



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA
FACULTAD
DE TURISMO

**GRADUADO EN TURISMO
TRABAJO FIN DE GRADO**

***REPERCUSIÓN DE LA CRISIS EN LOS HOTELES DE
MÁLAGA CAPITAL:
ANÁLISIS DE SUS ESTADOS FINANCIEROS PARA EL
PERIODO 2008-2012***

Realizado por:

Gloria Garrido Roldán

Dirigido por:

Ángel Ramón Morales Baño

MÁLAGA, JUNIO 2014

TÍTULO: *Repercusión de la crisis en los hoteles de Málaga Capital: Análisis de sus estados financieros para el periodo 2008-2012.*

PALABRAS CLAVE: *hoteles – Málaga capital – crisis – cuentas anuales – análisis – económico financiero*

RESUMEN: *a lo largo de este proyecto se lleva a cabo el análisis de las cuentas anuales de 10 hoteles de 3 y 4 estrellas de Málaga capital con el fin de establecer si se han visto afectados por la crisis económica por la que atraviesa España en el periodo comprendido entre 2008 y 2012 y de qué forma.*

Para ello, se ha considerado el cálculo de una serie de ratios que representan de una forma muy intuitiva la situación económico-financiera de los establecimientos, contemplando diferentes aspectos como el nivel de endeudamiento, calidad de la deuda, liquidez, principales gastos, ventas y rentabilidad. De esta manera, el estudio está dividido en 3 bloques: análisis patrimonial dinámico, análisis del resultado y análisis de la rentabilidad.

Agradecimientos:

Al director de este Trabajo de Fin de Grado, Ángel Morales Baño, por su incondicional ayuda, tiempo y dedicación.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
Capítulo 1 EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL SECTOR HOTELERO EN MÁLAGA.....	2
1.1. EVOLUCIÓN DEL SECTOR HOTELERO EN MÁLAGA (PROVINCIA Y CAPITAL) EN EL PERIODO 2008-2012.....	4
1.2. HOTELES DE 3 Y 4 ESTRELLAS EN MÁLAGA CAPITAL EN EL PERIODO 2008-2013.....	4
Capítulo 2 ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	8
2.1. HOTELES DE 3 ESTRELLAS.....	10
2.1.1. HOTEL BAHÍA MÁLAGA.....	10
2.1.2. HOTEL CORTIJO LA REINA	15
2.1.3. HOTEL DON CURRO	19
2.1.4. HOTEL DON PACO	22
2.1.5. HOTEL DEL PINTOR.....	26
2.1.6. HOTEL LAS VEGAS	30
2.2. HOTELES DE 4 ESTRELLAS.....	34
2.2.1. HOTEL MAESTRANZA.....	34
2.2.2. HOTEL MÁLAGA PALACIO.....	38
2.2.3. HOTEL TRIBUNA.....	42
2.2.4. HOTEL SILKEN PUERTA MÁLAGA	47
Capítulo 3 CONCLUSIONES GENERALES	51
3.1. COMPARACIÓN GENERAL ENTRE AMBAS CATEGORÍAS...	51
3.2. CONCLUSIÓN GENERAL DEL ESTUDIO	58
Capítulo 4 BIBLIOGRAFÍA.....	60

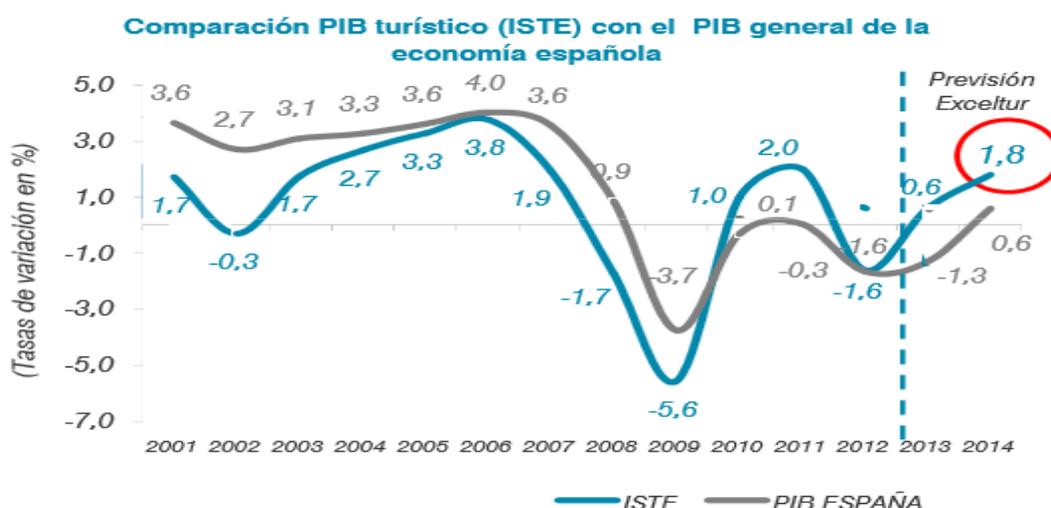
INTRODUCCIÓN

El caso objeto de estudio es el análisis de la información económico-financiera contenida en las cuentas anuales para una muestra de 10 hoteles de 3 y 4 estrellas de Málaga capital (de un total de 42) en el periodo 2008-2012, con el fin de poder establecer si se han visto afectados por la crisis y, en su caso, de qué forma.

