar) .....	25
Bloque 4. 4. Estancia media, por origen del visitante .....	26
Bloque 4 cont. 4. Estancia media, por origen del visitante .....	27
Bloque 5. X. Indicadores por sector geográfico de la ciudad: TOH .....	28
Bloque 5. cont. X. Indic. Sector Tarifa revpar, estancia media.....	29
Bloque 6. Habitaciones instaladas, disponibles y ocupadas.....	30
Bloque 7. Ingreso estimado (miles de US\$) .....	31
Bloque 8 Llegadas de residentes y no residentes .....	32
Bloque 9. Estancia media: residentes y no residentes.....	33
9. Ficha Metodológica .....	34
1. Principales conceptos.....	34
2. La encuesta .....	35
3. El formulario .....	40
4. Definiciones principales .....	41
5. La sectorización de la ciudad.....	43
10. Publicaciones internacionales .....	44

## 1. NOTA METODOLÓGICA

Los datos sobre ocupación hotelera en el DMQ, que figuran en este boletín, tienen el siguiente carácter: junio – agosto, definitivo; y, septiembre – enero, provisional. La revisión de resultados es trimestral.

A partir del boletín número cinco, y luego de un proceso de análisis de las características de los establecimientos informantes, la muestra se estabiliza en 144 establecimientos.

El texto y las cifras del boletín, pueden ser citados, si se proporciona los créditos respectivos.

## 2. NOTA EDITORIAL

Las opiniones expresadas en esta publicación, no -necesariamente- coinciden con las de las instituciones promotoras de la investigación.

Los comentarios son, en consecuencia, responsabilidad del *Centro de Planificación y Estudios Sociales, CEPLAES*, institución ejecutora de la encuesta y responsable de la elaboración del Boletín.

### 3. PRESENTACIÓN

La Cámara Provincial de Turismo de Pichincha, CAPTUR; la Corporación Metropolitana de Turismo, CMT; la Asociación de Hoteles de Quito Metropolitano, HQM; la Asociación Hotelera de Pichincha, AHOTP; y, el Centro de Planificación y Estudios Sociales, CEPLAES, entidades auspiciantes de la encuesta mensual de ocupación hotelera, ponen a consideración de la opinión pública el *Boletín de Ocupación Hotelera en el DMQ, número 8*, que contiene datos mensuales desde junio 2006 a enero de 2007.

En este número, por segunda ocasión, circula junto al boletín, el "suplemento ejecutivo"; en esta oportunidad se ha incluido un "cuadro de mando coyuntural", en el que se figuran cifras de relevancia macroeconómica. Se espera que el Cuadro de Mando Coyuntural coadyuve a una mejor gestión de las empresas hoteleras.

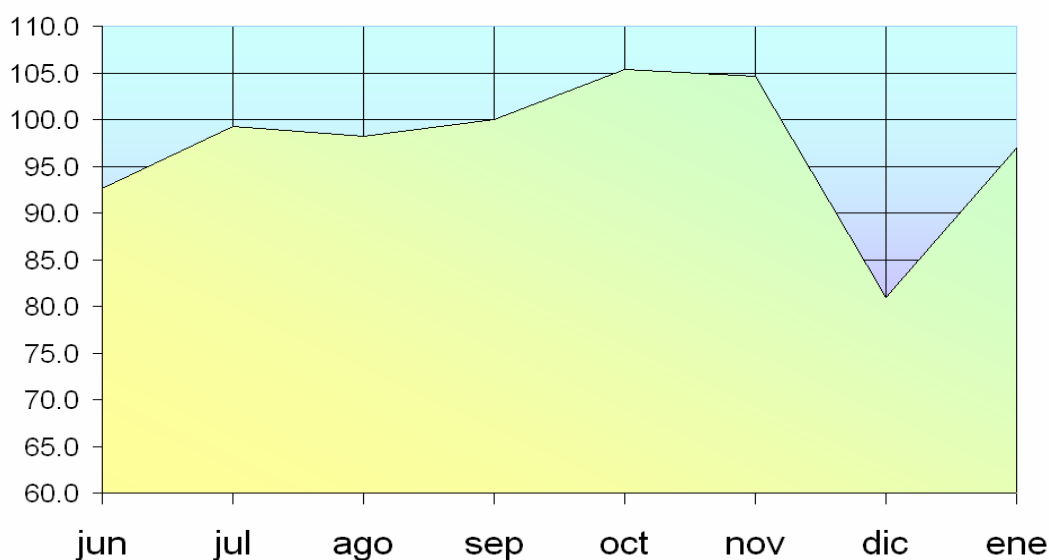
Las instituciones promotoras de la encuesta agradecen a las empresas informantes; les solicitan continuar colaborando e invitan a determinados establecimientos a *mejorar la calidad y oportunidad de las respuestas*: esta investigación tendrá mejores resultados, sólo en la medida en que todos los involucrados realicen acciones orientadas a incrementar su calidad.

## 4. SUMARIO EJECUTIVO: PRINCIPALES INDICADORES

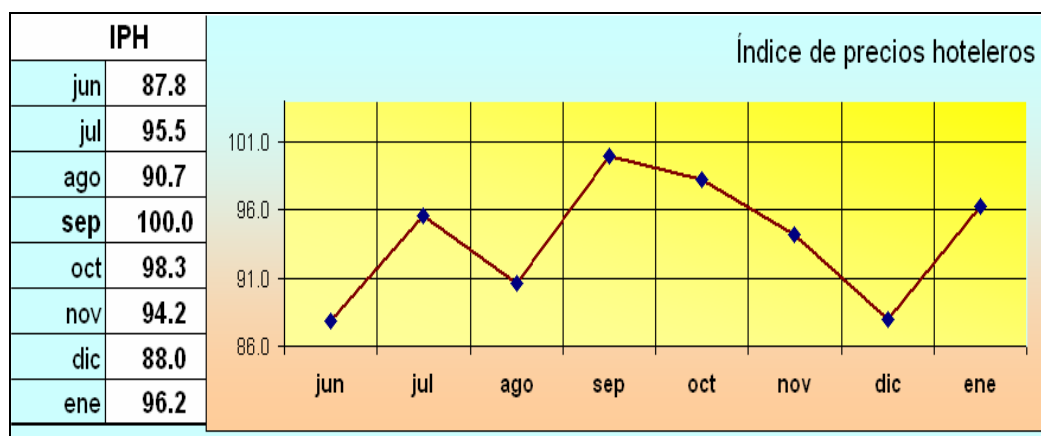
PRINCIPALES INDICADORES HOTELEROS									
	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic06
Ocupación hotelera									
Hoteles	57,7	55,1	53,4	55,9	56,3	59,4	45,4	53,0	54,7
Hostales y pensiones	36,5	30,1	40,6	28,9	34,3	39,1	35,2	38,1	34,9
TOH total	50,8	47,0	49,3	47,3	49,3	53,0	42,1	48,2	48,4
Segunda	41,0	29,4	36,9	28,8	31,4	35,9	32,7	36,0	34,0
Primera	45,7	44,4	46,2	43,7	49,9	49,8	40,6	43,6	45,5
Lujo	66,8	70,6	66,5	71,5	69,8	75,2	54,5	66,6	67,7
Ingresos estimados									
Segunda	3910.0	3278.0	3393.0	2763.0	3203.0	3439.0	3439.0	3764.0	27189.0
Primera	668.0	726.0	754.0	683.0	768.0	723.0	637.0	671.0	5630.0
Lujo	2284.0	2531.0	2451.0	2651.0	2716.0	2711.0	1940.0	2452.0	19737.0
Total	3343.0	3585.0	3545.0	3610.0	3804.0	3778.0	2921.0	3500.0	28086.0
Infraestructura instalada	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic 06
Habitaciones disponibles	4832	4989	4940	4921	4903	4884	4924	4868	34393
Plazas disponibles	9972	10400	10375	10106	10178	10137	10110	9844	71278
Demanda efectiva									
Habitaciones vendidas	73705	72661	75481	69902	74972	77681	64284	70462	508686
Habitaciones gratuitas	887	621	1190	1098	1085	327	742	1280	5950
Total	74592	73282	76671	71000	76057	78008	65026	71742	514636
Llegadas	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic 06
De residentes	27514	29922	38982	32759	34779	34649	28649	31773	227254
De no residentes	29775	36396	37858	36929	38818	41892	26688	29724	248356
Total	57289	66318	76840	69688	73597	76531	55337	61507	475600
Pernoctaciones									
De residentes	45043	48297	58850	48418	47433	45122	38351	42709	331514
De no residentes	57741	72758	70739	60194	58525	62945	43800	50688	426702
Total	102784	121055	129589	108612	105780	108067	82151	93281	758038
Empleo	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic 06
Total	5349	5597	5471	5525	5651	5651	6290	6310	39534
Hombres	3429	3514	3292	3532	3542	3542	3958	3951	24809
Mujeres	1920	2083	2179	1993	2109	2109	2332	2352	14725
Tarifa por habitación									
Ocupada	45,4	49,3	47,0	51,6	50,7	48,6	45,4	49,7	48,5
Disponible	23,1	23,2	23,1	24,5	25,0	25,8	19,1	23,9	23,4
PREVISIONES			ago	sep	oct	nov	dic	ene	
habitaciones reservadas para el mes			15609	18106	16426	20931	17980	16618	
% Reservas / Habitaciones efectivas			20,7	25,9	21,9	26,9	28,0	23,58	

## 5. SUMARIO EJECUTIVO

Indice de Ingresos Hoteleros								
	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene
<b>IHT</b> (milesUS\$)	3343	3585	3545	3610	3804	3778	2921	3500
<b>IIH</b>	92.6	99.3	98.2	100.0	105.4	104.6	80.9	96.9
<b>IHT= Ingreso hotelero total</b>								
<b>IIH= Indice e ingresos hoteleros. Sep 06= 100</b>								



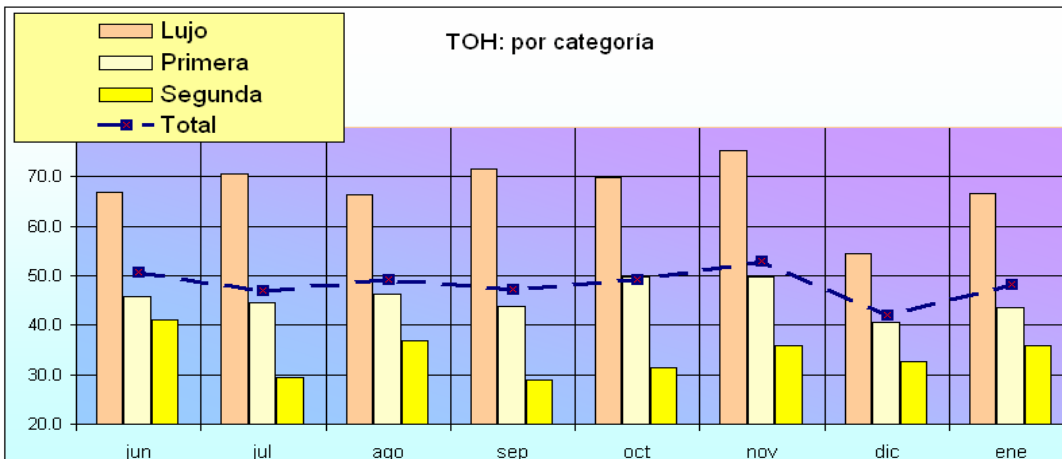
Luego de la caída de los ingresos por alojamiento, registrada en diciembre 2006, el *ingreso hotelero total* (IHT) se recupera en enero. El *índice de Ingresos hoteleros* (IIH, septiembre 2006 = 100), se sitúa en 96,8.



El alza de los ingresos hoteleros, obedece al incremento de las tarifas –que, a su vez- se refleja en el *Índice de Precios Hoteleros*, que sube, en enero, de 88,0 a 96,2.

### 1. Tasa de ocupación hotelera (TOH) -porcentajes-

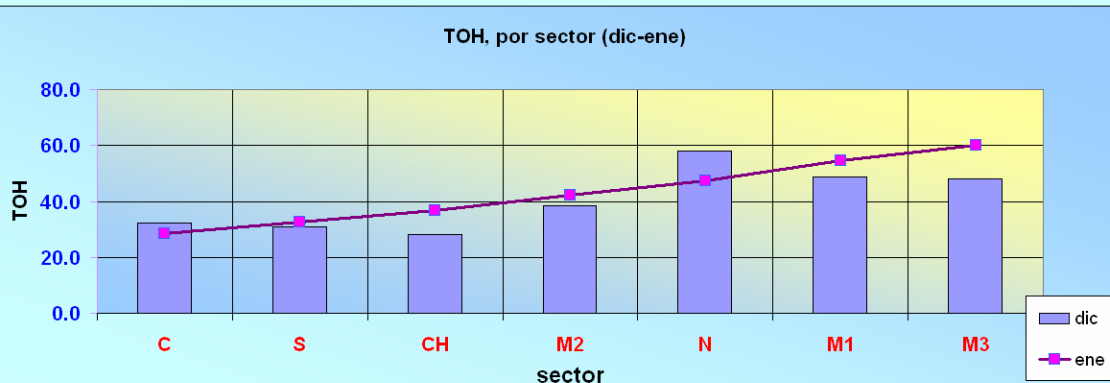
A. Por categoría		2006							2007	
		jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
<b>Total</b>		50.8	47.0	49.3	47.3	49.3	53.0	42.1	48.2	48.4
Lujo		66.8	70.6	66.5	71.5	69.8	75.2	54.5	66.6	67.9
Primera		45.7	44.4	46.2	43.7	49.9	49.8	40.6	43.6	45.7
Segunda		41.0	29.4	36.9	28.8	31.4	35.9	32.7	36.0	33.7



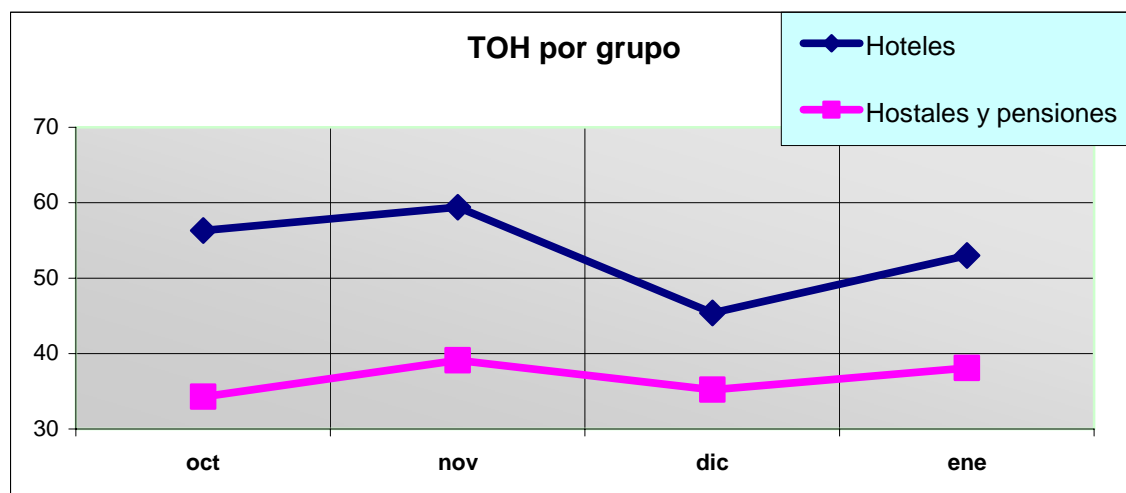
La tasa de ocupación hotelera muestra recuperación; se sitúa en el nivel medio que ha venido registrando la actividad desde junio:

#### TOH: por sector geográfico de la ciudad

		jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
<b>Total</b>		50.8	47.0	49.3	47.3	49.3	53.0	42.1	48.2	48.4
Centro	C	63.7	34.2	59.1	29.8	34.8	35.8	32.1	28.3	40.0
Sur	S	30.3	26.3	28.1	28.5	27.0	27.8	31.0	32.8	29.0
Centro histórico	CH	33.3	27.8	42.5	23.3	34.4	24.9	28.0	36.8	31.3
Mariscal 2	M2	49.9	38.7	36.5	38.6	40.0	44.5	38.4	42.2	41.0
Norte	N	51.9	52.9	53.9	54.9	55.9	56.9	57.9	47.5	58.9
Mariscal 1	M1	51.8	52.0	52.5	54.2	56.6	59.4	48.6	54.6	53.7
Mariscal 3	M3	58.9	55.8	53.6	68.5	62.8	68.2	48.1	60.2	59.4



Por zona geográfica, en enero, la mayor ocupación se registra en el centro norte y norte de la ciudad. El sector Mariscal 3, ubicado de 6 de Diciembre al Oriente, tiene la tasa más alta, desplaza de esa ubicación, al Sector Norte.



