

Oportunidad Turística en el Corredor Costero
Tijuana-Rosarito-Ensenada

¡BAJA CALIFORNIA NECESITA HOTELERÍA!

BUSTAMANTE DATA CENTER



Oportunidad Turística en el Corredor Costero Tijuana–Rosarito–Ensenada

El corredor costero Tijuana–Rosarito–Ensenada presenta una gran oportunidad de negocio en el sector hospitalario debido a su cercanía con los estados de California, Arizona y Nevada. Sin embargo, a pesar de contar con millones de turistas potenciales, la oferta hotelera en esta región sigue siendo muy limitada.

Estudio de Oferta Hotelera: Comparativa Nacional

Oferta hotelera en los principales corredores turísticos de playa en México:

- Riviera Maya
- Riviera Nayarit
- Riviera Huatulco
- Corredor Veracruz–Boca del Río.

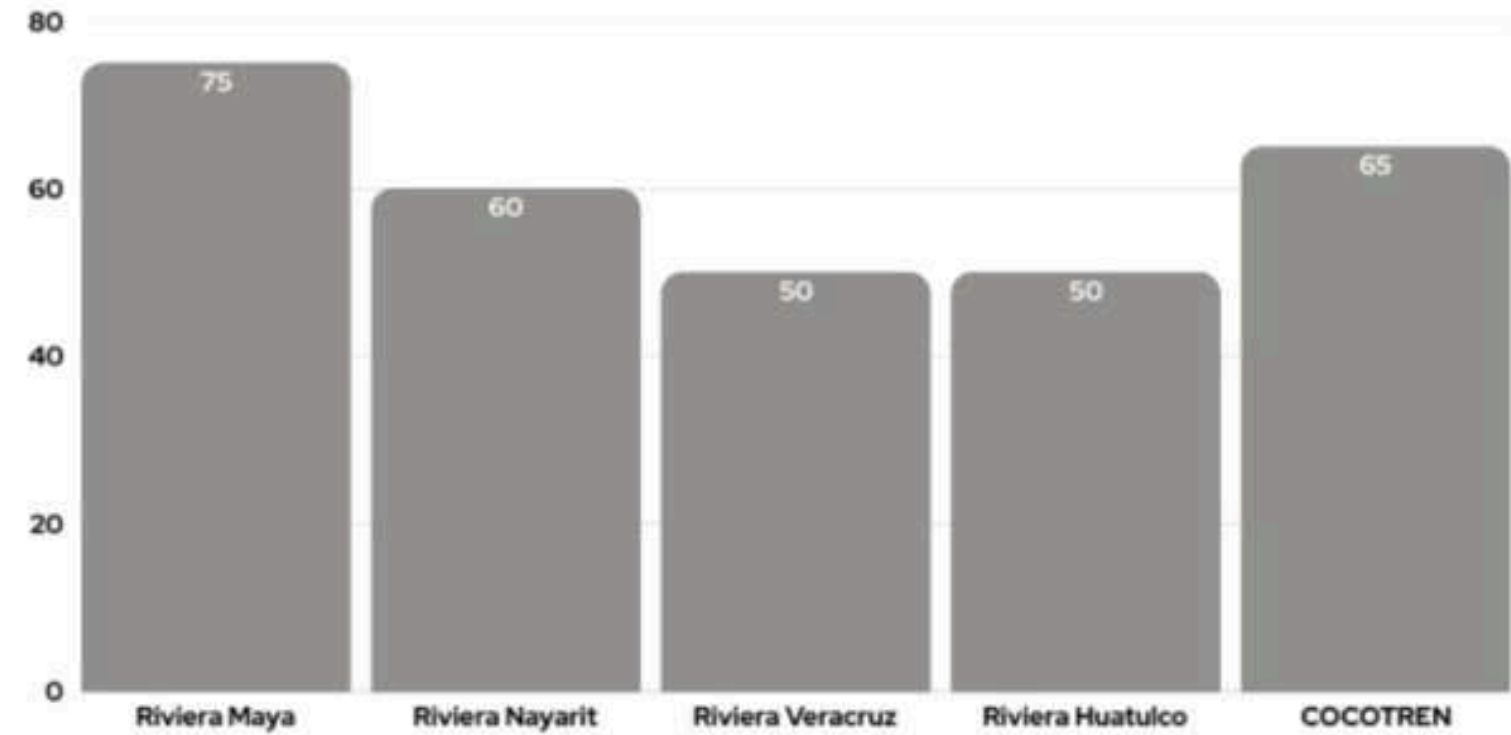
El objetivo fue evaluar precios de renta, porcentaje de ocupación, calidad del hospedaje, perfil del cliente y cantidad de habitaciones disponibles, con el propósito de **contar con información estratégica para la comercialización de varios hoteles en venta** en distintos destinos costeros del país.



