

AMIB



# por la fortaleza de México

**Número 29**  
Diciembre de 2010

- | Turismo al estilo Sinaloa |
- | Nuevas emisoras a la BMV |
- | Liquidación de clase mundial |
- | ¿Qué es un Concurso Mercantil? |





*Vacaciones en el Cid Resorts*

# Turismo al estilo Sinaloa

Desde hace casi 40 años, El Cid Resorts ha demostrado que el turismo en una de las mejores apuestas para un destino con tantos atractivos como los de México.

**D**on Julio Berdegue Aznar, nacido en Madrid, España en 1931 –quien salió de su país a causa de la Guerra Civil Española– fue quien a finales de los años setenta fundó el Cid Resorts.

La Biología fue su primera pasión. Destacado estudiante de la carrera de Biología en el Instituto Politécnico Nacional en la Ciudad de México, Berdegue cursó posteriormente un posgrado en Ecología y Biología Pesquera en la Universidad de California.

Durante más de veinte años, Don Julio trabajó en la industria pesquera; inició como biólogo en Escuinapa, Sinaloa hasta convertirse en el propietario de la flota camaronera más grande del Pacífico. Mientras estaba profundamente enfocado en la industria pesquera y en la conservación de la vida marina, supo ver anticipadamente el desarrollo del

turismo en Mazatlán incurriendo de esta manera a la industria turística e inmobiliaria.

Su visión y fe en la industria lo llevaron al próspero negocio de El Cid Resorts fundado en noviembre de 1972, fecha en la cual se inauguró un campo de golf de nueve hoyos y un country club.

Fue posteriormente cuando Don Julio se acercó al Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur) con la intención de invertir en el área. Se le dijo entonces, que entre los destinos más rentables se encontraban Cancún, Puerto Vallarta y, por supuesto, Mazatlán. Así, Fonatur proporcionó los recursos financieros necesarios para que Don Julio construyera su primer hotel en 1974.

Con el tiempo, el campo creció hasta 27 hoyos, de los cuales nueve fueron diseñados por Lee Treviño, personalidad reconocida mundialmente.



Desde hace varios años, el Cid Resorts tiene más del 30 por ciento de la participación de mercado en Mazatlán en hoteles de 4 y 5 estrellas.



*El Caribe Mexicano*



*348 habitaciones*



*Hotel de 5 estrellas*

#### PASADO Y PRESENTE

Grupo El Cid cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores bajo la clave Cidmega\*, la cual es manejada por sus hijos Carlos (Presidente y Director General) y Fernando (Director de Construcciones y Nuevos Proyectos), con el apoyo de un grupo de directores con gran experiencia en sus diferentes áreas.

Así, el grupo ha participado en la industria de la hospitalidad desde 1972 a través de sus principales áreas de negocio: Hoteles, Tiempo Compartido, Bienes Raíces, Marinas y Clubes.

El Cid Granada Hotel & Country Club abrió sus puertas en 1974. En 1982 El hotel El Cid Castilla Hotel De Playa fue abierto al público mientras que El Cid El Moro se inauguró en 1989. Esta última torre tiene 28 pisos y 314 tipos de habitaciones.

Posteriormente en la década de los noventa se continuó con la expansión mediante la construcción del cuarto hotel en Mazatlán: El Hotel Marina El Cid construido en 1994, se complementa con una marina profesional con capacidad para recibir 120 embarcaciones, de 25 a 120 pies de longitud.

Desde hace varios años, el Cid Resorts tiene más del 30 por ciento de la participación de mercado en Mazatlán en hoteles de 4 y 5 estrellas.

En 2001, el Grupo El Cid logró la expansión hacia el Caribe Mexicano a través de la compra del Hotel La Ceiba, ubicado en la Isla de Cozumel.

En febrero de 2006 abrió sus puertas en la Riviera Maya, el Hotel Marina El Cid Spa & Beach Resort en Puerto Morelos -justo a 35 minutos de la ciudad de Cancún/Riviera Maya-, el cual cuenta con 348 habitaciones y está localizado frente al segundo arrecife de coral más grande del mundo.

En lo que respecta al segmento de Tiempo Compartido, El Cid Resorts cuenta con más de 20 años de experiencia en la comercialización de esta área en México. Alianzas estratégicas con RCI, Ice Gallery, Fairfield, entre otros le han permitido estar entre los primeros lugares de este rubro a nivel nacional.

A finales de 2004, El Cid lanzó el programa del Club Vacacional (ECVC), siendo uno de los más exitosos y flexibles en el mercado al ofrecer puntos canjeables por el derecho de uso de unidades hoteleras, renta de autos, compra de cruceros y boletos de avión por un periodo de 20 años.