Las diferencias en la ocupación, por grupo de establecimiento, son considerables: en el período octubre – enero, "hoteles" tiene una media de 53,5% de grado de ocupación, frente a 36,7% de "hostales y pensiones"; en consecuencia, el grupo de empresas más formal, supera con el 45,9% al de las firmas más pequeñas. Se fortalece el argumento de que, en el DMQ, el tamaño del establecimiento, no es neutro, en lo que al desempeño empresarial respecta; de todos modos, se debe recordar que los hoteles aseguran el 68% de las habitaciones instaladas, frente al 32% de "hostales y pensiones".

	Tarifas hotelera, por habitación disponible y ocupada								
	noviembre			diciembre			enero		
Categoría	disponible	ocupada	cobertura	disponible	ocupada	cobertura	disponible	ocupada	cobertura
<b>Total</b>	25.8	48.7	53.0%	19.1	45.4	42.1%	23.9	49.7	48.2%
Lujo	54.0	71.8	75.2%	38.3	70.2	54.5%	50.8	76.3	66.6%
Primera	18.8	37.8	49.8%	15.5	38.0	40.6%	16.7	38.3	43.6%
Segunda	5.9	16.6	35.9%	5.7	17.3	32.7%	6.5	18.1	36.0%

De su lado, el análisis de la diferencia entre la tarifa por *habitación ocupada*, THO (promedio de la efectivamente practicada) y la tarifa por *habitación disponible* (llamada, también, *revpar-revenue per available room*-), muestra el lucro cesante, originado en la capacidad hotelera ociosa. El lucro cesante, es mayor, mientras más elevada es la diferencia entre estos dos indicadores; diferencia que "rebasa" el lucro cesante y se traduce en pérdida de capital de trabajo, por la atención y el mantenimiento a instalaciones que no generan ingreso.

La diferencia más amplia entre estas tarifas se da en la categoría "segunda", en la que la *revpar* apenas cubre algo más del 30% de la *tarifa por habitación ocupada*. En "primera" categoría, la cobertura oscila entre el 40% y el 50%. Mientras más baja sea la cobertura, mayor será el lucro cesante y la pérdida de capital de trabajo.

Así, en enero, la THD de la categoría "segunda", apenas representa el 36%, lo que significa que en promedio, por las habitaciones vendidas, se pagó una tarifa de US\$ 18,1; pero, visto que hubo numerosas habitaciones sin vender – "disponibles"-, el cociente entre los ingresos por alojamiento y el total de habitaciones, determina que las habitaciones de esa categoría se transaron a una tarifa media de US\$ 6.



## 6. En síntesis...



Las pernoctaciones hoteleras aumentaron en 13,5% -en enero-, con un incremento absoluto de 11 130 noches/viajero. El total, en ese mes, fue de 93 281, distante, de todos modos, de las 108 291 pernoctaciones -promedio- del período junio – diciembre 2006.



Por categoría, la elevación más significativa se produce en "lujo", 22% de incremento (¡12 puntos!); este segmento sigue registrando el grado más elevado de utilización de su capacidad instalada: 66,6% en enero, frente 54,5% el mes precedente.



La *tasa de ocupación hotelera* muestra recuperación; se sitúa en 48,2%, nivel "medio" que ha venido registrando la actividad desde junio. En enero, de todos modos, tiene un alza de 14,4%.



Las diferencias en la ocupación, por grupo de establecimiento son considerables: en el período octubre – enero, "hoteles", tiene una media de 53,5% de grado de ocupación, frente a 36,7% de "hostales y pensiones".



La **TOH media sube** de 42,1% de ocupación, en diciembre, a 48,2%, en enero (entre junio – diciembre de 2006, se situó en 48,4%. Es decir, la actividad hotelera recuperó su ritmo de evolución de mediano plazo. Por cierto, la evolución por sector de la ciudad, tipo de establecimiento, categoría y tamaño, marca fuertes asimetrías en los indicadores hoteleros. En enero, la mayor ocupación se registra en el sector Mariscal 3, ubicado de 6 de Diciembre al Oriente.



*Mariscal 1*, ubicado en la *zona rosa* de la ciudad, registra 54,6%, la segunda mayor

utilización. El *Centro* (28,3%) y el *Sur*, (32,8%), se ubican en los últimos lugares.



Los ingresos por alojamiento convalecen en enero. El *índice de Ingresos hoteleros* (IIH, septiembre 2006 = 100), se sitúa en 96,8.



Según una nota de prensa del INE, de España, **"Las pernoctaciones en establecimientos hoteleros aumentan un 3,5% en enero respecto al mismo mes de 2006"...** *"durante el mes de enero se registran 12,5 millones de pernoctaciones: un incremento del 3,5% respecto al mismo mes de 2006. El aumento de las pernoctaciones se produce tanto entre los residentes, cuya tasa interanual se sitúa en el 1,8%, como entre los no residentes (que presentan una variación interanual del 4,9%). Dado que el incremento interanual **del número de viajeros (5,1%)** es superior al de las pernoctaciones, la **estancia media se reduce un 1,6%** respecto a enero de 2006, situándose en tres pernoctaciones por viajero".*

**De acuerdo a los indicadores de reservas hoteleras, recabados en la Encuesta Ocupación Hotelera del INE español, se determina que "Aumentan los grados de ocupación esperados para marzo y abril..."** (que) *registran tasas interanuales del +7,8% y +8,7%, respectivamente".*



El **índice de Ingresos Hoteleros del DMQ**, se situó en 92.9 en enero -80.9 en diciembre-, con un alza de 19,8% mensual (sin corrección de variaciones estacionales), aunque lejano de la base (septiembre de 2006).



En enero, la Tarifa por Habitación Disponible de la categoría "segunda", apenas representa el 36% de la tarifa por habitación ocupada.



El **índice de Precios Hoteleros** (calculado en base a las tarifas, septiembre 2006= 100), sube en enero en 9,3%. En la categoría "lujo", el alza es de 8,7%, en la "segunda", 5,0%; y, en la "primera", 0,6%. La evolución de la categoría "primera", muestra –una vez más- que está marca "el pulso del negocio hotelero en la ciudad", pues su evolución es, en general, sin variaciones mayores. Sus indicadores, por lo común, se acercan a la media de todos los establecimientos investigados.



Por su parte, según el INE, de España, en ese país, "el **Índice de Precios Hoteleros (IPH) registra un incremento del 2%** en el mes de enero, tasa superior en 1,1 puntos a la registrada en el mismo mes de 2006. El **Índice de Ingresos Hoteleros (IIH)**, que a diferencia del IPH también tiene en cuenta la variación en la estructura de tarifas, refleja un crecimiento interanual de los ingresos percibidos por habitación ocupada del 2,9%



El aumento más importante en las pernoctaciones se da en la categoría "segunda", 17,5%; mientras, "lujo" registra 13,0% y, "primera", 10,0%. Por *grupo de alojamiento* los **hoteles absorben** prácticamente todo el crecimiento: **18%**, frente al 2,3% de *hostales y pensiones*.



Los establecimientos de la categoría "lujo" captan el 43,1% del total de pernoctaciones (44,5% en el período junio –diciembre 2006); la categoría "segunda", que en el período junio – diciembre logró el 28,8% de las "noches – hotel" vendidas, mejora su participación en enero (31,1%). "Primera" pierde un punto porcentual, toma el 25,8% del total "pernoctaciones".



De hecho, esta variable es una de las más importantes para evaluar el negocio hotelero: combina -de manera implícita- tarifas, utilización de

habitaciones y de plazas; puede reflejar una múltiple combinación del número de llegadas con la duración de la estancia media. El ideal –si existe-, sería "menos llegadas (que utilizan recursos del establecimiento) con estadías más largas... pero con tarifas 'normales'"... difícil menú para los ejecutivos de una empresa hotelera...

♦  
🕒 . El grupo "Hoteles" pierde 3,6 puntos de participación en las llegadas de enero; entre junio-diciembre captó el 76,4% de los *check in*, mientras, en enero, la participación bajó a 72,8%. "Hostales y pensiones", se benefician, en enero, del 27,2% de los ingresos de viajeros, que significa 4109. pasajeros de aumento.

♦  
🕒 En el primer mes del año, el número total de llegadas (61 507) aumenta en 6,8%, debido a crecimientos en todas las categorías: la adición más alta se presenta en la "segunda", categoría que –aparentemente- convalece en enero, luego de siete meses más bien mediocres.

♦  
🕒 Luego de las bajas en las llegadas de noviembre y diciembre, en los establecimientos de "primera", en enero, hay 13,2% de incremento.

♦  
🕒 En los establecimientos de la categoría "lujo", la variación en la variable "llegadas" es de 274 huéspedes (+1,1%).

♦  
🕒 Por zona de la ciudad, la mayor estancia media, en enero, ocurre en el *centro histórico*; la menor, en el sector *Mariscal 3*. En el sector *Mariscal 2*, hay un fuerte descenso, 2,03, en diciembre a 1,39 noches por huésped, en enero. Destaca el ascenso de la estancia media en el centro histórico (6,1%, en enero) que registra el valor más alto desde el inicio de esta investigación. En el otro extremo, en *Mariscal 3*, con 1,05 noches viajero, se

observa el más bajo registro desde junio 2006.

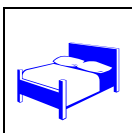
→ El empleo hotelero, en enero, no tiene variación mayor: un incremento total de 20 personas, formado por una baja de siete hombres y por veinte ingresos de empleo femenino. Como el ingreso hotelero sube y, también, la ocupación hotelera aumenta, la productividad aparente del empleo, igualmente crece.

→ Un empleado de hoteles, generó 668,6 dólares, en diciembre y, en enero el ingreso por ocupado bajó a 554,7 dólares. La estructura del empleo, por sexo, en los ocho meses de investigación tiene sólo ligeras variaciones: 67% empleo masculino y 33%, femenino.

⌚ Los hoteles cubren el 60% de las habitaciones disponibles; luego de "hoteles", se sitúan los "hostales" y "*hostales residencia*", que, juntos, ofertan 1547 habitaciones (31,8%). Por categoría, los establecimientos de "segunda", tienen la oferta más alta (media junio – diciembre 2006), 1953 habitaciones. Luego, el 33,6% de la oferta hotelera, es garantizado por los establecimientos de la categoría "lujo", que en promedio, en ese período, 1950 habitaciones.

⌚ En general, se conoce que el 24,3% de las habitaciones ocupadas se hacen con reservación previa.

**7. Las pernoctaciones hoteleras aumentaron en 13,5%: en enero se registraron 11 130 noches / viajero más que en diciembre 2006.**



1.

En enero, en efecto, hay un incremento de las "noches hotel". El aumento más importante se da en la categoría "segunda", 17,5%; mientras, "lujo" obtiene 13,0% y, "primera", 10,0%. Por *grupo de alojamiento* los **hoteles absorben** –prácticamente todo el crecimiento: **18%**, frente al 2,3% de *hostales y pensiones*.

**6. Pernoctaciones totales**

	Categoría			Grupo	
2006	Lujo	Primera	Segunda	Hoteles	Hostales Pensiones
Jun	45.501	22.089	35.194	78019	24765
Jul	51.626	32.625	36.804	88560	32495
Ago	51.313	41.644	36.632	88784	40805
Sep	50.744	29.434	28.434	84477	24135
Oct	47.078	29.271	29.431	81367	24413
Nov	55.343	25.336	27.388	85070	22997
Dic	35.592	21.846	24.713	58787	23364
Ene 2007	40.220	24.029	29.032	69.385	23.896
<b>Acumulados</b>					
Jun - dic 2006	337.197	202.245	218.596	565.064	192.974
Ene 2007	40.220	24.029	29.032	69.385	23.896

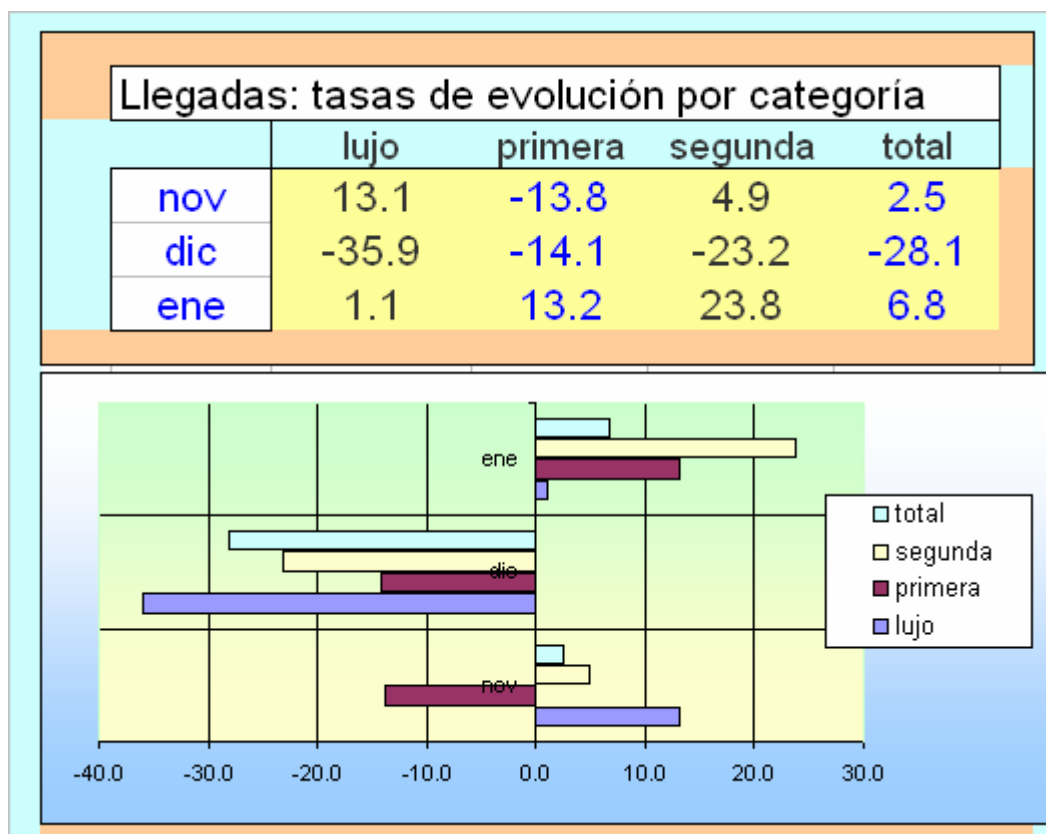
Los establecimientos de la categoría "lujo" captan el 43,1% del total de pernoctaciones (44,5% en el período junio-diciembre 2006); la categoría "segunda", que en el período junio - diciembre logró el 28,8% de las "noches - hotel" vendidas, mejora su participación en enero (31,1%). "Primera" pierde un punto porcentual, toma el 25,8% del total "pernoctaciones".