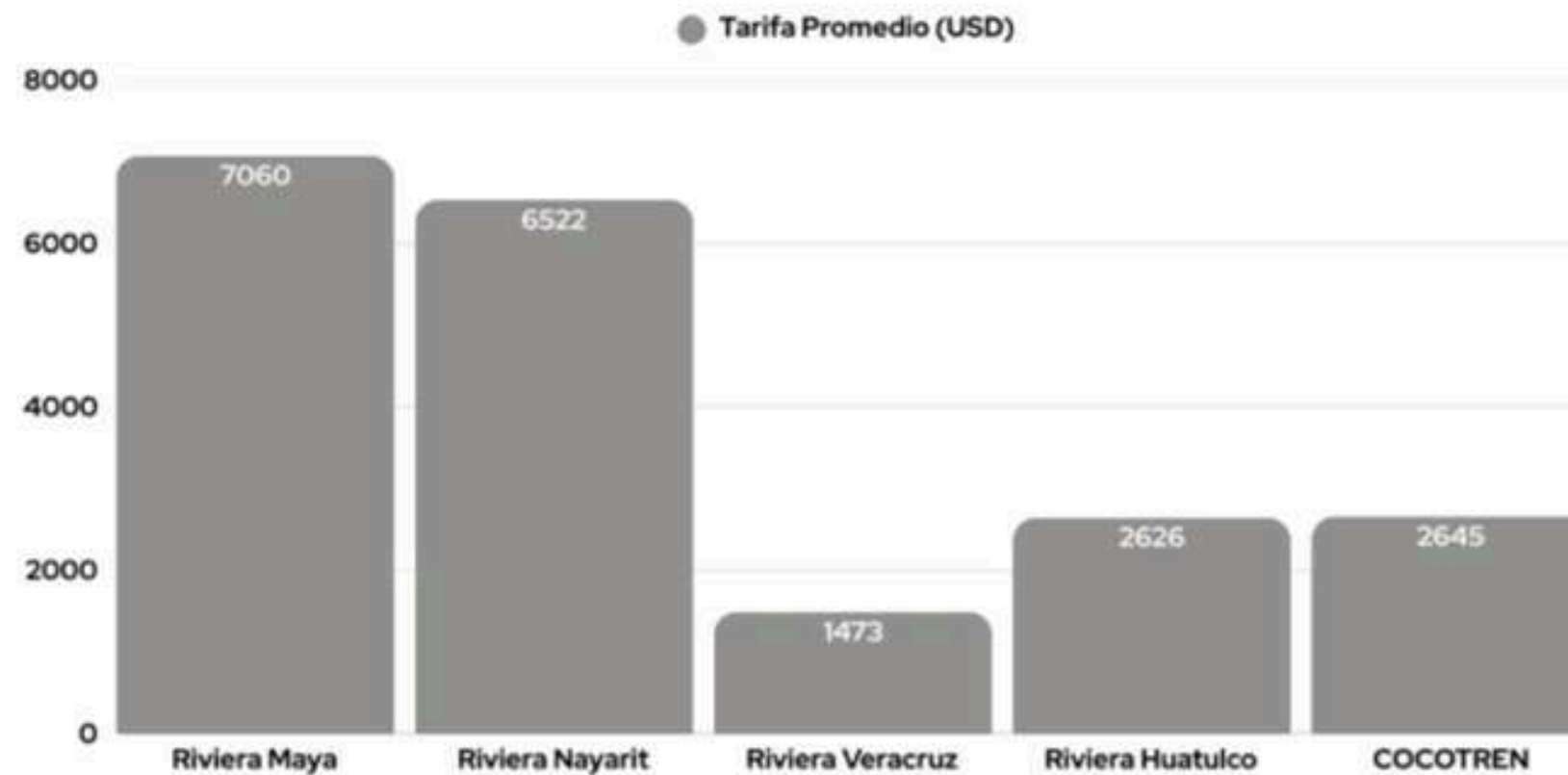
PERFIL DE HUESPEDES



PORCENTAJE DE OCUPACIÓN



TARIFA PROMEDIO POR NOCHE



Durante el proceso se identificó que la mayoría de los clientes provenían de California y del sur de Estados Unidos.