Para ello, nos hemos servido de la información contenida en las cuentas anuales depositadas por dichas empresas en el Registro Mercantil de Málaga así como de la proporcionada por instituciones públicas como el Instituto Nacional de Estadística y el Instituto de Estadística y Cartografía de la Junta de Andalucía, concretamente a través del Sistema de Información Municipal de Andalucía (SIMA). Cabe mencionar que en la mayoría de estadísticas se consideran como establecimientos hoteleros los hoteles, hoteles-apartamento, hostales y pensiones. En este caso, nos limitamos al estudio de los hoteles para así obtener conclusiones más concretas y fiables.

La importancia del turismo como actividad económica resulta obvia, siendo el principal sector generador de empleo en 2013 en España y contribuyendo en más del 10% del PIB nacional y en más del 11% del andaluz.

Gráfico 1. Comparación PIB turístico y PIB general



Fuente: Exceltur, INE y Consensus Forecasts

En el gráfico 1 queda reflejado que, desde el año 2001 al 2012, el sector turístico ha experimentado los mismos ciclos que el resto de la economía del país, pero no en la misma medida.

En 2010 el PIB turístico disminuyó un 1,9% más que el PIB general, mientras que en el siguiente año aumentó 1,9 puntos porcentuales más que éste. En 2012 los dos indicadores disminuyeron en la misma medida, pero las previsiones para los años siguientes son más optimistas para el ISTE, previendo un crecimiento del 1,8% para el sector frente al 0,6% del resto de la economía

Al finalizar el proyecto, estaremos en situación de concluir si, más específicamente, el sector turístico en Málaga presenta las mismas fluctuaciones que el turismo y la economía en general.

En Andalucía se concentra el 16,65% del total de establecimientos hoteleros en España (2009), y más concretamente la provincia de Málaga alberga a fecha 2012 casi el 27% del total de establecimientos hoteleros de la comunidad y casi un tercio del total de plazas ofertadas por la misma en esta tipología de alojamiento.

Antes de proceder a la realización de lo que será el grueso del estudio, resulta necesario contextualizar el sector hotelero, temporal y geográficamente, analizando la evolución del sector en Málaga en los últimos 25 años y en relación con Andalucía para entender así la relevancia que tiene la industria turística en la provincia y en Málaga capital de forma mas detallada.

CAPÍTULO 1 EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL SECTOR HOTELERO EN MÁLAGA

Las fuentes estadísticas consultadas no contemplan datos anteriores a 1988, por lo que no podemos analizar las repercusiones económicas que tuvieron para nuestro país una serie de acontecimientos clave como la transición a un sistema democrático, la crisis mundial del petróleo o la entrada en la Comunidad Económica Europea que tanto afectaron a España en la década de los 80 y parte de los 90.

España intentaba posicionarse en el continente como potencia económica a causa del estado en el que se encontraba el país tras la dictadura. La necesidad de fuertes inversiones por parte del Estado (principalmente en grandes infraestructuras como aeropuertos, carreteras, ferrocarriles, etc) o la

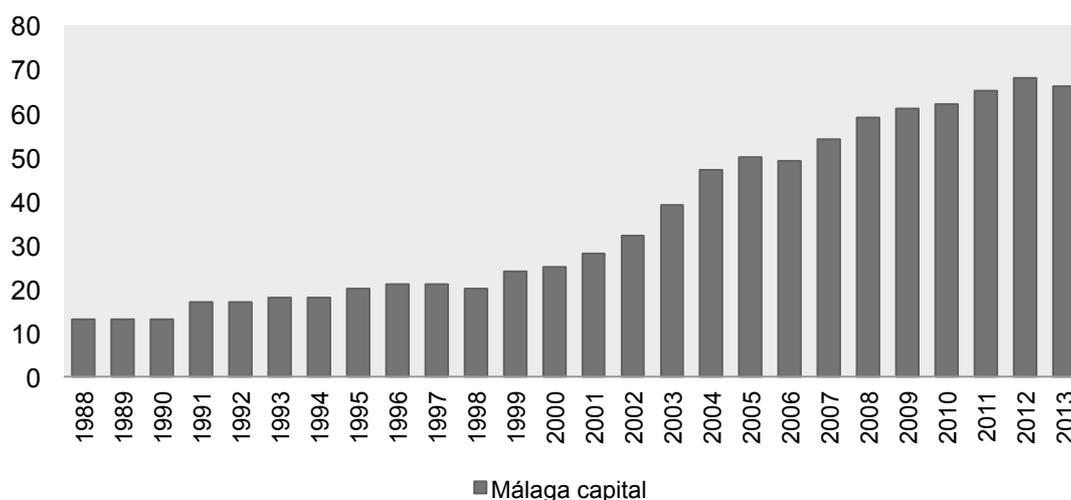
devaluación de la peseta fueron factores que condicionaron la situación económica del país y pusieron de relieve la necesidad de cambios estructurales en la economía.