De hecho, esta variable es una de las más importantes para evaluar el negocio hotelero: combina -implícitamente- tarifas, utilización de habitaciones y de plazas; puede tener una múltiple combinación del número de llegadas con la duración de la estancia media. El ideal -si existe-, por tanto, sería menos llegadas (que utilizan recursos del establecimiento) con estadías más largas... pero con tarifas "normales"... difícil menú para los ejecutivos de una empresa hotelera...



# 2.

El grupo "Hoteles" pierde 3,6 puntos de participación en las llegadas de enero; entre junio-diciembre captó el 76,4% de los *check in*, mientras, en enero, la participación bajó a 72,8%. "Hostales y pensiones", se benefician, en enero, del 27,2% de los ingresos de viajeros, que significa 4109. pasajeros de aumento.



En el primer mes del año, el número total de llegadas (61 507) aumenta en 6,8%, debido a crecimientos en todas las categorías: la adición más alta se presenta en la "segunda", segmento que –aparentemente– convalece en enero, luego de siete meses más bien mediocres. Las llegadas a establecimientos de esa categoría, 21 384, es el segundo mejor registro (luego del de agosto 2006, mes de temporada alta del turismo proveniente del hemisferio norte, en ese mes, estos establecimientos registraron 27 955 ingresos).

Luego de la disminución de las llegadas, en noviembre y diciembre, en los establecimientos de la "primera", en enero, hay 13,2% de incremento.

En los establecimientos de la categoría "lujo", la variación en la variable "llegadas" es de 274 huéspedes (+1,1%).



En el período junio –diciembre, el ingreso promedio de las firmas hoteleras fue US\$ 3512. En enero, mes de aceptable desempeño, el ingreso medio fue 12,3 dólares menor a esa media y 20,3%, mayor que el ingreso de diciembre. El comportamiento de los ingresos hoteleros en enero, obedece, en gran medida, al alza de las pernoctaciones, lo que se expresa en la estancia media, indicador que en enero, crece en 10,1%.

Estancia media (total tipo de alojamiento)										
		jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
Hotel	<b>Lujo</b>	1.92	1.83	1.80	1.58	1.39	1.45	1.29	1.62	1.59
		1.92	1.83	1.80	1.58	1.39	1.45	1.45	1.62	1.61
Primera		1.74	1.78	2.04	1.77	1.45	1.73	1.53	1.56	1.73
	Apartamento turístico	3.02	3.07	2.32	2.35	2.86	1.71	2.33	1.33	2.33
	Hostal	1.85	1.67	2.99	1.96	1.59	1.44	2.24	1.46	2.02
	Hostal residencia	2.69	1.91	2.75	1.98	1.51	1.72	1.44	1.75	1.91
	Hotel	1.50	1.70	1.53	1.60	1.49	1.59	1.36	1.56	1.55
	Pensión	2.12	2.22	2.73	2.81	2.63	1.93	3.41	2.63	2.54
Segunda		1.68	1.86	1.31	1.34	1.36	1.55	1.40	1.36	1.49
	Apartamento turístico	6.30	1.84	3.71	1.28	2.60	4.71	5.08	5.96	3.07
	Hostal	1.82	2.49	1.49	1.43	1.36	1.20	1.82	1.38	1.65
	Hostal residencia	2.05	1.85	1.37	1.75	1.40	1.11	1.41	1.32	1.50
	Hotel	1.40	1.55	1.26	1.39	1.73	1.41	1.37	1.32	1.43
<b>Total</b>		1.79	1.83	1.69	1.55	1.40	1.53	1.38	1.52	1.59

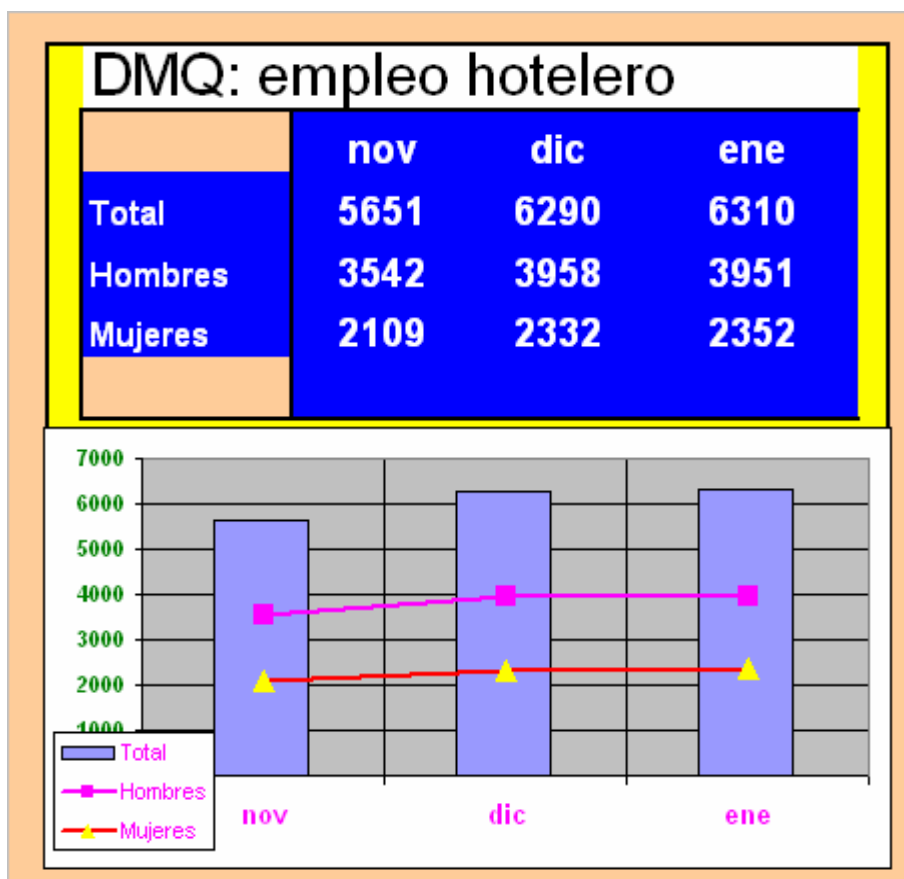
Por zona de la ciudad, la mayor estancia media, en enero, ocurre en el *centro histórico*; la menor, en el sector *Mariscal 3*.

		Total estancia media					
		ago	sep	oct	nov	dic	ene
<b>Centro histórico</b>	CH	1.13	1.34	1.33	1.04	1.64	1.74
<b>Mariscal 1</b>	M1	1.66	1.65	1.38	1.36	1.67	1.68
<b>Mariscal 2</b>	M2	1.59	1.86	1.76	1.86	2.03	1.39
<b>Mariscal 3</b>	M3	2.62	2.34	1.37	1.55	1.23	1.05
<b>Norte</b>	N	1.73	1.44	1.44	1.47	1.38	1.53

En el sector Mariscal 2, hay un fuerte descenso de 2,03, en diciembre, a 1,39 noches por huésped, en enero. Destaca el ascenso de la estancia media en el centro histórico (6,1%,). En ese mes -en enero- registra el valor más alto desde el inicio de esta investigación. En el otro extremo, en *Mariscal 3*, una estancia media de 1,05 noches viajero, constituye el más bajo registro desde junio 2006.



✖④. El empleo hotelero, en enero, no tiene variación mayor: un incremento total de 20 personas, formado por una baja de siete hombres y por veinte ingresos de empleo femenino. Como el ingreso hotelero sube y la ocupación hotelera aumenta, se infiere que la productividad aparente del empleo crece.



Así, en octubre (con 49,3% de ocupación hotelera), el rendimiento por empleado fue de US\$ 673,2; en noviembre (53,0%), un empleado generó 668,6 dólares, para en diciembre (42,1% TOH) producir US\$ 464,4; y, en enero (48,2% TOH), generar 554,7 dólares por ocupado.

La estructura del empleo, por sexo, en los ocho meses de investigación, tiene sólo ligeras variaciones: 67% empleo masculino y 33%, femenino.

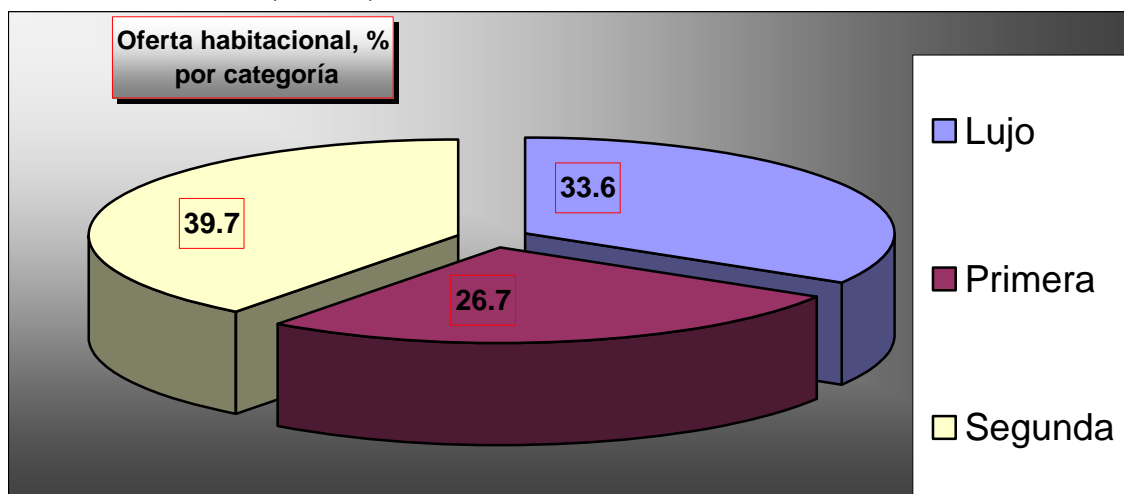


5.

La oferta hotelera de la muestra de esta investigación, (que cubre, prácticamente, todos los establecimientos de las categorías "lujo" y "primera" y un 90% de la categoría "segunda"), está conformada por 4900 habitaciones, aunque, según *tipo de alojamiento* la composición es dispar.

Oferta por tipo de alojamiento								Total
2006	Apartamento turístico	Hostal residencia	Hostal residencia	Hotel apartamento	Hotel apartamento	Pensión	Hotel residencia	
Habitaciones instaladas en el mes								
Jun	130	865	656	2903	223	22	33	4.832
Jul	130	890	697	2994	223	22	33	4.989
Ago	130	876	682	2973	223	22	34	4.940
Sep	130	863	658	2992	223	22	33	4.921
Oct	130	868	657	2969	223	22	34	4.903
Nov	130	858	651	2966	223	22	34	4.884
Dic	129	882	687	2947	223	22	34	4.924
Promedio	130	872	670	2.963	223	22	34	4.913
%	2.6	17.7	13.6	60.3	4.5	0.4	0.7	100.0
2007								
Ene	129	881	666	2.913	223	22	34	4.868
%	2.6	18.1	13.7	59.8	4.6	0.5	0.7	100.0

Los hoteles cubren el 60% de las habitaciones disponibles; la menor disponibilidad de habitaciones, está en "pensiones", sólo 22 (0.5%). Luego de "hoteles", se sitúan los "hostales" (y "hostales residencia"), que, juntos, ofertan 1547 habitaciones (31,8%).



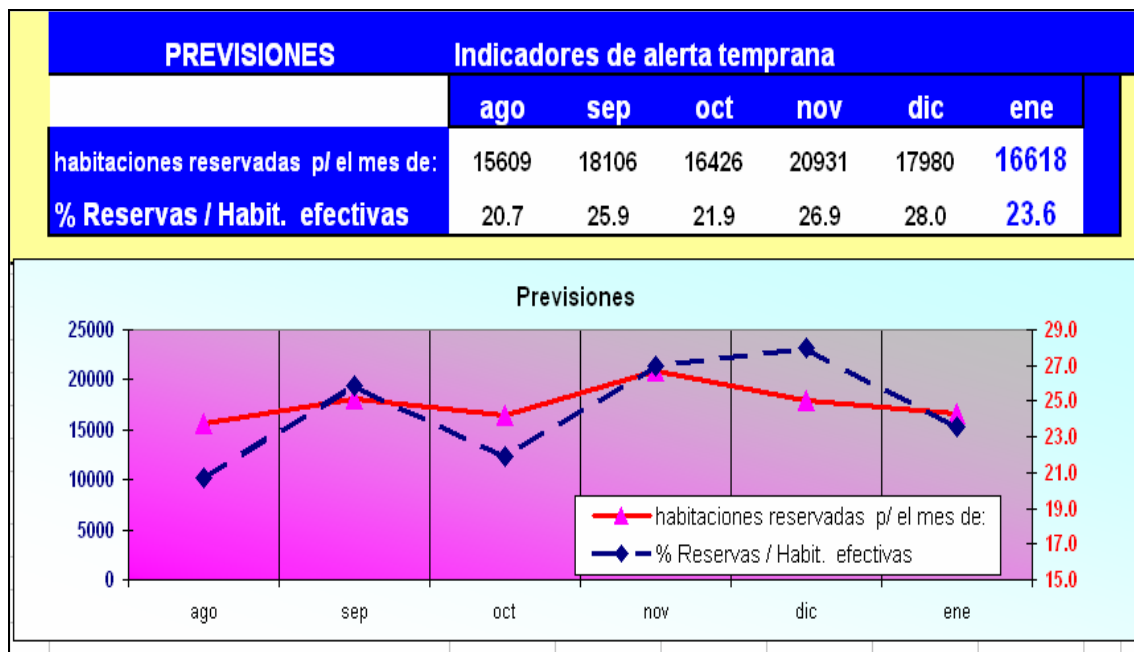
Por categoría, los establecimientos de "segunda", tienen la oferta más alta (media junio – diciembre 2006) 1953 habitaciones. Luego, el 33,6% de la oferta hotelera, es garantizada por los establecimientos de la categoría "lujo", que en promedio, en ese período ofrecieron 1950 habitaciones. Finalmente, "primera", ofrece en promedio 1310, el 26,7% de las habitaciones hoteleras.