Una Incongruencia Costera:
Millones de Turistas Listos, Pero Sin Dónde Hospedarse

¿Por qué esos destinos atraen más turistas del sur de EE. UU., mientras La Baja , pese a su cercanía, no logra competir de igual manera?

El estudio reveló una clara carencia de oferta hotelera en el corredor costero de Baja California (COCOTREN). Mientras otros destinos ofertan decenas de miles de habitaciones, en toda la extensión Tijuana-Rosarito-Ensenada únicamente se disponen de 3,108 habitaciones, muchas de ellas de baja calidad.

	Riviera Maya	Riviera Nayarit	Riviera Veracruz	Riviera Huatulco	COCOTREN
Cantidad de hoteles	517	124	105	288	32
Cantidad de cuartos	106,951	17,279	6,140	8,552	3,108
Promedio de tarifa	\$7,060	\$6,522	\$1,473	\$2,626	\$2,645
Dólares	\$353.00	\$326.10	\$73.65	\$131.30	\$132.25
Porcentaje de ocupación	75%	70%	60%	50%	70%
Calidad promedio	5 estrellas	4 estrellas	3 estrellas	4 estrellas	3.5 estrellas
Extranjeros	72%	28%	15%	10%	80%
Mexicanos	28%	72%	85%	90%	20%

Valle de Guadalupe			
Cantidad de hoteles	Cantidad de cuartos	Precio promedio por noche	Ocupación mensual promedio
217	1,814	\$225.00	72%