El sector turístico a principios de los 80 ya empezaba a presentar evidencias sobre la necesidad de cambio en la industria tras el boom experimentado en los años 60 y vaticinaba lo que posteriormente sería la crisis de principios de los noventa.

A lo largo del capítulo estudiaremos cómo esta coyuntura afectó concretamente a Málaga y su evolución en el tiempo, ya que históricamente la provincia se posiciona como uno de los destinos turísticos más importantes a nivel nacional.

En el gráfico 1.1 podemos observar como en la primera década el crecimiento es prácticamente nulo o inexistente, apreciándose mayores tasas a partir del año 2000.

Gráfico 1.1. Evolución de los establecimientos en Málaga capital (1988-2013) Términos absolutos



Fuente: Instituto de Estadística y Cartografía (SIMA). Elaboración propia

1.1. EVOLUCIÓN DEL SECTOR HOTELERO EN MÁLAGA (PROVINCIA Y CAPITAL) EN EL PERIODO 2008-2012

El sector presenta, como tendencia general, un crecimiento constante a lo largo del periodo. Andalucía aumenta una media de 31 establecimientos al año y la provincia de Málaga y la capital una media de 6 y 2 establecimientos anuales respectivamente –tabla 1.1-.

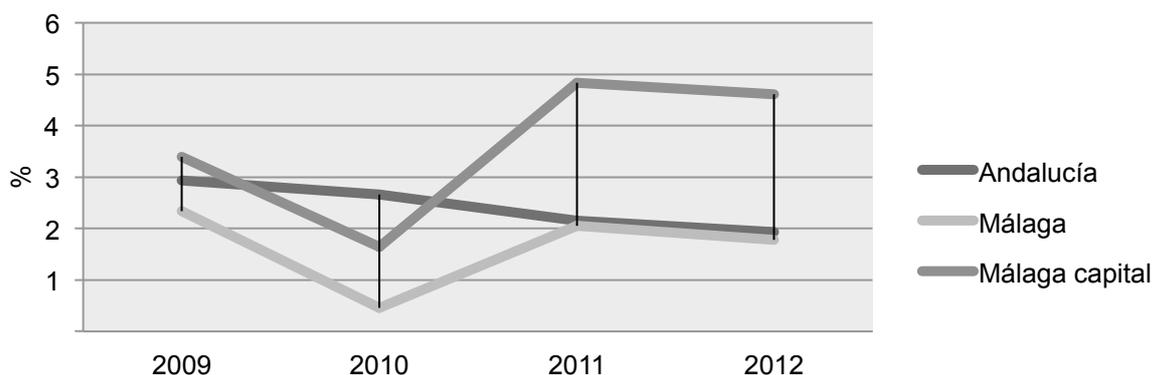
Tabla 1.1. Establecimientos hoteleros. Datos absolutos

	2008	2009	2010	2011	2012
Andalucía	1535	1580	1622	1657	1689
Málaga	427	437	439	448	456
Málaga capital	59	61	62	65	68

Fuente. Instituto de Estadística y Cartografía (SIMA). Elaboración propia

El mayor crecimiento se da en Málaga capital en el año 2011 con una tasa de variación interanual de 4,84% y el menor en Málaga provincia en 2010 con un 0,46% de crecimiento con respecto al año anterior -gráfico 1.2-.

Gráfico 1.2. Tasa de variación interanual



Fuente. Instituto de Estadística y Cartografía (SIMA). Elaboración propia

1.2. HOTELES DE 3 Y 4 ESTRELLAS EN MÁLAGA CAPITAL EN EL PERIODO 2008-2013

Como puede observarse en la tabla 1.2, en todo el territorio malagueño los hoteles de ambas categorías no experimentan demasiadas fluctuaciones. La tendencia general es el crecimiento, excepto en los años 2010 y 2012, en los que Málaga provincia experimentó una disminución de 2 establecimientos de cada categoría (4 y 3 estrellas respectivamente).