⑥

.E

En la encuesta de ocupación hotelera, desde el inicio, se interroga sobre "reservaciones". La pregunta se refiere al mes "n+2" al de la investigación: así, si el trabajo de campo se realiza en febrero, se acopia los datos para enero, el dato de reservaciones será para marzo; se solicita "reservaciones confirmadas" (no previsiones o proyecciones).



A medida que la investigación se va consolidando, se comienza a encontrar "regularidades" en el comportamiento de la información. Se observa, por ejemplo, que la desviación del coeficiente "reservas / habitaciones efectivas" no es significativa, lo que validaría el resultado.

De todas maneras, se debe tener –todavía– precaución sobre su uso; por ejemplo, las "habitaciones efectivas" se refieren a las tres categorías, la pregunta sobre reservaciones es respondida, en la mayoría de casos, únicamente por los establecimientos grandes. En todo caso, en la medida en que se consolide el comportamiento de respuesta, se podrá realizar "cortes" de la información que permitan cálculos sobre el comportamiento futuro de la ocupación hotelera.

Por lo pronto, se conoce que el 24,3% de las habitaciones ocupadas se hacen con reservación.

## 8. Anexo estadístico

### 8.1 Organización técnica del anexo

La presente investigación cubre múltiples variables, su proceso y difusión debe, por tanto, efectuarse de forma ordenada: este anexo estadístico tiene una lógica de organización explícita:

El primer criterio de ordenación, está dado por los siguientes **indicadores**:

**Tabla I**

- 1. Tasa de ocupación hotelera (TOH)**
- 2. Tarifa promedio por habitación ocupada, US dólares**
- 3. Tarifa promedio por habitación disponible**
- 4. Estancia media por origen del viajero: residentes, no residentes y total por sector**
- 5. Habitaciones: instaladas, disponibles y ocupadas en el mes**
- 6. Ingreso por alojamiento**
- 7. Llegadas, pernoctaciones y estancia promedio de pasajeros**

**El análisis por sector geográfico, es un "indicador transversal" y se lo identifica con X (se lo ubica en el quinto bloque).**

- X. Indicadores por sector geográfico de la ciudad**

Para cada indicador, se elabora cuadros que –sistemáticamente- presentan cuatro **atributos**:

**Tabla II**

- A) **Categoría**
- B) **Categoría y tipo de alojamiento**
- C) **Tipo y grupo de alojamiento**
- D) **Grupo y categoría de alojamiento**

El cruce de indicadores y atributos, conforma un **bloque**; un bloque agrupa varios cuadros; así, por ejemplo, el primer bloque de indicadores, **Tasa de Ocupación Hotelera (TOH)**, incluye los siguientes cuadros:

**1. Tasa de ocupación hotelera (TOH)**

- 1.1 A. TOH por categoría,
- 1.2 B. TOH, por categoría y tipo de alojamiento
- 1.3 C. TOH, por grupo de alojamiento
- 1.4 D. TOH, por categoría y grupo de alojamiento

De su lado, en los diversos cuadros, los atributos se desglosan en:

**A. Categoría**

- I.1 Lujo
- I.2 Primera
- I.3 Segunda

**B. Categoría y tipo de alojamiento**

- II.1 Apartamento turístico
- II.2 Hostal
- II.3 Hotel Residencia
- II.4 Hotel
- II.5 Hotel Apartamento
- II.6 Pensión

**C. Grupo de alojamiento**

- III.1 Hoteles
- III.2 Hostales y pensiones

**D. Categoría y grupo de alojamiento**

- I.1 Lujo
  - III.1 Hoteles
  - III.2 Hostales y pensiones

-----  
 Notas 1/ Como se observa, un *grupo de alojamiento*, se integra por alojamientos de similar tipo. El tipo "apartamento turístico", se incluye en "hoteles".

2/ Los totales de los distintos atributos, por definición, son iguales; para facilitar el análisis, se ha evitado repeticiones innecesarias; es decir, no siempre se presenta el total de un atributo.

Por otro lado, la variable **sector geográfico de la ciudad**, es transversal a los indicadores y a los atributos; para describirla, es preciso elaborar "bloques mixtos", cuyo primer criterio de entrada son los indicadores y, el segundo, los atributos por sector. Del siguiente modo:

## Indicadores por sector geográfico de la ciudad

**TOH: categoría y sector**

<a href="#">LUJO</a>
Centro
Centro histórico
Mariscal 1
Mariscal 2
Mariscal 3
Norte
Sur

[Primera](#)

De su lado, en las variables en las que se debe distinguir el origen de viajero (entre *residentes* en el Ecuador y *no residentes*), en los bloques figuran los datos totales y por origen.

Finalmente, se aclara que no todos los indicadores pueden presentarse desglosados por todos los atributos; debido a que el cruce no es pertinente o, dado que no se recaba la información; esto explica por qué, en determinado bloque, no se cumple el orden numérico de los cuadros de indicadores o el alfabético de los atributos.

## 8.2 Cuadros estadísticos

1. Tasa de ocupación hotelera (TOH) -porcentajes-										bloque 1
A. Por categoría		2006						2007		
Categoría		jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
	Total	50.8	47.0	49.3	47.3	49.3	53.0	42.1	48.2	48.4
Lujo		66.8	70.6	66.5	71.5	69.8	75.2	54.5	66.6	67.9
Primera		45.7	44.4	46.2	43.7	49.9	49.8	40.6	43.6	45.7
Segunda		41.0	29.4	36.9	28.8	31.4	35.9	32.7	36.0	33.7
B. Por categoría y tipo de alojamiento										
Alojamiento	Categoría	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
	Lujo									
Hotel		66.8	70.6	66.5	71.5	69.8	75.2	54.5	66.6	67.9
	Primera									
Apartamento turístico		47.9	46.3	45.8	38.3	42.7	48.3	37.8	38.5	43.9
Hostal		39.4	27.3	33.5	26.1	31.7	37.5	31.3	34.7	32.3
Hostal residencia		37.3	35.3	32.5	29.2	39.8	38.3	39.9	39.8	36.1
Hotel		52.5	57.9	56.9	57.0	64.3	60.7	45.1	51.0	56.3
Hotel apartamento		28.3	36.2	74.8	90.9	88.0	40.6	79.2	31.7	62.7
Pensión		31.7	25.0	31.9	40.4	35.4	48.5	53.2	46.5	38.1
	Segunda									
Apartamento turístico		41.4	42.3	31.0	46.4	31.2	40.9	39.2	41.4	39.2
Hostal		43.1	35.2	32.6	35.9	30.7	33.0	36.7	43.1	34.6
Hostal residencia		34.9	35.6	28.6	52.7	28.4	35.8	42.3	34.9	36.6
Hotel		25.6	39.6	23.6	26.0	24.3	23.1	29.0	25.6	26.7
Hotel residencia		53.0	70.4	42.6	33.8	39.6	42.2	40.3	53.0	45.8
C. Por grupo de alojamiento										
Grupo		jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
Hoteles		57.7	55.1	53.4	55.9	56.3	59.4	45.4	53.0	54.7
Hostales y pensiones		36.5	30.1	40.6	28.9	34.3	39.1	35.2	38.1	34.9
D. Por categoría y grupo de alojamiento										
Grupo	Categoría	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
	Lujo									
Hoteles		66.8	70.6	66.5	71.5	69.8	75.2	54.5	66.6	67.7
	Primera									
Hoteles		51.2	55.7	55.9	55.4	61.9	58.3	45.1	48.8	54.0
Hostales y pensiones		38.4	29.3	33.2	27.7	34.0	38.4	34.9	36.7	34.0
	Segunda									
Hoteles		47.1	28.2	28.4	28.1	28.2	32.0	29.8	32.8	31.7
Hostales y pensiones		35.4	30.5	44.6	29.5	34.4	39.6	35.4	38.9	36.0
	Total	50.8	47.0	49.3	47.3	49.3	53.0	42.1	48.2	48.4

## 2. Tarifa promedio por habitación ocupada, US dólares

bloque 2

### A. Por categoría

Categoría	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
<b>Total</b>	<b>45.4</b>	<b>49.3</b>	<b>46.8</b>	<b>51.6</b>	<b>50.7</b>	<b>48.7</b>	<b>45.4</b>	<b>49.7</b>	<b>48.3</b>
Lujo	71.3	70.5	71.7	73.6	75.1	71.8	70.2	76.3	72.1
Primera	37.1	39.4	40.0	39.8	38.7	37.8	38.0	38.3	38.7
Segunda	16.5	17.9	14.8	16.5	16.9	16.6	17.3	18.1	16.6

### B. Por categoría y tipo de alojamiento

Alojamiento	Categoría	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
<b>Lujo</b>										
Hotel		71.3	70.5	71.7	73.6	75.1	71.8	70.2	76.3	72.1
<b>Primera</b>										
Apartamento turístico		41.8	42.6	43.8	37.6	40.8	39.8	41.0	45.3	41.2
Hostal		30.4	33.0	33.6	35.6	31.5	34.6	33.6	32.9	33.1
Hostal residencia		20.2	23.9	29.3	26.0	22.3	23.8	29.8	27.2	25.0
Hotel		42.0	42.6	42.6	41.9	42.3	41.0	41.5	41.7	42.0
Hotel apartamento		50.0	50.0	50.0	55.0	55.0	40.0	40.0	40.0	49.3
Pensión		34.9	45.3	42.7	41.0	37.0	33.2	34.2	36.3	37.6
<b>Segunda</b>										
Apartamento turístico		38.6	35.2	37.3	32.2	31.5	34.7	45.3	41.3	36.7
Hostal		20.2	24.0	21.0	19.2	22.9	20.1	21.0	22.1	21.2
Hostal residencia		10.6	14.0	8.7	13.1	13.1	13.9	13.1	13.1	12.1
Hotel		15.3	17.3	16.3	18.4	16.4	16.3	20.0	22.1	17.0
Hotel residencia		19.7	13.2	16.3	12.5	13.3	14.2	11.2	11.0	14.7

### C. Por grupo de alojamiento

Grupo	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
<b>Hoteles</b>	<b>52.9</b>	<b>56.2</b>	<b>56.8</b>	<b>58.7</b>	<b>59.0</b>	<b>56.8</b>	<b>54.0</b>	<b>59.0</b>	<b>56.4</b>
<b>Hostales y pensiones</b>	<b>20.1</b>	<b>23.1</b>	<b>19.1</b>	<b>22.1</b>	<b>21.7</b>	<b>21.9</b>	<b>22.7</b>	<b>22.7</b>	<b>21.4</b>

### D. Por categoría y grupo de alojamiento

Grupo	Categoría	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
<b>Lujo</b>										
Hoteles		71.3	70.5	71.7	73.6	75.1	71.8	70.2	76.3	72.1
<b>Primera</b>										
Hoteles		42.1	42.8	43.0	42.2	42.7	40.8	41.3	42.1	42.2
Hostales y pensiones		28.0	30.7	33.0	33.5	29.1	31.7	32.5	31.5	31.1
<b>Segunda</b>										
Hoteles		17.5	16.4	17.2	16.8	15.9	16.3	17.4	18.3	16.8
Hostales y pensiones		15.3	19.1	13.5	16.2	17.7	16.7	17.2	18.0	16.4
<b>Total</b>		<b>45.4</b>	<b>49.3</b>	<b>46.8</b>	<b>51.6</b>	<b>50.7</b>	<b>48.7</b>	<b>45.4</b>	<b>49.7</b>	<b>48.3</b>



### 3. Tarifa promedio por habitación disponible ("revpar")

bloque 3

US dólares

#### A. Por categoría

Categoría	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
<b>Total</b>	<b>23.1</b>	<b>23.2</b>	<b>23.1</b>	<b>24.5</b>	<b>25.0</b>	<b>25.8</b>	<b>19.1</b>	<b>23.9</b>	<b>23.4</b>
Lujo	47.7	49.8	47.7	52.7	52.4	54.0	38.3	50.8	48.9
Primera	17.0	17.5	18.4	17.4	19.3	18.8	15.5	16.7	17.7
Segunda	6.8	5.3	5.5	4.8	5.3	5.9	5.7	6.5	5.6

#### B. Por categoría y tipo de alojamiento

Alojamiento	Categoría	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
<b>Lujo</b>										
Hotel		47.7	49.8	47.7	52.7	52.4	54.0	38.3	50.8	48.9
<b>Primera</b>										
Apartamento turístico		20.0	19.7	20.1	14.4	17.4	19.2	15.5	17.4	18.1
Hostal		12.0	9.0	11.2	9.3	10.0	13.0	10.5	11.4	10.7
Hostal residencia		7.5	8.4	9.5	7.6	8.9	9.1	11.9	10.8	9.0
Hotel		22.0	24.7	24.2	23.9	27.2	24.9	18.7	21.3	23.6
Hotel apartamento		14.2	18.1	37.4	50.0	48.4	16.2	31.7	12.7	30.9
Pensión		11.1	11.3	13.6	16.6	13.1	16.1	18.2	16.9	14.3
<b>Segunda</b>										
Apartamento turístico		16.3	10.9	17.3	10.0	12.9	13.6	19.6	17.1	14.4
Hostal		7.1	7.8	7.5	5.9	7.6	7.4	8.0	9.5	7.3
Hostal residencia		3.8	4.0	4.6	3.7	4.7	5.9	4.3	4.6	4.4
Hotel		6.1	4.1	4.2	4.5	3.8	4.7	4.4	5.6	4.5
Hotel residencia		13.9	5.6	5.5	4.9	5.6	5.7	5.9	5.8	6.7

#### C. Por grupo de alojamiento

Grupo	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
Hoteles	30.5	31.0	30.4	32.8	33.2	33.7	24.5	31.3	30.9
Hostales y pensiones	7.3	7.0	7.8	6.4	7.4	8.6	8.0	8.7	7.5

#### D. Por categoría y grupo de alojamiento

Grupo	Categoría	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
<b>Lujo</b>										
Hoteles		47.7	51.4	52.7	52.7	54.1	54.0	33.8	50.8	48.9
<b>Primera</b>										
Hoteles		21.5	24.6	24.8	23.3	27.3	23.9	19.2	19.8	23.5
Hostales y pensiones		10.8	9.3	11.3	9.3	10.2	12.1	11.4	10.7	10.6
<b>Segunda</b>										
Hoteles		8.2	4.8	5.0	4.7	4.8	5.3	5.4	5.7	5.5
Hostales y pensiones		5.4	7.1	6.2	4.8	6.3	7.3	6.2	7.1	6.2
<b>Total</b>		<b>23.1</b>	<b>23.2</b>	<b>23.1</b>	<b>24.5</b>	<b>25.0</b>	<b>25.8</b>	<b>19.1</b>	<b>23.9</b>	<b>23.4</b>