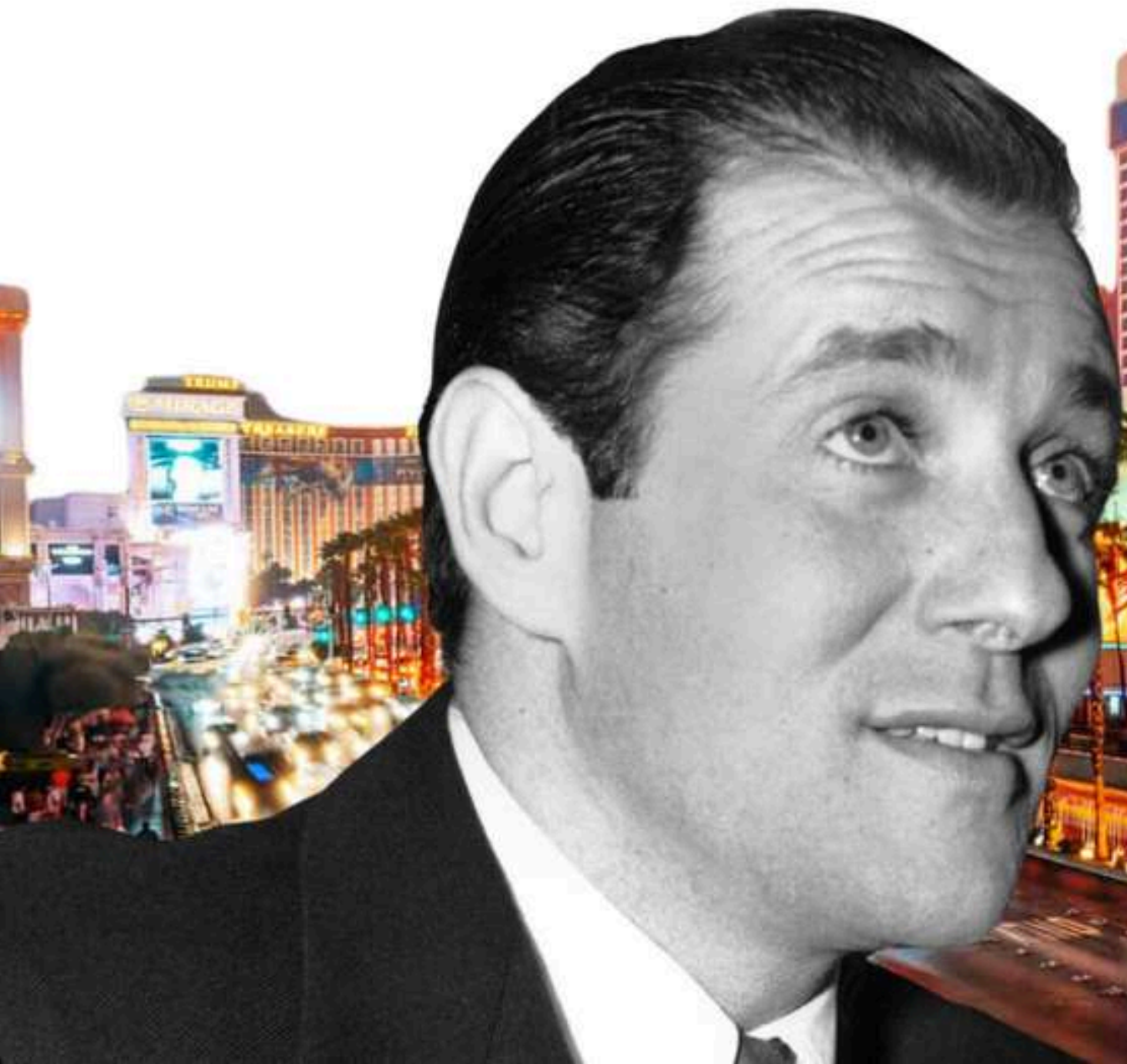
El caso de éxito: Valle de Guadalupe

Aquí, la apuesta por hoteles boutique y de alta gama logró una rápida respuesta del mercado, alcanzando tarifas promedio de hasta \$385 dólares por noche, muy por encima de las tarifas promedio en el COCOTREN.

Este fenómeno confirma que el mercado de alto poder adquisitivo paga por hospedajes de calidad cuando existe una experiencia turística sólida. Además, el Valle ha fortalecido su atractivo con gastronomía, eventos y actividades que lo posicionan como un destino aspiracional nacional e internacional.

IF YOU BUILD IT THEY WILL COME

-BUGSY SIEGEL



Así nació el Hotel Flamingo,
y con él, Las Vegas.



Airbnb: Un Mercado Emergente en el COCOTREN

El hospedaje a través de Airbnb ha crecido considerablemente en el corredor costero.

Actualmente hay **3,400 unidades enlistadas**, aunque de forma regular operan cerca de 1,600 propiedades. **La ocupación promedio se mantiene en 50%, pero con una tarifa más alta que la hotelería tradicional, llegando a un promedio de \$180 dólares diarios.**

Este dato revela que existe **una fuerte demanda por estancias más personalizadas** y que el mercado está dispuesto a pagar tarifas superiores cuando se le ofrece una experiencia diferenciada.