El grupo también opera una división de Bienes Raíces con base en la ciudad de Mazatlán, Sinaloa. Actualmente cuenta con un fraccionamiento que inició en 1972 y que hoy aloja



*El Caribe Mexicano*



*348 habitaciones*



*Hotel de 5 estrellas*

#### PASADO Y PRESENTE

Grupo El Cid cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores bajo la clave Cidmega\*, la cual es manejada por sus hijos Carlos (Presidente y Director General) y Fernando (Director de Construcciones y Nuevos Proyectos), con el apoyo de un grupo de directores con gran experiencia en sus diferentes áreas.

Así, el grupo ha participado en la industria de la hospitalidad desde 1972 a través de sus principales áreas de negocio: Hoteles, Tiempo Compartido, Bienes Raíces, Marinas y Clubes.

El Cid Granada Hotel & Country Club abrió sus puertas en 1974. En 1982 El hotel El Cid Castilla Hotel De Playa fue abierto al público mientras que El Cid El Moro se inauguró en 1989. Esta última torre tiene 28 pisos y 314 tipos de habitaciones.

Posteriormente en la década de los noventa se continuó con la expansión mediante la construcción del cuarto hotel en Mazatlán: El Hotel Marina El Cid construido en 1994, se complementa con una marina profesional con capacidad para recibir 120 embarcaciones, de 25 a 120 pies de longitud.

Desde hace varios años, el Cid Resorts tiene más del 30 por ciento de la participación de mercado en Mazatlán en hoteles de 4 y 5 estrellas.

En 2001, el Grupo El Cid logró la expansión hacia el Caribe Mexicano a través de la compra del Hotel La Ceiba, ubicado en la Isla de Cozumel.

En febrero de 2006 abrió sus puertas en la Riviera Maya, el Hotel Marina El Cid Spa & Beach Resort en Puerto Morelos -justo a 35 minutos de la ciudad de Cancún/Riviera Maya-, el cual cuenta con 348 habitaciones y está localizado frente al segundo arrecife de coral más grande del mundo.

En lo que respecta al segmento de Tiempo Compartido, El Cid Resorts cuenta con más de 20 años de experiencia en la comercialización de esta área en México. Alianzas estratégicas con RCI, Ice Gallery, Fairfield, entre otros le han permitido estar entre los primeros lugares de este rubro a nivel nacional.

A finales de 2004, El Cid lanzó el programa del Club Vacacional (ECVC), siendo uno de los más exitosos y flexibles en el mercado al ofrecer puntos canjeables por el derecho de uso de unidades hoteleras, renta de autos, compra de cruceros y boletos de avión por un periodo de 20 años.

El grupo también opera una división de Bienes Raíces con base en la ciudad de Mazatlán, Sinaloa. Actualmente cuenta con un fraccionamiento que inició en 1972 y que hoy aloja



Programa Vacacional



Experiencia en Tiempo Compartido

Fuerza laboral	
328	Trabajadores temporales sindicalizados
234	Trabajadores temporales
532	Trabajadores sindicalizados
1,279	Empleados
183	Otros rubros
<b>2,558</b>	<b>Total</b>

a más de mil 500 familias. En Mazatlán se tiene una superficie de área vendible residencial por más de 500 mil metros cuadrados y una reserva hotelera para poder construir más de 220 habitaciones adicionales.

En lo que respecta a la Riviera Maya, el grupo cuenta también con más de 500 mil metros cuadrados de área vendible residencial y una reserva hotelera de más de 120 mil metros para construir más de 720 habitaciones adicionales.

**Cidmega\***

En 1997 la empresa hizo una oferta primaria de acciones por 124.8 millones de pesos. Los recursos obtenidos de dicha oferta fueron destinados para capitalizar al grupo de la siguiente manera: 80.8 por ciento para pagar deuda a corto y largo plazo, 16.4 por ciento para la construcción del campo de golf de nueve hoyos y rediseño de los 18 hoyos ya existentes, y el resto (2.8 por ciento) para usos corporativos.

Entre las principales ventajas de financiarse a través del Mercado de Valores destacan las siguientes:

- La obligatoriedad de presentar estados financieros auditados, le exige al emisor una mayor disciplina en cuanto al proceso de generación de información

contable y financiera y mayor transparencia en la administración de la compañía.