#### 4. Estancia media: por origen del visitante

bloque 4

##### A. Por categoría

		Residentes							
Categoría		jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene jun-dic
Lujo		1.81	1.74	2.09	1.64	1.41	1.21	1.23	1.37 1.57
Primera		1.60	1.75	1.76	1.75	1.46	1.53	1.50	1.45 1.63
Segunda		1.58	1.43	1.14	1.26	1.29	1.22	1.31	1.27 1.30
Total residentes		1.64	1.61	1.51	1.48	1.36	1.30	1.34	1.34 1.46
		No residentes							
Lujo		1.97	1.86	1.68	1.56	1.39	1.52	1.56	1.73 1.63
Primera		1.94	1.81	2.32	1.80	1.74	1.72	1.75	1.72 1.89
Segunda		1.87	2.62	1.76	1.69	1.66	1.21	1.77	1.61 1.82
Total no residentes		1.94	2.00	1.87	1.63	1.51	1.50	1.64	1.71 1.72
		Total							
Lujo		1.92	1.83	1.80	1.58	1.39	1.45	1.45	1.62 1.61
Primera		1.74	1.78	2.04	1.77	1.60	1.60	1.61	1.56 1.75
Segunda		1.68	1.86	1.31	1.36	1.37	1.22	1.43	1.36 1.45
Total estancia media		1.79	1.83	1.69	1.56	1.44	1.41	1.48	1.36 1.59

##### B. Por categoría y tipo de alojamiento

Alojamiento	Categoría	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene jun-dic
		Residentes							
Hotel	Lujo	1.81	1.74	2.09	1.64	1.41	1.21	1.23	1.37 1.56
		1.81	1.74	2.09	1.64	1.41	1.21	1.23	1.37 1.57
Apartamento turístico Hostal Hostal residencia Hotel Hotel apartamento Pensión	Primera	1.60	1.75	1.76	1.75	1.46	1.53	1.50	1.45 1.63
		2.87	1.86	2.07	1.68	1.38	1.31	1.57	1.11 1.65
		1.33	1.27	1.83	2.08	1.63	1.60	2.54	1.46 1.73
		2.66	2.12	2.36	1.90	1.36	1.65	1.41	1.41 1.83
		1.42	1.75	1.67	1.64	1.39	1.55	1.32	1.51 1.55
		1.00	30.00	30.00	30.00	2.71	1.50	1.00	1.00 3.98
		2.27	2.16	3.94	2.33	4.03	2.23	3.11	1.40 2.67
Apartamento turístico Hostal Hostal residencia Hotel Hotel residencia	Segunda	1.58	1.43	1.14	1.26	1.29	1.22	1.31	1.27 1.30
		15.60	1.42	30.00	1.13	2.09	7.62	28.00	4.68 4.53
		1.57	1.40	1.27	1.37	1.27	1.21	1.55	1.32 1.35
		2.00	2.07	1.21	1.52	1.25	1.06	1.39	1.28 1.40
		1.39	1.42	1.16	1.40	1.75	1.48	1.36	1.24 1.41
		1.66	1.00	0.68	0.76	0.83	0.99	0.91	1.23 0.94
	Total residentes	1.64	1.61	1.51	1.46	1.36	1.39	1.25	1.36 1.46
		No residentes							
	Lujo	1.97	1.86	1.68	1.56	1.39	1.52	1.56	1.73 1.63

#### 4. Estancia media: por origen del visitante

bloque 4 cont.

##### C. Por grupo de alojamiento

Grupo	Categoría	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
Hoteles		1.59	1.59	1.56	1.44	1.38	1.33	1.24	1.35	1.45
Hostales y pensiones		1.78	1.69	1.39	1.59	1.32	1.23	1.60	1.33	1.48
No residentes										
Hoteles		1.88	1.87	1.64	1.58	1.47	1.55	1.56	1.75	1.64
Hostales y pensiones		2.16	2.41	2.54	1.88	1.67	1.29	1.91	1.57	2.01
Total por grupo										
Hoteles		1.75	1.74	1.60	1.52	1.43	1.46	1.40	1.55	1.56
Hostales y pensiones		1.97	2.09	1.90	1.71	1.45	1.26	1.74	1.43	1.72
<b>total por grupo</b>		<b>1.88</b>	<b>1.87</b>	<b>1.64</b>	<b>1.58</b>	<b>1.47</b>	<b>1.55</b>	<b>1.56</b>	<b>0.00</b>	<b>1.59</b>

##### D. Por categoría y grupo de alojamiento

Residentes										
Grupo	Categoría	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
Lujo										
Hoteles		1.81	1.74	2.09	1.64	1.41	1.21	1.23	1.37	1.57
Primera										
Hoteles		1.54	1.79	1.70	1.66	1.43	1.49	1.34	1.45	1.57
Hostales y pensiones		1.74	1.63	1.96	2.03	1.54	1.68	1.99	1.74	1.80
Segunda										
Hoteles		1.48	1.25	1.06	1.14	1.31	1.32	1.18	1.48	1.24
Hostales y pensiones		1.80	1.71	1.24	1.45	1.26	1.12	1.46	1.80	1.38
No residentes										
Lujo										
Hoteles		1.97	1.86	1.68	1.56	1.39	1.52	1.56	1.97	1.63
Primera										
Hoteles		1.67	1.78	1.49	1.74	1.77	2.00	1.62	1.67	1.71
Hostales y pensiones		2.34	1.85	3.53	1.98	1.69	1.43	1.92	2.34	2.17
Segunda										
Hoteles		1.62	2.23	1.72	1.32	1.67	1.18	1.43	1.62	1.65
Hostales y pensiones		2.07	2.75	1.78	1.82	1.65	1.21	1.91	2.07	1.90
Total por grupo										
Lujo										
Hoteles		1.92	1.83	1.80	1.58	1.39	1.45	1.45	1.62	1.61
Primera										
Hoteles		1.59	1.78	1.61	1.70	1.60	1.64	1.43	1.55	1.63
Hostales y pensiones		2.05	1.77	2.94	2.00	1.59	1.52	1.95	1.59	2.01
Segunda										
Hoteles		1.51	1.44	1.17	1.16	1.36	1.30	1.22	1.36	1.31
Hostales y pensiones		1.92	2.26	1.43	1.58	1.38	1.16	1.63	1.36	1.58
<b>Total estancia media</b>		<b>1.79</b>	<b>1.83</b>	<b>1.69</b>	<b>1.56</b>	<b>1.44</b>	<b>1.41</b>	<b>1.48</b>	<b>1.36</b>	<b>1.59</b>

## X. Indicadores por sector geográfico de la ciudad

bloque 5

### 1. Tasa de Ocupación Hotelera

#### A. por categoría

Sector	categoría	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
<b>Lujo</b>		66.8	73.0	68.7	71.5	72.1	75.2	56.4	66.6	69.1
Centro	C	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Centro histórico	CH	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mariscal 1	M1	68.2	70.4	72.0	72.3	68.3	74.0	55.2	66.3	68.6
Mariscal 2	M2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mariscal 3	M3	67.5	65.3	59.8	78.5	73.3	76.8	52.5	68.5	67.6
Norte	N	64.9	73.1	63.3	68.0	69.8	75.9	54.6	66.1	67.2
Sur	S	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Primera</b>		45.7	44.4	46.2	43.7	49.9	49.8	40.6	43.6	45.5
Centro	C	48.9	47.9	24.9	20.7	29.4	34.6	22.5	25.8	31.8
Centro histórico	CH	48.0	50.0	56.1	39.0	62.7	22.7	26.6	39.0	43.1
Mariscal 1	M1	43.4	43.3	47.0	49.9	60.1	54.1	47.8	49.7	49.3
Mariscal 2	M2	66.4	59.7	47.4	47.2	49.0	52.9	55.4	50.3	53.5
Mariscal 3	M3	12.7	10.6	20.0	22.3	12.7	27.3	36.3	28.1	21.3
Norte	N	47.8	45.2	49.4	42.4	43.5	52.7	35.8	40.5	44.6
Sur	S	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Segunda</b>		41.0	29.4	36.9	28.8	31.4	35.9	32.7	36.0	34.0
Centro	C	68.3	30.3	69.1	32.6	36.5	36.2	35.5	29.2	42.5
Centro histórico	CH	27.5	20.2	37.2	17.2	23.6	25.8	28.6	35.9	26.8
Mariscal 1	M1	40.2	38.9	34.8	36.3	39.1	46.8	41.7	45.5	40.3
Mariscal 2	M2	41.3	27.7	30.8	34.0	35.2	40.6	29.4	37.8	34.5
Mariscal 3	M3	41.2	25.8	40.4	34.0	28.9	40.0	19.4	30.4	32.5
Norte	N	38.5	23.2	27.7	20.1	23.6	29.6	24.9	29.7	27.1
Sur	S	30.3	26.3	28.1	28.5	27.0	27.8	31.0	32.8	29.0
<b>Total</b>		50.8	47.0	49.3	47.3	49.3	53.0	42.1	48.2	48.4
Centro	C	63.7	34.2	59.1	29.8	34.8	35.8	32.1	28.3	40.0
Centro histórico	CH	33.3	27.8	42.5	23.3	34.4	24.9	28.0	36.8	31.3
Mariscal 1	M1	51.8	52.0	52.5	54.2	56.6	59.4	48.6	54.6	53.7
Mariscal 2	M2	49.9	38.7	36.5	38.6	40.0	44.5	38.4	42.2	41.0
Mariscal 3	M3	58.9	55.8	53.6	68.5	62.8	68.2	48.1	60.2	59.4
Norte	N	51.9	52.9	53.9	54.9	55.9	56.9	57.9	47.5	58.9
Sur	S	30.3	26.3	28.1	28.5	27.0	27.8	31.0	32.8	29.0

### 2. Tarifa promedio por habitación ocupada

#### Total sector

(US Dólares)

Centro	C	15.4	17.9	10.2	14.8	14.5	15.6	14.0	15.1	14.4
Centro histórico	CH	30.7	37.0	32.6	40.3	36.5	26.2	21.7	27.6	31.6
Mariscal 1	M1	48.8	51.7	52.3	52.3	53.7	52.0	49.8	51.5	51.6
Mariscal 2	M2	21.0	24.2	24.1	24.3	22.9	21.2	23.0	24.2	23.0
Mariscal 3	M3	92.3	94.2	91.5	98.9	99.6	88.9	80.3	101.7	93.7
Norte	N	45.7	47.7	46.8	49.3	47.6	46.5	45.5	48.7	47.2
Sur	S	12.8	13.3	14.6	12.8	11.3	10.0	9.9	10.5	11.9
<b>Total</b>		45.4	49.3	46.8	51.6	50.7	48.7	45.4	49.7	48.5

#### A. por categoría

<b>Lujo</b>										
Centro	C	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Centro histórico	CH	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mariscal 1	M1	72.1	73.1	73.6	74.3	80.6	77.5	76.3	78.7	75.3
Mariscal 2	M2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mariscal 3	M3	99.1	99.1	100.4	105.9	105.0	96.5	89.6	111.7	99.8
Norte	N	57.4	57.1	71.3	58.1	57.0	56.2	55.7	59.7	58.9
Sur	S	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>total lujo</b>		71.3	70.5	71.7	73.6	75.1	71.8	70.2	72.6	72.6
<b>Primera</b>										
Centro	C	31.6	30.5	29.4	30.0	29.7	31.5	31.3	27.1	30.7
Centro histórico	CH	50.5	58.9	63.9	63.8	56.3	35.3	29.2	54.3	54.3
Mariscal 1	M1	32.2	37.0	36.2	37.6	36.5	36.9	39.0	36.2	36.6
Mariscal 2	M2	37.3	37.6	39.2	35.8	37.7	36.3	33.4	38.3	36.8
Mariscal 3	M3	13.1	11.3	13.9	13.6	12.5	15.5	15.2	14.3	14.1
Norte	N	42.5	42.2	42.6	42.2	40.6	40.5	40.7	41.9	41.6
Sur	S	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>total primera</b>		37.1	39.4	40.0	39.8	38.7	37.8	38.0	38.3	38.6
<b>Segunda</b>										
Centro	C	11.9	12.4	8.2	11.9	10.8	11.0	10.1	11.4	10.6
Centro histórico	CH	17.0	18.4	12.2	19.3	16.4	21.9	19.1	16.7	17.3
Mariscal 1	M1	18.6	22.1	20.7	18.8	21.4	19.4	20.3	20.3	20.2
Mariscal 2	M2	9.7	13.6	13.6	14.7	13.5	11.3	14.6	15.8	12.8
Mariscal 3	M3	10.0	13.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.3
Norte	N	22.8	18.2	16.7	19.6	19.4	19.8	21.9	24.5	19.9
Sur	S	12.8	13.3	14.6	12.8	11.3	10.0	9.9	10.5	12.1
<b>total segunda</b>		16.5	17.9	14.8	16.5	16.9	16.6	17.3	18.1	16.8

## X. Indicadores por sector geográfico de la ciudad (cont.)

bloque 5 cont.