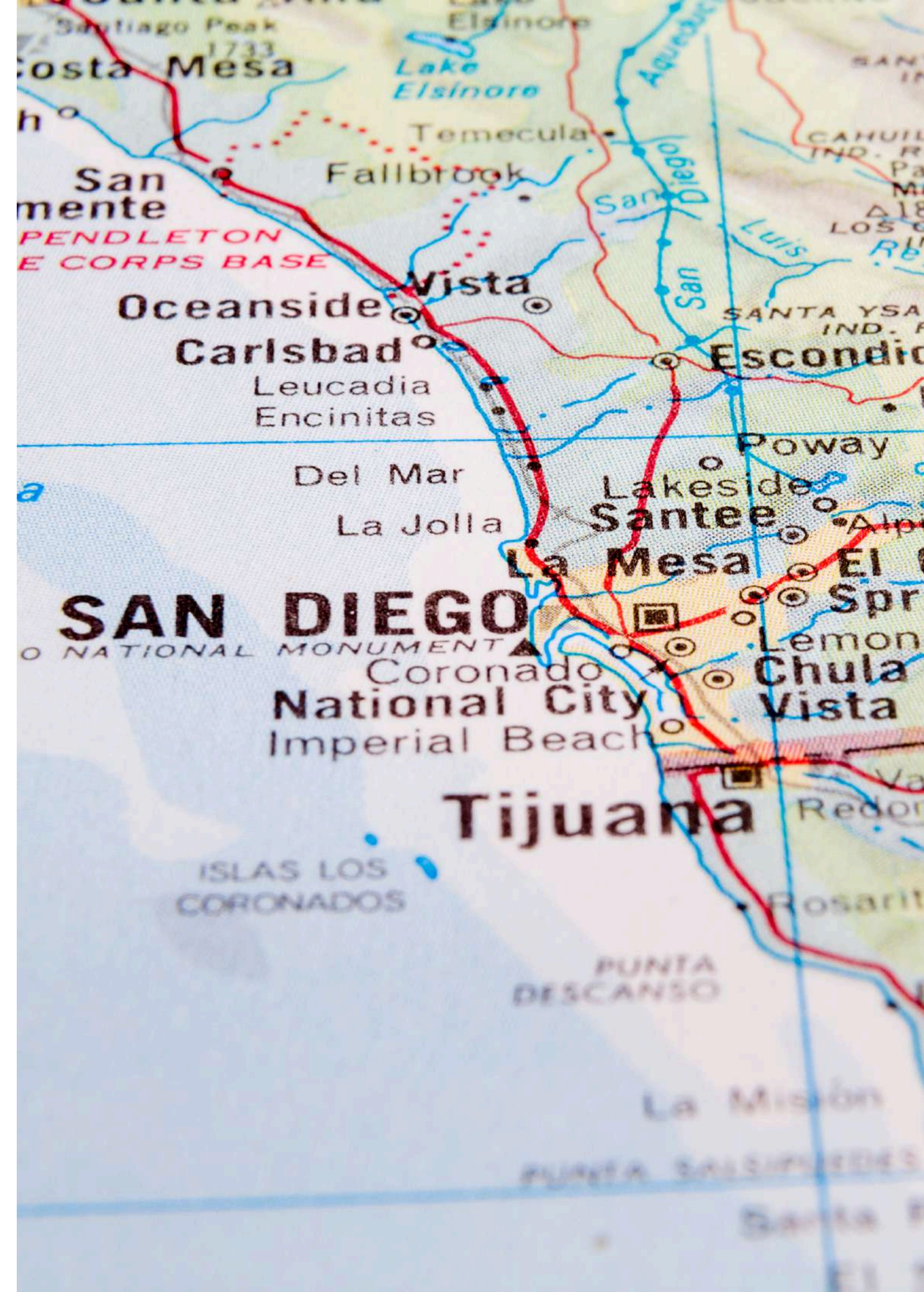
¿Dónde Está el Mercado Para el COCOTREN?

El mercado natural del corredor costero está en California: millones de hispanos **viven a 30 minutos–2 horas por la escénica Tijuana–Rosarito–Ensenada.**

Se estima que **8 millones de mexicoamericanos en esta zona**, ante la falta de oferta hotelera de calidad, viajan a destinos como Los Cabos, Puerto Vallarta o Cancún, pese a tener Baja California cerca.

Hoy, el corredor Tijuana–Rosarito–Ensenada tiene la oportunidad de elevar su estándar y captar este mercado de alto valor, ya que la inversión en infraestructura hotelera y oferta turística integral genera demanda inmediata y sostenible.

Son nuestros vecinos y no los vemos.



Datos de cuartos de hotel: COCOTREN y California

- **Corredor Tijuana–Rosarito–Ensenada:**
2,600 habitaciones con vista o cercanía al mar.
- **De San Ysidro a San Diego:**
5,800 habitaciones frente o con vista al mar.
- **De San Diego a San Francisco:**
30,500 habitaciones costeras.

Mientras California consolidó su franja costera como un motor turístico-hotelero global, el corredor costero de Baja California sigue teniendo una oferta limitada frente a su potencial geográfico, climático y estratégico.