Tabla 1.2. Establecimientos de 3 y 4 estrellas. Datos absolutos

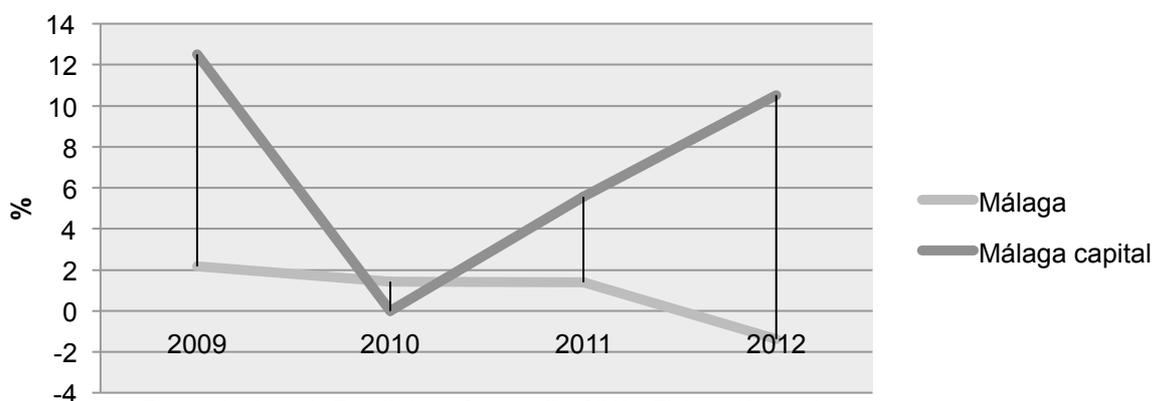
		2008	2009	2010	2011	2012
3 estrellas	Málaga	138	141	143	145	143
	Málaga capital	16	18	18	19	21
4 estrellas	Málaga	118	123	121	125	132
	Málaga capital	20	21	21	22	22

Fuente. Instituto de Estadística y Cartografía (SIMA). Elaboración propia

En la capital, el área objeto de estudio, los establecimientos de 3 estrellas crecen una media de un hotel por año mientras que los de 4 estrellas lo hacen a un ritmo algo inferior, con un crecimiento anual de 0,4 establecimientos.

A pesar de ello, en los siguientes gráficos podemos observar como el nivel de crecimiento de los hoteles de 3 estrellas en la provincia va disminuyendo a lo largo del periodo analizado llegando incluso a arrojar cifras negativas en 2012. En cambio, la capital crece o se mantiene (como en 2010).

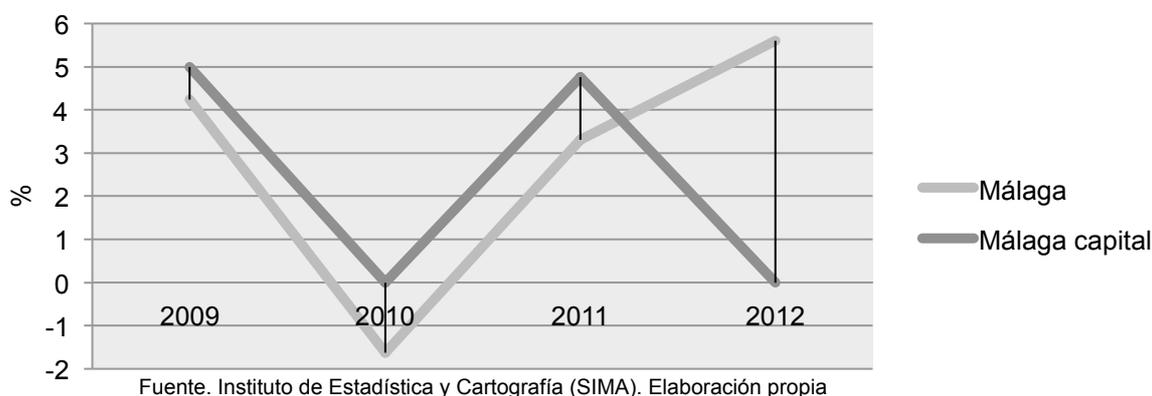
Gráfico 1.3. Tasa variación interanual hoteles 3 estrellas (2009-2012)