### 3. Tarifa promedio por habitación disponible "revpar"

Sector		jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
<b>Total sector</b>		<b>(US Dólares)</b>								
Centro	C	9.8	6.1	6.0	4.4	5.0	5.6	4.5	4.3	5.8
Centro histórico	CH	10.2	10.3	13.9	9.4	12.6	6.5	6.1	10.1	9.9
Mariscal 1	M1	25.3	26.9	27.5	28.3	30.4	30.9	24.2	28.1	27.7
Mariscal 2	M2	10.5	9.4	8.8	9.4	9.2	9.4	8.8	10.2	9.5
Mariscal 3	M3	54.4	52.5	49.0	67.8	62.6	60.6	38.6	61.3	55.7
Norte	N	23.7	23.9	22.9	23.2	23.3	26.1	18.2	23.1	23.0
Sur	S	3.9	3.5	4.1	3.7	3.1	2.8	3.1	3.5	3.4
<b>Total sector</b>		<b>23.1</b>	<b>23.2</b>	<b>23.1</b>	<b>24.5</b>	<b>25.0</b>	<b>25.8</b>	<b>19.1</b>	<b>23.9</b>	<b>23.4</b>

#### A. por categoría

##### Lujo

Centro	C	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Centro histórico	CH	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mariscal 1	M1	49.2	51.5	53.0	53.7	55.0	57.3	42.1	52.2	51.7
Mariscal 2	M2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mariscal 3	M3	66.9	64.8	60.1	83.1	77.0	74.1	47.1	76.5	68.5
Norte	N	37.3	41.7	37.2	39.5	39.8	42.7	30.4	39.4	38.5
Sur	S	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>total lujo</b>		<b>47.7</b>	<b>49.8</b>	<b>47.7</b>	<b>52.7</b>	<b>52.4</b>	<b>54.0</b>	<b>38.3</b>	<b>50.8</b>	<b>49.2</b>

##### Primera

Centro	C	15.5	14.6	7.3	6.2	8.7	10.9	7.0	7.0	9.7
Centro histórico	CH	24.3	29.5	35.8	24.9	35.3	8.0	7.8	16.4	22.7
Mariscal 1	M1	14.0	16.0	17.0	18.8	21.9	20.0	18.6	18.0	18.0
Mariscal 2	M2	22.8	20.0	17.6	17.7	17.5	19.9	17.4	18.0	18.8
Mariscal 3	M3	1.7	1.2	2.8	3.0	1.6	4.2	5.5	4.0	3.0
Norte	N	20.3	19.1	21.0	17.9	17.7	21.3	14.8	17.2	18.6
Sur	S	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>total primera</b>		<b>17.0</b>	<b>17.5</b>	<b>18.4</b>	<b>17.4</b>	<b>19.3</b>	<b>18.8</b>	<b>15.5</b>	<b>16.5</b>	<b>17.5</b>

##### Segunda

Centro	C	8.1	3.7	5.7	3.9	3.9	4.0	3.6	3.3	5.7
Centro histórico	CH	4.7	3.7	4.5	3.3	3.9	5.6	5.4	6.0	4.6
Mariscal 1	M1	7.5	8.6	7.2	6.8	8.4	9.1	8.5	9.2	8.2
Mariscal 2	M2	4.0	3.8	4.2	5.0	4.7	4.6	4.3	6.0	4.6
Mariscal 3	M3	4.1	3.4	4.0	3.4	2.9	4.0	1.9	3.0	3.3
Norte	N	8.8	4.2	4.6	3.9	4.6	5.9	5.5	7.3	5.6
Sur	S	3.9	3.5	4.1	3.7	3.1	2.8	3.1	3.5	3.4
<b>total segunda</b>		<b>6.8</b>	<b>5.3</b>	<b>5.4</b>	<b>4.8</b>	<b>5.3</b>	<b>5.9</b>	<b>5.7</b>	<b>6.5</b>	<b>5.8</b>

### 4. Estancia media, por origen del visitante

Sector		jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	jun-dic
<b>Residentes</b>										
Centro	C	1.46	1.71	1.55	1.65	1.44	1.29	1.46	1.31	1.50
Centro histórico	CH	1.69	1.60	0.83	1.37	1.29	1.04	1.74	1.14	1.29
Mariscal 1	M1	1.60	1.63	1.42	1.43	1.27	1.29	1.47	1.44	1.42
Mariscal 2	M2	1.61	1.44	1.35	1.75	1.67	1.95	2.41	1.37	1.67
Mariscal 3	M3	2.43	2.42	2.84	2.09	1.04	1.05	1.43	1.06	1.78
Norte	N	1.62	1.64	1.61	1.46	1.42	1.37	1.21	1.39	1.48
Sur	S	1.61	1.09	1.10	1.14	1.58	1.12	0.92	1.15	1.20
<b>Total EM residentes</b>		<b>1.54</b>	<b>2.79</b>	<b>1.22</b>	<b>1.75</b>	<b>4.22</b>	<b>1.53</b>	<b>1.43</b>	<b>1.34</b>	<b>1.46</b>
<b>No residentes</b>										
Centro	C	1.76	1.54	2.79	1.22	1.75	4.22	1.53	1.76	1.87
Centro histórico	CH	2.56	1.50	1.48	1.45	1.32	1.38	1.05	2.56	1.41
Mariscal 1	M1	1.85	2.08	1.90	1.81	1.79	1.45	1.39	1.85	1.71
Mariscal 2	M2	1.63	3.29	1.75	3.39	2.49	2.26	1.66	1.63	2.11
Mariscal 3	M3	1.05	2.51	2.46	2.49	2.51	1.54	1.75	1.05	1.98
Norte	N	1.71	1.64	1.99	1.85	1.42	1.47	1.57	1.71	1.65
Sur	S	1.02	1.60	6.29	1.01	1.04	1.13	1.26	1.02	1.73
<b>Total EM no resident.</b>		<b>1.72</b>	<b>2.00</b>	<b>1.87</b>	<b>1.63</b>	<b>1.41</b>	<b>1.65</b>	<b>1.52</b>	<b>1.71</b>	<b>1.72</b>
<b>Total estancia media</b>										
Centro	C	1.49	1.86	1.50	1.66	1.83	1.32	1.46	1.35	1.57
Centro histórico	CH	1.58	1.52	1.13	1.34	1.33	1.04	1.64	1.74	1.35
Mariscal 1	M1	1.92	1.82	1.66	1.65	1.38	1.36	1.67	1.68	1.61
Mariscal 2	M2	1.84	1.54	1.59	1.86	1.76	1.86	2.03	1.39	1.76
Mariscal 3	M3	2.49	2.44	2.62	2.34	1.37	1.55	1.23	1.05	1.92
Norte	N	1.63	1.82	1.73	1.44	1.44	1.47	1.38	1.53	1.56
Sur	S	1.61	1.27	1.09	1.14	1.51	1.13	0.95	1.14	1.23
<b>Tot estancia media</b>		<b>1.79</b>	<b>1.83</b>	<b>1.69</b>	<b>1.56</b>	<b>1.44</b>	<b>1.41</b>	<b>1.48</b>	<b>1.52</b>	<b>1.59</b>

5. Habitaciones: instaladas, disponibles y ocupadas													bloque 6	
A.B. C. Por categoría, grupo y tipo de alojamiento														
	Categoría			Grupo		Tipo de alojamiento							Total	
2006	Lujo	Primera	Segunda	Hoteles	Hostales	Apartamen	Hostal	Hostal	Hotel	Hotel	Hotel	Pensión		
					Pensiones	to turístico		residencia		residencia		Apartamen		
	Habitaciones instaladas en el mes					Habitaciones instaladas en el mes								
Jun	1.597	1.312	1.923	3278	1554	130	865	656	2903	223	22	33	4.832	
Jul	1.640	1.338	2.011	3369	1620	130	890	697	2994	223	22	33	4.989	
Ago	1.656	1.319	1.965	3348	1592	130	876	682	2973	223	22	34	4.940	
Sep	1.678	1.306	1.937	3367	1554	130	863	658	2992	223	22	33	4.921	
Oct	1.673	1.286	1.944	3344	1559	130	868	657	2969	223	22	34	4.903	
Nov	1.673	1.282	1.929	3341	1543	130	858	651	2966	223	22	34	4.884	
Dic	1.635	1.329	1.960	3321	1603	129	882	687	2947	223	22	34	4.924	
2007														
Ene	1.610	1.339	1.919	3.287	1.581	129	881	666	2.913	223	22	34	4.868	
Acumulados														
Jun - dic 2006	11.552	9.185	13.660	23.334	11.063	911	6.121	4.707	20.708	154	235	1.561	34.397	
Ene 2007	1.610	1.339	1.919	3.287	1.581	129	881	666	2.913	223	22	34	4.868	
Habitaciones disponibles en el mes														
Jun	47.910	39.360	57.690	98340	46620	3900	25950	19680	87090	6690	660	990	144.960	
Ago	51.336	40.889	60.915	103788	49352	4030	27156	21142	92163	6913	682	1054	153.140	
Sep	50.340	39.180	58.110	101010	46620	3900	25890	19740	89760	6690	660	990	147.630	
Oct	51.863	39.866	60.264	103664	48329	4030	26908	20367	92039	6913	682	1054	151.993	
Nov	50.190	38.460	57.870	100230	46290	3900	25740	19530	88980	6690	660	1020	146.520	
Dic	50.685	41.199	60.760	102951	49693	3999	27342	21297	91357	6913	682	1054	152.644	
2007														
Ene	48.300	40.170	57.570	98.610	47.430	3.870	26.454	19.980	87.523	6.721	660	1.020	146.228	
Acumulados														
Jun - dic 2006	353.164	280.433	417.950	714.422	337.124	27.789	186.576	143.363	634.203	47.722	4.708	7.185	1.051.546	
Ene 2007	48.300	40.170	57.570	98.610	47.430	3.870	26.454	19.980	87.523	6.721	660	1.020	146.228	
Habitaciones ocupadas en el mes														
Jun	32.022	18.006	23.677	56704	17001	1824	9601	7086	49980	4713	187	314	73.705	
Jul	35.907	18.426	18.328	57561	15100	1742	8365	6479	52627	2945	247	256	72.661	
Ago	34.116	18.878	22.487	55456	20025	1852	9462	10227	50759	2335	510	336	75.481	
Sep	36.001	17.139	16.762	56435	13467	1437	7432	5635	51752	2646	600	400	69.902	
Oct	36.182	19.877	18.913	58412	16560	1707	8721	7466	53186	2919	600	373	74.972	
Nov	37.755	19.156	20.770	59566	18115	1812	9529	8091	54792	2694	268	495	77.681	
Dic	27.643	16.746	19.895	46776	17508	1556	9616	7331	41081	3599	540	561	64.284	
2007														
Ene	32.145	17.578	20.739	52.374	18.088	1.512	10.425	7.189	47.088	3.565	209	474	70.462	
Acumulados														
Jun - dic 2006	239.626	128.228	140.832	390.910	117.776	11.930	62.726	52.315	354.177	21.851	2.952	2.735	508.686	
Ene 2007	32.145	17.578	20.739	52.374	18.088	1.512	10.425	7.189	47.088	3.565	209	474	70.462	

## 6. Ingreso estimado (miles de US dólares)

bloque 7

	Categoría			Grupo		Tipo de alojamiento							Total
	Lujo	Primera	Segunda	Hoteles	Hostales	Apartamento	Hostal	Hostal residen	Hotel	Hotel aparta	Pensión	Hotel residen	
2006													
Jun	2.284	668	391	3002	342	75	239	91	2824	93	9	11	3.343
Jul	2.531	726	328	3236	349	72	231	107	3112	39	12	12	3.585
Ago	2.451	754	339	3162	383	79	249	120	3010	38	26	14	3.545
Sep	2.651	683	276	3313	297	53	191	90	3194	33	33	16	3.610
Oct	2.716	768	320	3445	360	67	232	114	3306	39	33	14	3.804
Nov	2.711	723	344	3382	396	71	251	129	3262	38	11	16	3.778
Dic	1.940	637	344	2524	397	65	250	128	2396	40	22	19	2.921
2007													
Enero	2.452	671	376	3.090	409	67	272	120	2.976	39	8	17	3.500
Acumulados													
Jun - dic 2006	17.285	4.959	2.343	22.063	2.523	481	1.642	779	21.105	321	146	103	24.576
Ene 2007	2.452	671	376	3.090	409	67	272	120	2.976	39	8	17	3.500

### 5.Llegadas: residentes y no residentes

bloque 8

#### A.B. C. Por categoría, grupo y tipo de alojamiento

	Categoría			Grupo		Tipo de alojamiento							Total
2006	Lujo	Primera	Segunda	Hoteles	Hostales	Apartamen	Hostal	Hostal	Hotel	Hotel	Pensión	Hotel	
	Llegadas												
Jun	23.642	12.661	20.986	44695	12594	717	7701	4714	40776	2996	206	179	57.289
Jul	28.246	18.337	19.735	50781	15537	937	9922	5472	46595	3226	23	143	66.318
Ago	28.496	20.389	27.955	55338	21502	1342	12804	8370	49148	4828	20	328	76.840
Sep	32.133	16.585	20.970	55565	14123	1081	8418	5520	50242	4220	22	185	69.688
Oct	33.802	18.350	21.445	56801	16796	769	9156	7495	50835	4387	810	145	73.597
Nov	38.221	15.815	22.495	58247	18284	2144	10567	7449	52892	3156	55	268	76.531
Dic	24.482	13.580	17.275	41908	13429	750	7239	6013	37725	3417	16	177	55.337
2007	274	1.787	4.109										
Ene	24.756	15.367	21.384	44.762	16.745	1.291	10.449	6.050	40.497	2.931	43	246	61.507
Acumulados	#¡VALOR!												
Jun - dic 2006	209.022	115.717	150.861	363.335	112.265	7.740	65.807	45.033	328.213	26.230	1.152	1.425	475.600
Ene 2007	24.756	15.367	21.384	44.762	16.745	1.291	10.449	6.050	40.497	2.931	43	246	61.507

### 6. Pernotaciones: residentes y no residentes

bloque 9

	Categoría			Grupo		Tipo de alojamiento							Total
2006	Lujo	Primera	Segunda	Hoteles	Hostales Pensiones	Apartamen to turístico	Hostal	Hostal residencia	Hotel	Hotel apartament	Pensión	Hotel residencia	
Jun	45.501	22.089	35.194	78019	24765	2481	14118	10268	70238	5143	157	379	102.784
Jul	51.626	32.625	36.804	88560	32495	2461	21942	10235	81940	3872	287	318	121.055
Ago	51.313	41.644	36.632	88784	40805	4002	26836	13074	80831	3351	600	895	129.589
Sep	50.744	29.434	28.434	84477	24135	2171	13711	9904	78350	3296	660	520	108.612
Oct	47.078	29.271	29.431	81367	24413	2173	13337	10695	73884	3720	1590	381	105.780
Nov	55.343	25.336	27.388	85070	22997	4009	13582	8899	77589	3103	369	516	108.067
Dic	35.592	21.846	24.713	58787	23364	1995	14217	8543	53668	3088	36	604	82.151
2007													
Enero	40.220	24.029	29.032	69.385	23.896	2.336	14.697	8.552	63.226	3.614	209	647	93.281
Acumulados													
Jun - dic 2006	337.197	202.245	218.596	565.064	192.974	19.292	117.743	71.618	516.500	25.573	3.699	3.613	758.038
Ene 2007	40.220	24.029	29.032	69.385	23.896	2.336	14.697	8.552	63.226	3.614	209	647	93.281



## 7. EM: residentes y no residentes

bloque 9

	Categoria			Grupo		Tipo de alojamiento							Total
	Lujo	Primera	Segunda	Hoteles	Hostales	Apartamen	Hostal	Hostal	Hotel	Hotel	Pensión	Hotel	
2006													
Jun	1.92	1.74	1.68	1.75	1.97	3.46	1.83	2.18	1.72	1.72	0.76	2.12	1.79
Jul	1.83	1.78	1.86	1.74	2.09	2.63	2.21	1.87	1.76	1.20	12.48	2.22	1.83
Ago	1.80	2.04	1.31	1.60	1.90	2.98	2.10	1.56	1.64	0.69	30.00	2.73	1.69
Sep	1.58	1.77	1.36	1.52	1.71	2.01	1.63	1.79	1.56	0.78	30.00	2.81	1.56
Oct	1.39	1.60	1.37	1.43	1.45	2.83	1.46	1.43	1.45	0.85	1.96	2.63	1.44
Nov	1.45	1.60	1.22	1.46	1.26	1.87	1.29	1.19	1.47	0.98	6.71	1.93	1.41
Dic	1.45	1.61	1.43	1.40	1.74	2.66	1.96	1.42	1.42	0.90	2.25	3.41	1.48
2007													
Enero	1.62	1.56	1.36	1.55	1.43	1.81	1.41	1.41	1.56	1.23	4.86	2.63	1.52
Acumulados													
Jun - dic 2006	1.61	1.75	1.45	1.56	1.72	2.49	1.79	1.59	1.57	0.97	3.21	2.54	1.59
Ene 2007	1.62	1.56	1.36	1.55	1.43	1.81	1.41	1.41	1.56	1.23	4.86	2.63	1.52

## 9. Ficha Metodológica

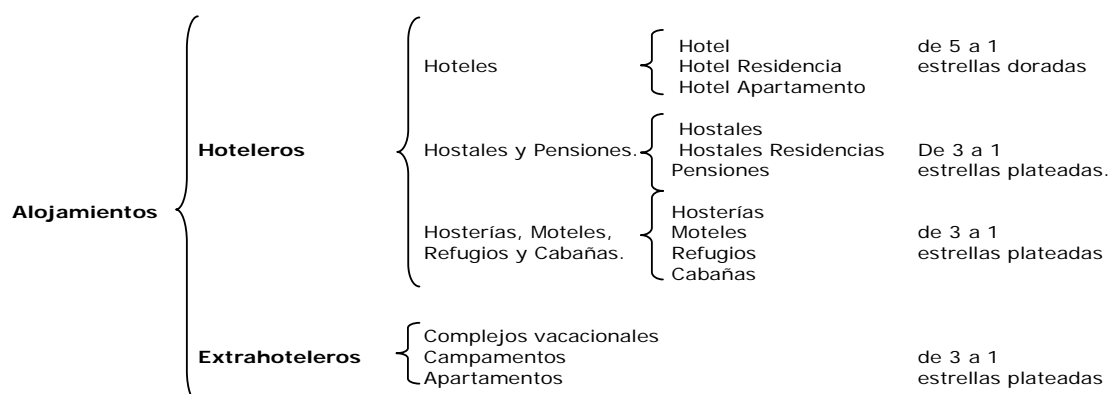
La muestra incluye 144 establecimientos (y 18 reemplazos), de las categorías de Lujo, Primera y Segunda. Para las dos primeras categorías se programa un censo y, para los de segunda, una muestra con posibilidad de reemplazo. Los establecimientos fueron agrupados en 7 sectores geográficos de la ciudad de Quito: Norte, Centro, Sur, Centro Histórico, Mariscal 1, Mariscal 2 y Mariscal 3.