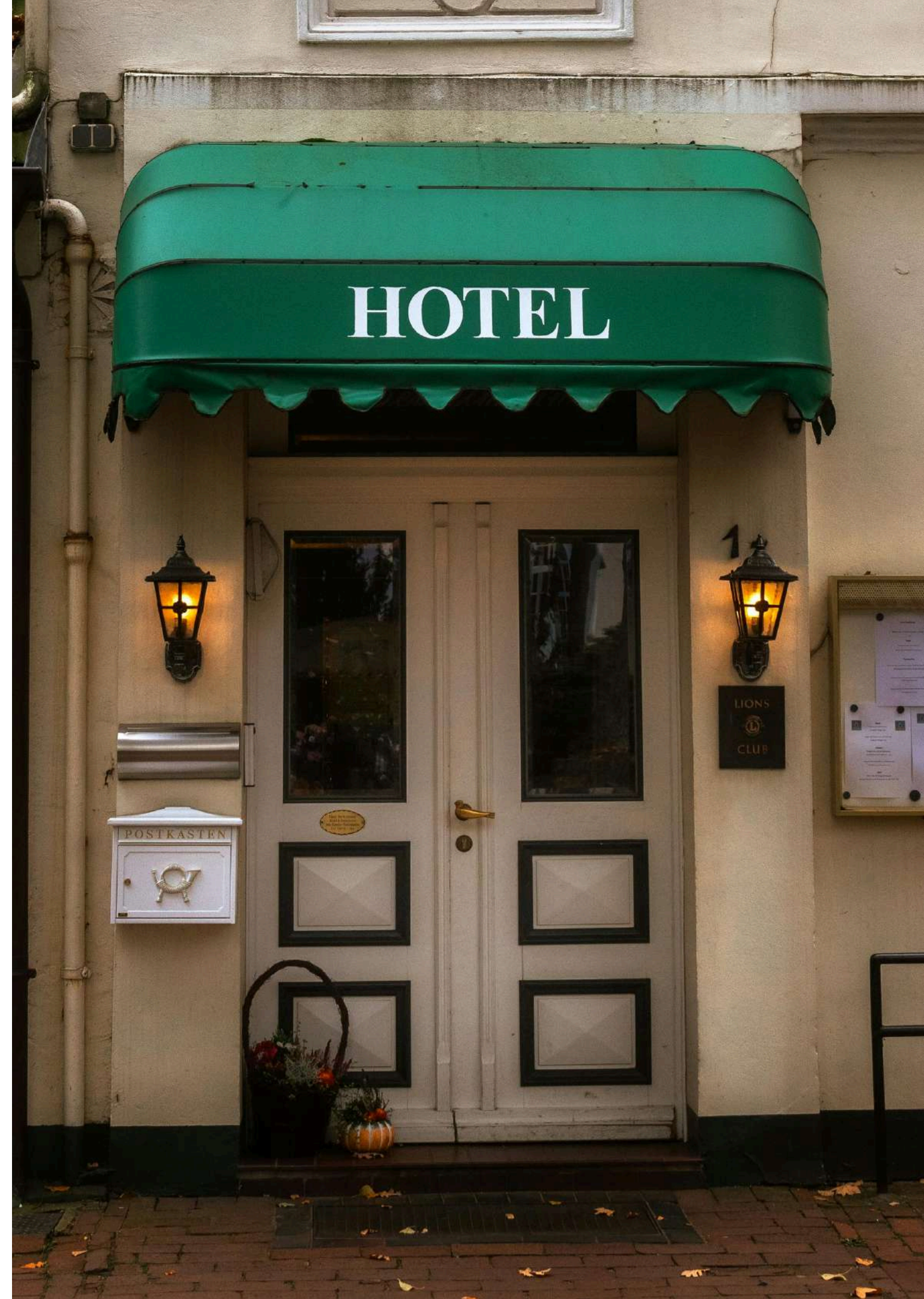
¿Por qué es urgente abrir la discusión?

La industria hotelera:

- Genera empleos directos e indirectos.
- Aumenta la recaudación de predial e ISAI.
- Detona inversión inmobiliaria vertical y mixta.
- Impulsa infraestructura urbana.
- Fortalece la marca destino internacional.
- Multiplica la derrama económica en restaurantes, comercio y servicios.

No es solo turismo.

Es desarrollo económico estructural.



EL LLAMADO.

Es momento de que:

- Autoridades municipales y estatales
- Desarrolladores inmobiliarios
- Fondos de inversión
- Operadores hoteleros de marca
- Arquitectos y urbanistas
- Instituciones financieras

... se sienten en la misma mesa.



Foro Binacional Hotelero.

Organizado por Bustamante Data Center.

En este foro se presentarán:

- Datos comparativos binacionales.
- Proyecciones de crecimiento.
- Necesidades de infraestructura.
- Oportunidades de inversión.
- Modelos de hotelería frente al mar.
- Espacios para networking estratégico.

DATOS DUROS RELACIONADOS CON HOTELES FRENTE Y CON VISTAS AL MAR EN CAL		
	San Isidro - San Diego	San Diego - San Francisco
Cantidad de hoteles	21	1700
Cantidad de cuartos	5800	30500
Promedio de tarifa Dls	\$285	\$350
Porcentaje de ocupación	75%	73%
Calidad Promedio	5 estrellas	5 estrellas
Cuanto venden al anualmente	entre \$500 y \$700 MDD	\$5,000 MDD

Si el corredor costero Tijuana-Rosarito-Ensenada quiere competir con el dinamismo de la costa californiana, el momento de estructurar la estrategia es ahora.