Fuente. Instituto de Estadística y Cartografía (SIMA). Elaboración propia

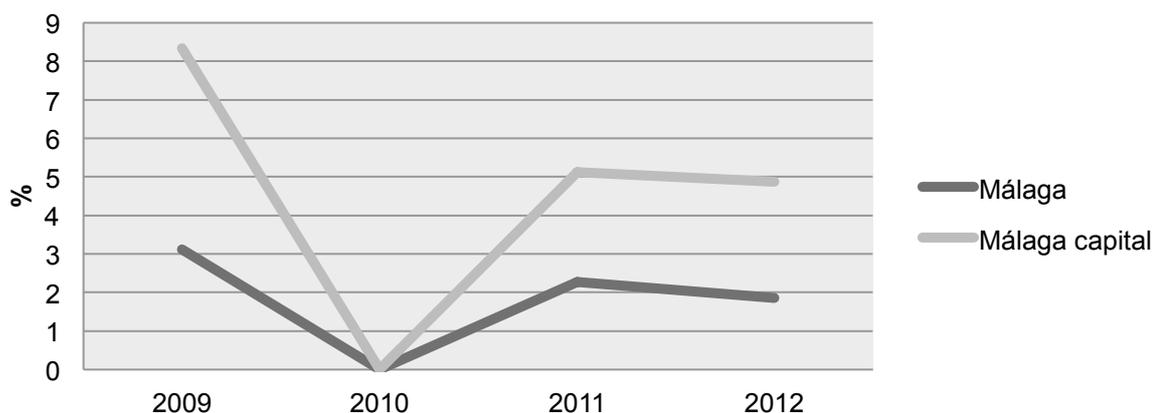
Con respecto a los establecimientos de 4 estrellas, en 2010, mientras en la capital el crecimiento es nulo, en la provincia vuelve a darse crecimiento negativo, aunque ésta última experimenta el mayor aumento del periodo con 7 establecimientos en 2012.

Gráfico 1.4. Tasa variación interanual hoteles 4 estrellas (2009-2012)



En general, teniendo en cuenta el total de hoteles (de 3 y 4 estrellas), Málaga capital experimenta un mayor crecimiento ya que, aunque en 2010 el crecimiento es nulo para ambas, en los últimos años el crecimiento se mantiene constante alrededor del 5% mientras que en la provincia ronda el 2%.

Gráfico 1.5. Tasa variación interanual hoteles 3 y 4 estrellas (2009-2010)

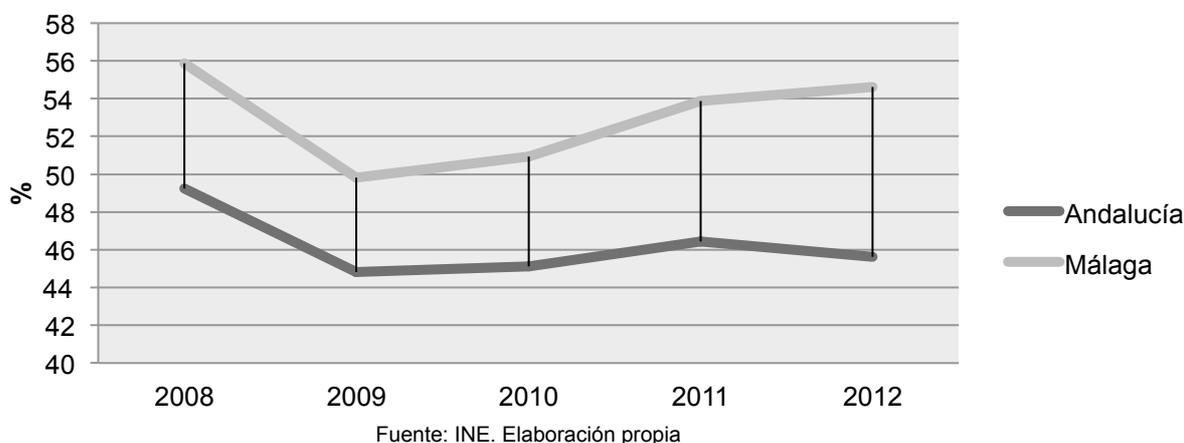


Además del análisis del número de establecimientos, para entender mejor cual ha sido la evolución del sector hotelero en Málaga en este periodo de 5 años y la repercusión que ha tenido la crisis en él, cabe mencionar también el grado de ocupación experimentado en las plazas de dichos establecimientos.

En el gráfico 1.6, podemos observar como la media de ocupación en Málaga es muy superior a la media andaluza. Los años con menor ocupación (por plazas) son 2009 y 2010, aunque aún así no llega a bajar del 50%. Los

máximos se registran en 2008 y 2012 con un 55,87% y 54,62% respectivamente.