### 1. Principales conceptos

#### 1.1 Alojamientos y categorías

Se define como *alojamiento* al establecimiento dedicado de modo habitual, mediante pago, a proporcionar hospedaje a las personas.

La categoría de un establecimiento hotelero es fijada, en Ecuador, por el Ministerio de Turismo, por medio del distintivo de la estrella, en cinco, cuatro, tres, dos y una estrella, correspondientes a lujo, primera, segunda, tercera y cuarta categorías. Los alojamientos se clasifican en dos grupos y cuatro subgrupos:



#### 1.2 Indicadores

A partir de las cifras proporcionadas, se obtienen –entre otros- los siguientes indicadores (se incluyen sólo aquellos que se presentan en este boletín):

##### Estancia media

Es la relación entre el número (n.) de pernoctaciones y el de llegadas de pasajeros (o viajeros ingresados) al establecimiento en el mes de referencia. Se debe calcular para residentes y No residentes.

$$Em = n. \text{ de pernoctaciones} / n. \text{ de viajeros (o entradas)}$$

### **Tasa de ocupación por habitaciones**

Es la relación, en porcentaje, entre la media diaria de habitaciones ocupadas en el mes y el número total de habitaciones en el mismo período

$$T_{Op} = \text{n. de habitaciones ocupadas} / \text{n. de habitaciones} \times \text{n. de días}$$

### **Tarifa promedio por habitación ocupada (T-ho)**

Es igual al cociente entre los ingresos recibidos por la venta de habitaciones para el número de habitaciones vendidas en el mes

$$T_p = \text{ingresos totales por venta de habitaciones} / \text{n. de habitaciones}$$

### **Ventas estimadas por alojamiento (V\*)**

Son los ingresos percibidos por el establecimiento hotelero por concepto de derechos de utilización de una habitación y sus activos. Es el resultado de multiplicar el número total de habitaciones vendidas por la tarifa promedio

$$T_p = \text{n. de habitaciones vendidas} * \text{tarifa promedio}$$

## **2. La encuesta**

### **2.1 Alcance y objetivos**

La Encuesta de Ocupación Hotelera (EOH) mide la evolución de la oferta y de la ocupación en los alojamientos hoteleros, a través del análisis de diversas variables: llegadas<sup>1</sup>, pernoctaciones<sup>2</sup>, estancia media, grado de ocupación, etc.

Se denomina *Ocupación hotelera*, al cociente entre las habitaciones (o plazas) vendidas ("ocupadas") en el mes de referencia y el número total de habitaciones (plazas) disponibles (ofrecidas por el establecimiento) en ese período. Además de calcular este indicador, la encuesta tiene como finalidades principales:

- Difundir información continua sobre la evolución de la actividad;
- Generar indicadores de coyuntura y previsión;
- Proporcionar información para orientar la toma de decisiones de los empresarios y analistas económicos, del sector privado y público.

### **2.2 Características técnicas de la EOH**

---

<sup>1</sup> / Se utiliza como sinónimos de llegadas, los siguientes términos: viajeros, *check in*, ingreso.

<sup>2</sup> Pernoctación: "Cada una de las noches que un viajero permanece o está registrado en un establecimiento de alojamiento colectivo o en un alojamiento turístico privado, siendo innecesaria su presencia física". Fuente: Instituto de Estudios Turísticos; Glosario de Turismo y Hostelería; <http://www.poraqui.net/diccionario/index.php?a=list&d=1>

- **Unidad de análisis:** establecimiento hotelero - alojamiento
- **Ámbito geográfico:** núcleo urbano de la ciudad de Quito
- **Ámbito temporal:** mensual
- **Dominio de estudio:** establecimientos hoteleros de lujo, primera y segunda categorías
- **Actividad económica o tipo de alojamiento cubierto:** **hoteles** (hotel, hotel residencia, hotel apartamento y apartamento turístico,) y **hostales** (hostal, hostal residencia y pensión)<sup>3/</sup>.
- **Marco muestral:** catastro de establecimientos turísticos, junio 2006
- **Recolección de datos:** mediante entrevista directa, con apoyo de correo electrónico. La fase de validación de resultados se realiza mediante supervisión directa, comunicación a través de correo electrónico, fax o teléfono.
- **Frecuencia:** mensual.
- **Reporte de resultados:** mensual y acumulado del período investigado.

Para obtener la tasa de ocupación hotelera, en términos de habitaciones<sup>4</sup> vendidas en el mes, y la estadía promedio, se requiere conocer datos sobre: llegadas<sup>5/</sup>, pernoctaciones<sup>6/</sup> y habitaciones ocupadas.

a) La información solicitada

A continuación, mediante ejemplos, se ilustra las características de la información solicitada en el formulario de la EOH; se comenta, además, la forma de cálculo de los principales indicadores derivados de la encuesta.

**i) Ejemplo 1.**

**A un establecimiento, llega una persona el 1ero. del mes y sale el 31.**

El formulario debería llenarse:

- Llegadas: **1** (puesto que 1 huésped llega una vez. Se aclara que si la misma persona se *chequea* en un hotel en dos o más ocasiones en el mes, habría un *check in* (ingreso) adicional. Es decir, las llegadas no dependen de las "personas", sino de la frecuencia de ingresos.

- Pernoctaciones: **30**. El pasajero durmió (pasó la noche, pernoctó) 30 noches en el establecimiento.

- Habitaciones ocupadas: **30**. El huésped ocupó una habitación diaria, durante el mes; por tanto, en el período de medición se ocuparon 30 habitaciones.

---

<sup>3/</sup> Pensiones de primera.

<sup>4/</sup> La medición de la tasa de ocupación hotelera, referida a plazas vendidas en el mes, se realizará una vez consolidada la investigación.

<sup>5/</sup> *Llegada* = *ingreso, entrada, check in*, en un alojamiento hotelero.

<sup>6/</sup> Pernoctación: (del latín *pernoctāre*). 1. f. Acción de pernoctar: 1.intr. Pasar la noche en determinado lugar, especialmente fuera del propio domicilio.  
<http://buscon.rae.es/drael>

1 Habitaciones ocupadas en el mes:					
		1. Sencillas	2 Dobles	3. Triples	4. Subtotal
A.1	Habitaciones vendidas	-	30	-	30
A.2	Habi. Complement	-	-	-	-
2	Llegadas y pernoctaciones				
		1. Residentes	2.No residentes	3. Total	
2.1	Llegadas en el mes	1	-	1	
2.2	Pernoctaciones en el mes	30	-	30	

Si el hotel tiene 5 habitaciones, en 31 días de ese mes, ofreció  $31 * 5 = 155$  (o había disponibles). El cociente entre habitaciones ocupadas (30) y habitaciones disponibles, es la tasa de ocupación hotelera (TOH):

$$\text{TOH} = \text{hab. Ocupadas} / \text{hab. Disponibles} = 30 / 155 = 0.1935 * 100$$

$$\text{TOH}_1 = 19.35 \%$$

**ii) Ejemplo 2. Durante el mes llega un pasajero (extranjero) cada día; cada huésped pernocta (duerme) dos noches. A los primeros 15, se les asigna habitaciones dobles y a los 15 restantes, sencillas:**

- Llegadas: **30**. Ingresa 1 huésped cada día; por tanto, en el mes hay 30 *check in*.

- Pernoctaciones: **60** (cada pasajero duerme 2 noches); en consecuencia la estancia media (EM) es 2.

La **comparación relativa** entre pernoctaciones ("noches") (60, en el ejemplo), y las llegadas, (30), constituye otro importante indicador del negocio hotelero: la estancia media (o estadía promedio, EM) que un huésped, pernocta en el establecimiento<sup>7</sup>.

- Habitaciones vendidas: **60** (cada huésped, ocupó una habitación por dos días).

<sup>7</sup> Según el Instituto Nacional de Estadística de España, en ese país, en junio de 2006, la estancia media fue de 3,46 noches por viajero.

1 Habitaciones ocupadas en el mes:					
		1. Sencillas	2 Dobles	3. Triples	4. Subtotal
A.1	Habitaciones vendidas	30	30	-	60
A.2	Habi. Complement	-	-	-	-
2 Llegadas y pernoctaciones					
		1. Residentes	2.No residentes	3. Total	
2.1	Llegadas en el mes	-	30	30	
2.2	Pernoctaciones en el mes	-	60	60	

$$TOH_2 = 60 / 155 = 0.3871 \cdot 100$$

$$TOH_2 = 38.71\%$$

Y, la estancia media:

$$EM = \text{pernoctaciones} / \text{llegadas}$$

$$EM = 60 / 30$$

$$EM = 2$$

**iii) Ejemplo 3. A *Mi Hostal* llegan, en el mes, 2 pasajeros (1 residente en Ecuador y 1 no residente) que comparten, por 10 días, una habitación doble:**

- Llegadas: 2. En el transcurso del mes ingresaron dos pasajeros.
- Pernoctaciones: 20. Cada pasajero pernoctó 10 noches.
- Habitaciones ocupadas (vendidas): 10. Compartieron una habitación durante 10 días;

*Mi Hostal*

1 Habitaciones ocupadas en el mes:					
		1. Sencillas	2 Dobles	3. Triples	4. Subtotal
A.1	Habitaciones vendidas		10	-	10
A.2	Habi. Complement	-	-	-	-
2 Llegadas y pernoctaciones					
		1. Residentes	2.No residentes	3. Total	
2.1	Llegadas en el mes	1	1	2	
2.2	Pernoctaciones en el mes	10	10	20	

Recuérdese que para medir la ocupación hotelera mensual, cada habitación física tiene en el mes un "potencial" de 30 (o, 31 días calendario). Por tanto, la oferta potencial de un hotel (habitaciones disponibles) es de:

Habit. disponibles en el mes = habit. Físicas x número de días del mes.

En el ejemplo:

**Habitaciones disponibles en el mes = 5 x 31 = 155**

Y, la tasa de ocupación:

$$TOH_3 = 10 / 155 = 0.0645$$

$$TOH_2 = 6.45\%$$

Cada pasajero (viajero), permaneció 10 noches en el establecimiento:

**EM = pernoctaciones / llegadas**

$$EM = 20 / 2$$

$$EM = 10$$

### **Variante 1: Ejemplo 3<sup>a</sup>**

*Mi Hostal*, tiene 14 habitaciones. Vendió, a 16 huéspedes, 8 habitaciones dobles, durante 30 noches.

### **Mi Hostal, estadísticas. Mes: X**

Llegadas	16 huéspedes
Pernoctaciones	480 (16 huéspedes x 30 noches)
Habitaciones vendidas	240 (8 habitaciones x 30 días)
Habitaciones potenciales	14 físicas x 30 días = 420

### **Indicadores hoteleros Mes: X**

$$TOH = \text{hab. Vendidas} / \text{hab. Potenciales} = 240 / 420 = \mathbf{57.14\%}$$

$$EM = \text{pernoctaciones} / \text{llegadas} = 480 / 16 = \mathbf{30}$$

### **Variante 2: Ejemplo 3<sup>b</sup>**

De las 8 habitaciones vendidas, 3 son tipo "Ejecutivo", con un precio diario de US\$ 40; dos habitaciones son *Senior* y se venden a US\$ 30 por día. Las tres restantes son habitaciones *Junior*, a US\$ 20 diarios; sin embargo, de esas tres, dos fueron alquiladas a "clientes frecuentes" quienes tuvieron un descuento de 25%. La encuesta pide que el hotel proporcione la tarifa promedio del mes.