- El fortalecimiento de la imagen corporativa del grupo frente a inversionistas, instituciones financieras y otros agentes del mercado.
- El acceso a financiamiento para consolidar pasivos de corto y largo plazo con mejores términos y condiciones, optimizando así los costos financieros.
- La mejora de la planta productiva y al acceso a tecnología de punta en aquellos casos en los que resulte necesario seguir siendo competitivo.
- La ayuda al emisor a construir un gobierno corporativo adecuado a su propia estructura, aún en empresas en las que una familia detenta el control apegiándose al Código de Mejores Prácticas Corporativas, y a lo que los consejeros y órganos intermedios señalen.
- La atracción de mejores cuadros de capital humano, es decir, hacer más atractiva la bolsa de trabajo.



Juan Carlos López González  
CFO El Cid Resorts



Don Julio Berdegue Aznar

#### UN CASO DE ÉXITO

El Cid Resorts se caracteriza por haber superado diversos retos a lo largo de su historia: crisis económicas, el impacto negativo de actos terroristas, brotes epidémicos, violencia, inseguridad, y crisis de compañías aéreas. Retos que siempre han sido superados mediante el trabajo en equipo, la lealtad, el compromiso, y la capacidad para adaptarse al cambio actuando rápida y eficazmente.

A continuación mencionamos algunos factores de éxito recientes que le han permitido a Grupo El Cid ser exitoso en la industria de la hospitalidad:

- La implantación del sistema Customer Relationship Management y Revenue Management, los cuales le han permitido conocer más a detalle a sus clientes.
- El direccionamiento de sus estrategias comerciales y de mercadotecnia para hacerlas más efectivas a través de una mejor explotación de sus propias bases de datos.
- La mitigación de la estacionalidad natural de la industria por medio de un mayor impulso al segmento de grupos y convenciones, charters, etc.

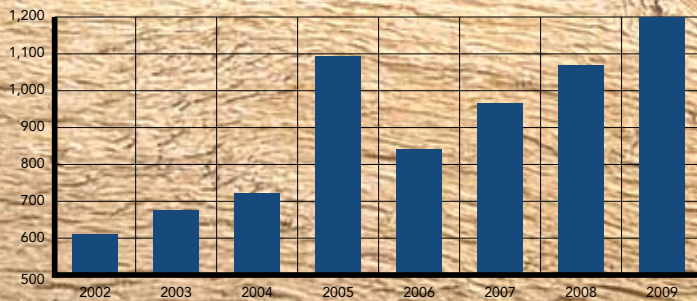
- La implantación de estrategias para incrementar la cuota del mercado canadiense (Westjet, Signature, Sunwing, entre otros).
- La capacitación constante a sus empleados para mejorar el servicio al cliente y el trabajo en equipo no sólo en áreas operativas sino también en las administrativas.
- El fortalecimiento de la marca y una mayor lealtad a sus productos.
- El reforzamiento del equipo de ventas de Tiempo Compartido y de Hoteles, y la contribución de los nuevos programas de Tiempo Compartido han reflejado mayores ingresos.
- La medición oportuna de locaciones de Tiempo Compartido para verificar su productividad.

#### PLANES DE EXPANSIÓN

Continuando con la estrategia de crecimiento de la compañía, y aprovechando su experiencia en el ramo turístico, el grupo tiene contemplados como planes de expansión buscar alianzas con socios estratégicos que le permitan lograr sinergias favorables.

En la Riviera Maya, el grupo tiene también más de 500 mil metros cuadrados de área vendible residencial y una reserva hotelera de más de 120 mil metros para construir más de 720 habitaciones adicionales.

**Ventas Netas** (millones de pesos)



Ejemplos de ello han sido RCI, Ice Gallery, Generator, Fairfield, entre otros; además del incremento del inventario hotelero en Cancún Riviera Maya.

**El Anhele**

Desde el año pasado, Grupo El Cid adquirió una reserva territorial de 186 hectáreas en el municipio de Los Cabos, Baja California Sur, llamado El Anhele, Marina, Golf & Private Resort Community, ubicada en East Cape, muy cerca de Los Barriles y Buena Vista, a una hora en automóvil de Los Cabos y a dos horas de La Paz.

Con ello, Grupo El Cid demuestra que seguirá creciendo y desarrollando exitosamente nuevos proyectos de playa con el apoyo de un sólido equipo humano, un producto competitivo, y una capacidad demostrada para remontar retos y adversidades de dimensiones nunca antes vistas. El potencial de crecimiento a mediano y largo plazo existe, sobre todo, tomando en cuenta la atractiva reserva territorial unifamiliar, condominial y hotelera con la que contamos en México.

**Contacto:**

Juan Carlos López González  
 Director de Administración y Finanzas / CFO El Cid Resorts (Cidmega\*)  
 T (669) 913- 55 77 jlopez@elcid.com.mx