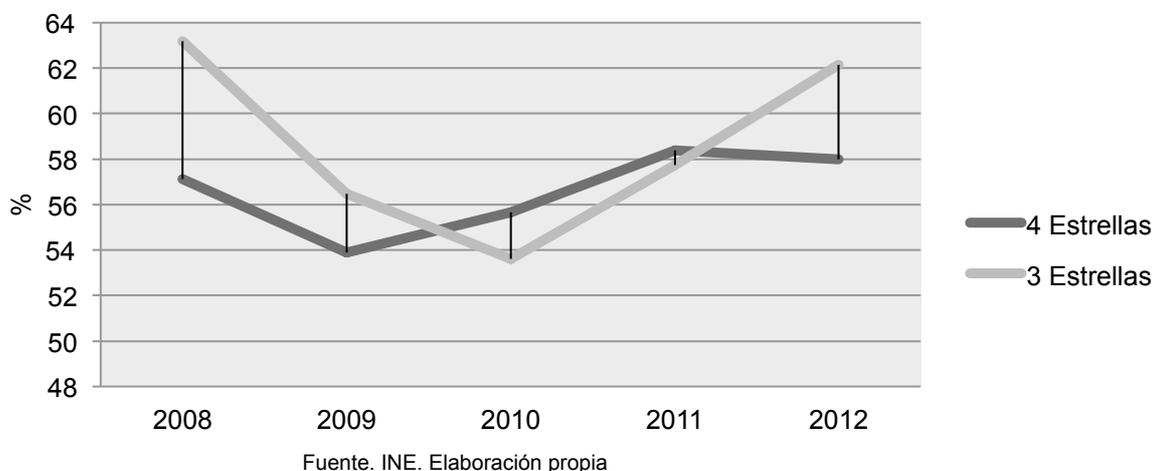
Gráfico 1.6. Grado de Ocupación Hotelera (2008-2012)



Del gráfico 1.7, podemos extraer a modo de conclusión que no existe una norma general en cuanto a la ocupación por categorías, ya que hay años en los que la ocupación de los hoteles de 3 estrellas supera a la ocupación de los hoteles de 4 (2008, 2009, 2012) y viceversa (2010,2011). Siendo la media de ocupación del 56,61% para los hoteles de 4 estrellas y de 58,63% para los de 3.

También extraemos que los índices más bajos de ocupación para ambas categorías (al igual que en las cifras totales provinciales del gráfico anterior) se dan entre 2009 y 2010, experimentando la categoría de 4 estrellas un aumento paulatino, aunque moderado en los siguientes años. Destaca la categoría de 3 estrellas, que en 2012 llegó a alcanzar el 62,16% de ocupación de sus plazas de media en Málaga.

Gráfico 1.7. Grado de ocupación hotelera en Málaga



Con la información hasta aquí presentada, cabe pensar que el sector hotelero en Málaga (tanto a nivel provincial como en la capital) no ha sufrido gravemente las repercusiones que la crisis está teniendo para el resto de la economía, al menos en cuanto al número de establecimientos y a su grado de ocupación.

Por tanto podemos afirmar que, a pesar de las dificultades, el turismo se sigue manteniendo en el tiempo como el principal motor económico de la provincia.

CAPÍTULO 2 ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

El análisis de los estados financieros consiste en un proceso dirigido a evaluar la posición financiera, tanto presente como pasada de una empresa, y de los resultados y rentabilidad de sus operaciones con el objetivo de llevar a cabo estimaciones y predicciones del estado de la misma. En definitiva, no es más que un diagnóstico de su balance, de su cuenta de resultados y de su rentabilidad.

El diagnóstico del balance lo hemos llevado a cabo mediante el análisis patrimonial dinámico, ya que centramos nuestro análisis en los 5 años objeto de estudio, desde 2008 hasta 2012.

Para ello, utilizaremos una serie de ratios (endeudamiento, liquidez, etc). La mejor vía para conocer el valor óptimo de los ratios de una empresa es compararlos con los ratios de otras empresas del mismo sector económico, de semejante dimensión y de la misma zona geográfica. Así como su comparación con los valores medios estipulados en los estudios realizados periódicamente por el Banco de España y su evolución a lo largo de los años. Los ratios analizados han sido:

- **RATIO DE ENDEUDAMIENTO:** se calcula a partir del cociente entre el pasivo y la suma de patrimonio neto más pasivo. Del resultado, puede extraerse si la empresa tiene mucha deuda o no.
- **RATIO DE CALIDAD DE LA DEUDA:** este ratio estudia la composición de la deuda, es decir, permite saber que parte de la deuda es a corto plazo. Se calcula a partir del cociente entre el pasivo corriente y el total pasivo.
- **RATIO DE LIQUIDEZ:** mide la capacidad de la empresa para afrontar los compromisos de pago a corto plazo. Ayuda a entender si se podrán atender dichos pagos con los recursos de

los que dispone en ese momento. Se calcula mediante el cociente entre el activo circulante y el pasivo corriente.