Para obtener la tarifa media del mes, se debe calcular los ingresos mensuales y dividirlos para las habitaciones vendidas:

Hotel XX

Mes XX . Calculo de la tarifa media del mes

Tipo de Habitación	Cantidad	Días	Precio/ Día	Valor por habitación	Total US\$	Días por Habitación	tarifa promedio
(a)	(b)	©	(d)	(e)=© * (d)	(f)= (e) * (b)	(g) = (b) * ©	(h) = (f) / (g)
Ejecutivas	3	30	40	1200	3600	90	40
Senior	2	30	30	900	1800	60	30
Junior	1	30	20	600	600	30	20
Junior CF	2	30	15	450	900	60	15
	<b>8</b>			<b>3150</b>	<b>6900</b>	<b>240</b>	<b>28.75</b>

### 3. El formulario

La encuesta se realizó con el siguiente formulario:

		datos referidos a <b>ENERO 2007</b>																	
		SIIT - DMQ																	
		<b>Encuesta Mensual de Ocupación Hotelera</b>																	
C M T	<b>I. IDENTIFICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO</b>																		
	<b>A. Identificación y ubicación</b> Nombre comercial Categoría <b>II. INDICADORES COYUNTURA</b>		<b>B. Registro de la Encuesta (Llena CEPLAES)</b> a) Mes: <u>ENERO</u> <u>Año: 2007</u> b) Número de Encuesta <u>8</u> c) Secuencial del establecimiento d) Sector																
C A P T U R	1. <b>Monto de ventas por alojamiento, en diciembre (miles de dólares)</b>																		
	2. <b>Núm. de habitac. ocupadas (vendidas) en el mes</b>		Vendidas Complementarias																
	3. <b>Llegadas y pernoctaciones de pasajeros registrados durante el mes</b>																		
	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>1. Residentes en Ecuador</th> <th>2. No residentes en Ecuador</th> <th>3. Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2.1 Llegadas en el mes</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2.2 Noches vendidas (Pernoctaciones) en el mes</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				1. Residentes en Ecuador	2. No residentes en Ecuador	3. Total	2.1 Llegadas en el mes				2.2 Noches vendidas (Pernoctaciones) en el mes							
		1. Residentes en Ecuador	2. No residentes en Ecuador	3. Total															
2.1 Llegadas en el mes																			
2.2 Noches vendidas (Pernoctaciones) en el mes																			
4. <b>Cambios en el Empleo,</b> <i>Por favor incluya solo el número de personas que ingresaron (+) o fueron separados (-) en el mes:</i>																			
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Hombres</th> <th>Mujeres</th> <th>3. Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>4.1. Administrativos</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4.2 Operativos</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>4.3 Temporal</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				Hombres	Mujeres	3. Total	4.1. Administrativos				4.2 Operativos				4.3 Temporal				
	Hombres	Mujeres	3. Total																
4.1. Administrativos																			
4.2 Operativos																			
4.3 Temporal																			
H Q M	5. <b>Tarifa promedio por habitación ocupada en el mes, en US\$</b>																		
	<b>III. PREVISIONES</b> <i>Referidas a marzo 2007</i>																		
A H O T P	1. <b>Número de habitaciones reservadas para el mes</b>																		
	2. <b>Evolución esperada. Ej: Aumento (+ 5%), Disminución (-3%), Sin variación (0%)</b>																		
	2.1 Pernoctaciones de			<i>a marzo 2007</i>															
	2.2 Tarifas de alojamiento																		
	2.3 Empleo, No. de operativos																		
C E P L A E S	<b>IV. OBSERVACIONES</b>																		
	Según las respuesta anteriores a este formulario, la inseguridad fue la principal amenaza que enfrentó la actividad hotelera en el período junio -diciembre de 2006. En el ánimo de contribuir a la solución, las Instituciones Promotoras de la Encuesta, solicitamos su gentil colaboración, respondiendo a:																		
	2.1 <b>Por favor, describa el problema de seguridad que más afecta al establecimiento y a sus huéspedes (en su sector)</b>																		
	2.2 <b>Indique el lugar y horario frecuente de ocurrencia</b>																		
	2.3 <b>¿Qué medida recomendaría llevar a cabo?</b>																		
2.4 <b>¿Qué institución debería aplicar la medida sugerida?</b>																			
	<b>V. REFERENCIAS SOBRE LA ENTREGA DE INFORMACIÓN</b>																		
	1. INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR: 2. ENCUESTA LLENADA POR:			e-mail:															

\*/ Consultas al teléfono 225 0659 y fax 245 9417; a CEPLAES: Sarmiento N 39-198

e-mail: [ekoinfo@uio.satnet.net](mailto:ekoinfo@uio.satnet.net)



Los empresarios deben estar –absolutamente- seguros de que los datos proporcionados en la encuesta no tienen otra utilización que la de carácter estadístico y que su manejo se ciñe a una estricta deontología en esta área.

## 4. Definiciones principales

La Sección II, se refiere a información sobre las variables más importantes de la actividad hotelera, aquella que tiene que relación con el grado de ocupación de los establecimientos, en el mes anterior al que se realiza la encuesta.

**A.1 Habitaciones vendidas:** (pregunta II.2) Aquellas en las que pernoctan una o más personas a cambio de una tarifa. Se debe registrar por separado el número de habitaciones simples, dobles y triples; además, es preciso tener presente que el total de habitaciones vendidas no puede superar al número de "habitaciones potenciales".

**A.2 Habitación complementaria:** aquella sin pago de una tarifa.

**B.3 Cama supletoria o adicional:** la que se aumenta en una habitación. Una cama supletoria es igual a una plaza.

### 2. Llegadas y pernoctaciones de pasajeros registrados durante el mes

**2.1. Llegada (del pasajero<sup>8</sup>) en el mes:** ingreso de una persona a un establecimiento de alojamiento en el que pernocta uno o más días. Se registra por separado *llegadas de pasajeros residentes en Ecuador* (2.1.1) y 2.1.2 *llegadas de viajeros no residentes en Ecuador*.

**2.2 Pernoctaciones,** número de noches que un pasajero duerme en el establecimiento.

#### Sobre el empleo

### 3. Empleo registrado en el mes (*cambios en el empleo*)

**3.1 Empleo permanente:** personas asalariadas que en calidad de “**administrativos**” y “**operativos**”, con un contrato de trabajo indefinido, prestan sus servicios en el establecimiento durante el mes de referencia de la investigación, aunque trabaje fuera de los locales del mismo.

**3.2 Empleo temporal** se refiere a las personas asalariadas que en calidad de “**administrativos**” y “**operativos**”, con un contrato de trabajo definido por un período menor a un año, prestan servicios en el establecimiento durante el mes de referencia de la investigación, aunque laboren fuera de los locales del mismo.

---

<sup>8</sup> También denominado viajero, huésped, turista. Turista es el viajero o pasajero que pernocta en Quito por lo menos una noche fuera de su lugar de residencia.

**3.3 Empleo eventual** se refiere a las personas asalariadas que en calidad de “operativos”, prestan sus servicios en el establecimiento, durante el mes de referencia de la investigación, para atender un evento específico (ocasional).

Para cada tipo de empleado administrativo y operativo se registrará por separado el número de empleados hombres (tres dígitos), mujeres (tres dígitos) y total (cuatro dígitos), en la siguiente forma. Es importante diferenciar el género, para cumplir con requerimientos internacionales sobre el tema, pero, sobre todo, para conocer la estructura de la sociedad y sus cambios.

**4. Tarifa promedio:** precio medio por habitación. Es el cociente que resulta de dividir el total de ingresos obtenidos por alojamiento, para el número de habitaciones vendidas en el mes.

## **Sección II. Previsiones**

En esta sección se busca crear herramientas para la gestión empresarial; así, al tener -oportunamente- información referida al mes próximo al de ejecución de la encuesta, los empresarios pueden anticipar decisiones. Si la encuesta se realiza en agosto, recogerá información de coyuntura referida al mes de julio y previsiones para el mes de septiembre. Si se cumple con los calendarios de información, a mediados de agosto, se podría disponer de información para septiembre.

En síntesis, se trata de averiguar ¿cuál será el desempeño de la actividad en el mes próximo? Supóngase que hay elementos para pronosticar que las pernoctaciones aumentarían en 5%; las tarifas se mantendrán y el empleo se reducirá en 2%. En este caso, el formulario debería llenarse así:

### **Sobre las observaciones**

**3.1 Indique tres problemas que tuvo la actividad de alojamiento en este mes.** Las tres respuestas deben ser lo más precisas posible. (60 caracteres)

**3.2 Indique tres ventajas que tuvo la actividad de alojamiento en este mes.** Las tres respuestas deben ser lo más precisas posible. (60 caracteres)

Estas preguntas "abiertas", aunque son de difícil proceso, son útiles para percibir los temas que preocupan –o estimulan– a los empresarios.

## 5. La sectorización de la ciudad

Para enriquecer la descripción del desempeño del sector hotelero en la ciudad, ésta se sectorizó así:

### EOH: sectorización de la ciudad de Quito

**Sur (S)**: por el **S**: límite urbano; /**N**: Santo Domingo;

**Centro (C)** /**S**: La Loma; Norte: Av. Patria;

**Centro Histórico (CH)**: por el **O**. Chimborazo, en línea recta, hasta calle Cotopaxi; Vargas, Briceño. Por el **E.**, Los Ríos (desde Briceño) hasta Av. Pichincha (hasta el Machángara).

**Mariscal 1 (M1)**: **S**. Ave. Patria. **E**, 6 de Diciembre; **N** Av. Colón; **O** 10 de Agosto

**Mariscal 2 (M2)**: 10 de Agosto al Oriente, entre Av. Patria y Av. Colón; **O**: límite urbano

**Mariscal 3, (M3)**: **O**, 6 de Diciembre **S**, Av. Patria, /**N** Av. Colón; **E**: límite urbano

**Mariscal (Centro Norte)**, suma de M1, M2, M3. Norte, N Av. al Norte

## 10. Publicaciones internacionales

En esta sección, se reproduce parte de la Nota de Prensa, que difundiera el Instituto Nacional de Estadística, INE, de España, el día 28 de febrero de 2007, relativo a la:

**Coyuntura Turística Hotelera** (EOH/IPH/IIH), con datos provisionales a enero de 2007.

Esta reproducción, fue tomada de:

<http://www.ine.es/inebase/cgi/um?M=%2Ft11%2Fe162eoh&O=inebase&N=&L=>

### Hostelería y turismo

#### Encuesta de ocupación hotelera

#### Resultados

**Ultimo dato publicado: enero 2007** (28 febrero 2007)

[Nota de prensa](#) [Principales resultados](#)

[Principales series mensuales](#)

Luego, pulsar [Nota de Prensa:](#)

<http://www.ine.es/daco/daco42/prechote/cth0107.pdf>

28 de febrero de 2007

**Coyuntura Turística Hotelera (EOH/IPH/IIH)**  
**Enero 2007. Datos provisionales**

**Las pernoctaciones en establecimientos hoteleros aumentan un 3,5% en enero respecto al mismo mes de 2006**

**Los precios hoteleros suben un 2% en tasa interanual**

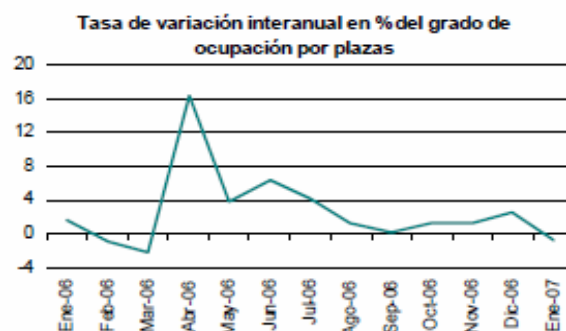
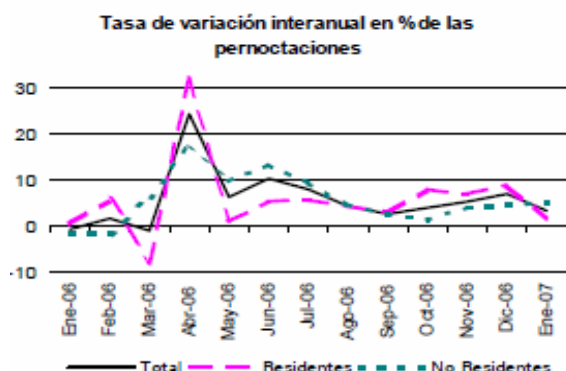
Durante el mes de enero se registran 12,5 millones de pernoctaciones en establecimientos hoteleros, lo que supone un incremento del 3,5% respecto al mismo mes de 2006. El aumento de las pernoctaciones se produce tanto entre los residentes, cuya tasa interanual se sitúa en el 1,8%, como entre los no residentes (que presentan una variación interanual del 4,9%).

Dado que el incremento interanual del número de viajeros (5,1%) es superior al de las pernoctaciones, la estancia media se reduce un 1,6% respecto a enero de 2006, situándose en tres pernoctaciones por viajero.

Por su parte, el Índice de Precios Hoteleros (IPH) registra un incremento del 2% en el mes de enero, tasa superior en 1,1 puntos a la registrada en el mismo mes de 2006.

El Índice de Ingresos Hoteleros (IIH), que a diferencia del IPH también tiene en cuenta la variación en la estructura tarifaria, refleja un crecimiento interanual de los ingresos percibidos por habitación ocupada del 2,9%.

Durante el mes de enero se cubrieron el 40,6% de las plazas ofertadas, lo que supone una reducción del 0,8% respecto al mismo mes del año anterior. El grado de ocupación por plazas en fin de semana se sitúa en el 42%, con un descenso interanual del 3,5%.



## Aumentan los grados de ocupación esperados para marzo y abril

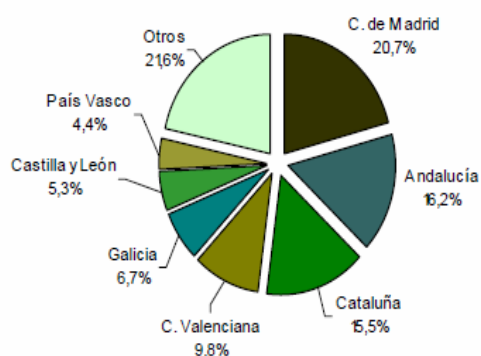
Los grados de ocupación por habitaciones esperados para los meses de marzo y abril registran tasas interanuales del 7,8% y 8,7%, respectivamente respecto a los niveles esperados en enero del año pasado para esos mismos meses.

## Nuevo aumento de las pernoctaciones de los alemanes

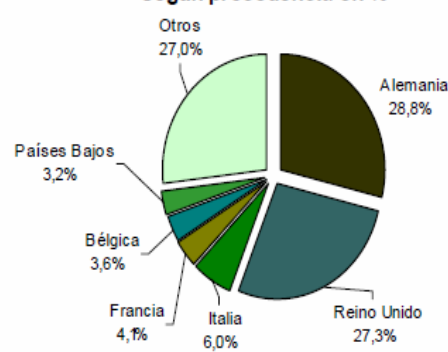
Los viajeros procedentes de Alemania y Reino Unido realizan 3,8 millones de pernoctaciones en enero, el 56,1% del total de las efectuadas por no residentes. El mercado alemán experimenta un aumento interanual de sus pernoctaciones del 5,7%, mientras que el británico registra un descenso 1,2%.

Las pernoctaciones de los viajeros procedentes de Italia, Francia y Bélgica (los siguientes mercados emisores) experimentan tasas interanuales del 0,7%, 8,4% y -0,2%.

**Pernoctaciones de los viajeros españoles según procedencia en %**



**Pernoctaciones de los viajeros extranjeros según procedencia en %**

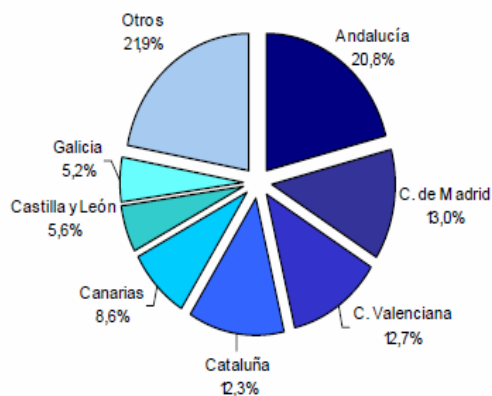


## Canarias es el principal destino de los viajeros extranjeros

El principal destino elegido por los no residentes es Canarias. En esta comunidad las pernoctaciones de extranjeros, que representan el 49,6% del total nacional, aumentan un 4,1% respecto a enero de 2006. Le siguen Andalucía, con una tasa interanual del 6,7% y Cataluña, con una tasa del 3,1%.

Andalucía, Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana son los destinos principales de los españoles, con tasas interanuales de pernoctaciones del 3,1%, 2,8% y 5,6% respectivamente.

**Distribución de las pernoctaciones de los viajeros españoles en %**



**Distribución de las pernoctaciones de los viajeros extranjeros en %**