La conversación no puede esperar.
La oportunidad está frente al mar.

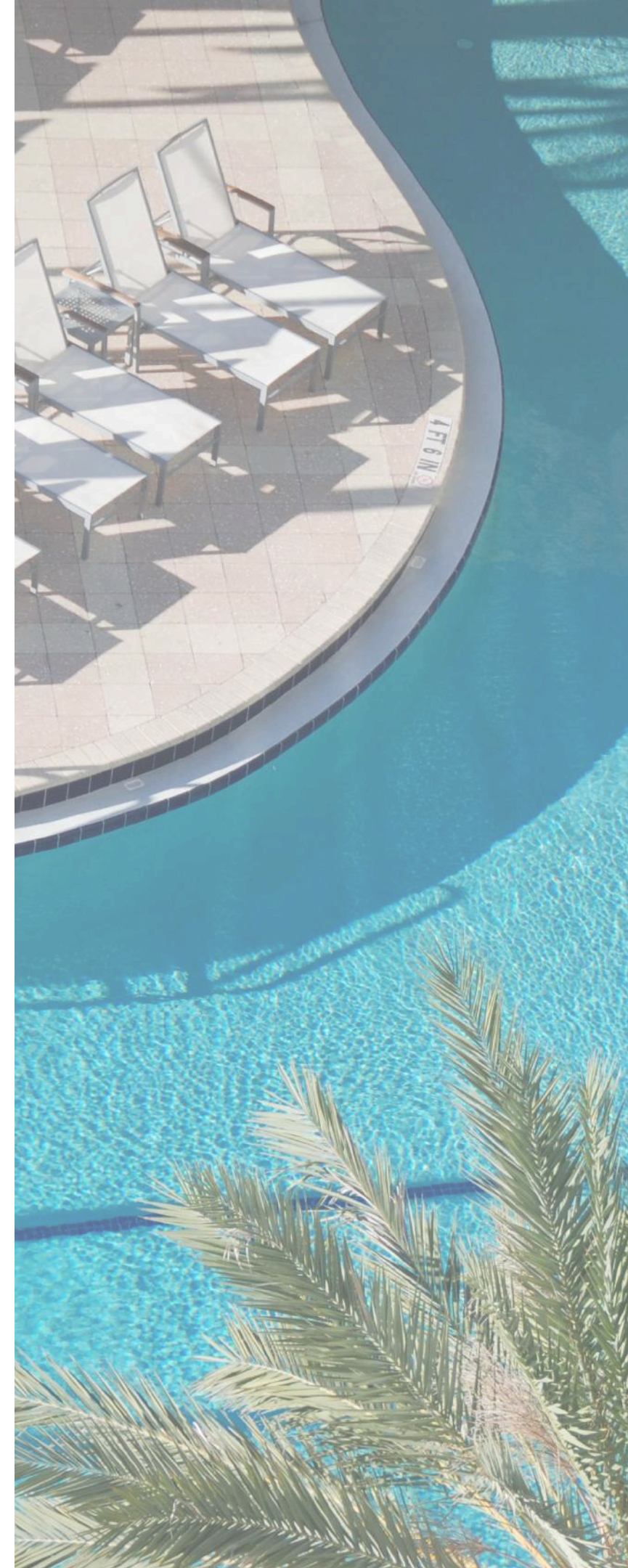
CONCLUSIONES.

Destinos como la Riviera Maya o la Riviera Nayarit captan más turistas del sur de Estados Unidos porque han desarrollado durante décadas una estrategia clara:

- **Infraestructura turística integral** (resorts todo incluido, grandes cadenas hoteleras, marinas, campos de golf).
- **Promoción internacional constante** y marca destino bien posicionada.
- **Conectividad aérea** directa desde múltiples ciudades de EE. UU.
- **Modelo de producto definido** (sol y playa + experiencia vacacional estructurada).

Baja California, pese a su cercanía con California, no ha desarrollado un modelo masivo de resorts ni una promoción internacional unificada. Su enfoque en turismo gastronómico, enológico y de escapada la hace más boutique y regional, pero menos competitiva frente al mercado vacacional tradicional del Caribe y Pacífico sur.

La oportunidad está en fortalecer y redefinir su oferta para conquistar ese mercado natural que se encuentra a pocas horas por carretera.



GRACIAS

BUSTAMANTE DATA CENTER

@Luis Bustamante
Negocios Inmobiliarios