- **RATIO DE PLAZO DE COBRO:** su valor indica la media de tiempo que la empresa está obteniendo en sus cobros. Se calcula mediante el cociente entre la media de la cuenta de clientes y la cifra de ventas anual, multiplicado por 365, para obtener el valor en días en los que la empresa tarda en cobrar.
- **RATIO DE PLAZO DE PAGO:** su valor indica la media de tiempo que la empresa tarda en pagar las deudas con sus proveedores. Se calcula con el cociente entre la media de la cuenta de proveedores del balance y la cifra de compras anuales, multiplicado por 365, para que el valor resultante sea en días.

Además se procederá al cálculo del fondo de maniobra, que se refiere a la capacidad que tiene la empresa para atender sus pagos a corto plazo, y a la vez poder realizar inversiones o adquisiciones.

FM: Activo corriente – Pasivo Corriente

Por su parte, el análisis del resultado lo hemos realizado mediante el estudio de una serie de ratios en base a la información contenida en la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa:

- **TASA DE EXPANSIÓN DE LAS VENTAS:** este ratio indica en qué medida han aumentado o disminuido las ventas de un año con respecto al anterior. Cabe mencionar que este ratio no tiene en cuenta la inflación. Se calcula mediante el cociente entre la cifra de ventas de un determinado año y las ventas del año anterior.
- **ANÁLISIS DE LOS GASTOS CLAVE SEGÚN SU NATURALEZA:** en este apartado estudiaremos las principales partidas de gastos en un hotel para determinar que peso tienen éstos sobre el total de las ventas. Se calcula dividiendo las diferentes partidas de gastos entre en total de las ventas:
 - Aprovisionamientos
 - Gastos de personal
 - Otros gastos de explotación
 - Amortización del inmovilizado
 - Gastos financieros

Finalmente, para llevar a cabo el análisis de la rentabilidad, haremos uso de dos ratios que comparan las ganancias de un periodo con determinadas partidas del Balance de Situación y el Resultado del Ejercicio, estudiando así la eficacia en la gestión de la empresa:

- **RATIO DE RENTABILIDAD ECONÓMICA:** con este ratio se pretende analizar la rentabilidad obtenida con la inversión realizada durante el desarrollo de la actividad. Se calcula

mediante el cociente entre el beneficio de la explotación, es decir, los beneficios antes de intereses e impuestos (BAII), y el total del activo.

- **RATIO DE RENTABILIDAD FINANCIERA:** este ratio muestra la utilidad obtenida por los recursos propios invertidos, es decir, cuánto dinero ha generado el capital de los propietarios. Se calcula mediante el cociente entre el beneficio neto y el patrimonio neto.

Cabe mencionar, que una gran parte de los hoteles de la capital malagueña pertenecen a cadenas hoteleras, estando sus datos contables integrados con los del resto de hoteles del grupo, por lo que no tenemos acceso a sus cuentas anuales individuales. En consecuencia, esta muestra de hoteles no ha sido elegida al azar, sino por disponibilidad de datos.

Asimismo, debemos señalar que para alguno de los hoteles seleccionados, no se dispone de información contable correspondiente a todos los ejercicios del periodo 2008-2012, habiéndose por tanto limitado nuestro análisis en estos casos, a aquellos ejercicios contables del periodo analizado para los que disponemos de información.

2.1. **HOTELES DE 3 ESTRELLAS**

En este apartado, estudiaremos los estados financieros de un conjunto de 6 hoteles de 3 estrellas de Málaga Capital.

- Hotel Bahía Málaga
- Hotel Cortijo La Reina
- Hotel Don Curro
- Hotel Don Paco
- Hotel El Pintor
- Hotel Las Vegas

2.1.1. *HOTEL BAHÍA MÁLAGA*

2.1.1.1. *ANÁLISIS PATRIMONIAL DINÁMICO (2008-2012)*

E.E	2012	E.F
Activo no corriente 67,88%		Patrimonio neto 34,96%
		Pasivo no corriente 54,19%
Activo corriente 32,12%		Pasivo corriente 10,85%

Fuente: Elaboración propia

Como puede observarse en los balances –figura 2.1- y más detalladamente en la siguiente tabla correspondiente al fondo de maniobra – tabla 2.1-, esta empresa presenta, a grandes rasgos, un buen equilibrio financiero ya que con los recursos de los que dispone puede hacer frente cómodamente a las deudas a corto plazo, pudiendo destinar gran parte del pasivo no corriente y el patrimonio neto a la financiación de las inversiones a largo plazo.

Tabla 2.1. Fondo de maniobra Hotel Bahía Málaga (2008-2012)

2008	2009	2010	2011	2012
599.778	366.786	702.679	539.887	759.312

Fuente: Elaboración propia

A continuación, procedemos al estudio de los ratios considerados en nuestro análisis:

Tabla 2.2. Ratios de análisis patrimonial Bahía Málaga (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio endeudamiento	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7
Ratio calidad de la deuda	0,04	0,04	0,15	0,06	0,17
Ratio de liquidez	9,62	6,07	3,01	5,63	2,96
Ratio de plazo de cobro	152	194	269	277	154
Ratio de plazo de pago	99	61	916	558	2832

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de endeudamiento: cuando el valor de este ratio supera 0,6 significa que la empresa tiene exceso de deudas. En este caso, el

hotel supera ligeramente esta cifra todos los años, excepto en 2011, que se considera correcto.

- Ratio de calidad de la deuda: la calidad de las deudas contraídas por este hotel es excepcional ya que los valores tan bajos que reflejan los ratios indican que predomina, con gran diferencia, el pasivo no circulante, que se considera de mayor calidad ya que se ha de devolver con posterioridad a las deudas del pasivo circulante. En el último año la deuda a corto plazo es del 17% del total, cifra ligeramente mayor que en los años anteriores, Aún así, el resultado sigue siendo muy bueno.
- Ratio de liquidez: los valores óptimos de este ratio se suelen fijar entre 1 y 2, por lo que deducimos que este hotel presenta una gran liquidez, especialmente en los primeros años (9,62 y 6,07) del estudio ya que a fecha 2012, el ratio presenta un valor más razonable.
- Ratio de plazo de cobro: estas cifras reflejan que la empresa tarda en cobrar a sus clientes 207 días de media, es decir, casi 7 meses.
- Ratio de plazo de pago: la media de días que tardan los establecimientos en pagar a sus proveedores suele rondar como máximo en 180 días por lo que, según los datos que refleja este ratio, cabe pensar que hay algún error en la determinación de la cuenta de "Aprovisionamientos".

2.1.1.2. ANÁLISIS DEL RESULTADO (2008-2012)

Tabla 2.3. Ratios de análisis del resultado Hotel Bahía Málaga (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
VENTAS (miles €)	612	467	650	626	548
Tasa expansión ventas	0,84	0,76	1,39	0,96	0,88
ANÁLISIS GASTOS CLAVE					
Aprovisionamientos	0,06	0,13	0,05	0,11	0,05
Gastos personal	1,07	0,45	0,24	0,26	0,30
Otros gastos de explotación	0,40	0,18	0,44	0,31	0,35
Amortización del inmovilizado	0,10	0,03	0,04	0,04	0,03
Gastos financieros	0,16	0,22	0,003	0,19	0,11

Fuente: Elaboración propia

- Tasa de expansión de las ventas: en todos los años (excepto en 2010) se produce una disminución de las ventas con respecto al año anterior. En 2010 el hotel presenta una expansión del 39% con respecto a 2009.
- Gastos clave:

- Aprovechamientos: esta partida de gastos representa desde el 5% de las ventas hasta el 13% como máximo. No se observa tendencia a disminuir.
- Gastos de personal: es una de las partidas más importantes en un hotel, ya que representa una parte importante de las ventas. Aunque los gastos de personal en 2008 superan a las ventas en un 7%, en los años siguientes dicha circunstancia se corrige y el ratio presenta valores en torno al 30%, muy adecuados para una empresa del sector.
- Otros gastos de explotación: es la otra partida con mayor importancia en esta empresa. No se observa tendencia a disminuir, siendo el año con una mayor repercusión sobre las ventas 2010, con un 44%.
- Amortización del inmovilizado: esta partida tiene un escaso peso dentro de las ventas, rondando en general el 3 y 4% de éstas. El año que presenta un mayor porcentaje es 2010.
- Gastos financieros: al igual que la anterior, esta partida de gastos tienen poco peso con respecto a las ventas. Cabe destacar que en 2010 es prácticamente nula, con sólo 1729 euros.

2.1.1.3. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD

Tabla 2.4. Ratios de análisis de la rentabilidad Hotel Bahía Málaga(2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Rentabilidad económica	-0,13	0,04	0,04	0,06	0,04
Rentabilidad financiera	-0,49	0,00	0,14	0,05	0,07

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de rentabilidad económica: el rendimiento de la inversión realizada el primer año del estudio es negativo ya que los beneficios antes de intereses e impuestos fueron negativos. En los siguientes años, el ratio es positivo aunque muy modesto y sin tendencias a aumentar, ya que se mantiene de forma más o menos estable.
- Ratio de rentabilidad financiera: al igual que en el ratio anterior, el beneficio neto en 2008 fue negativo por lo que la rentabilidad del capital arroja de la misma forma un resultado negativo. En los siguientes años no se aprecia ninguna tendencia definida, no obstante la rentabilidad financiera pasa a ser positiva, destacando 2010 como el año más rentable con un 14%.

Tabla 2.6. Ratios de análisis patrimonial Hotel Cortijo La Reina (2009-2010)

	2009	2010
Ratio endeudamiento	0,31	0,38
Ratio de calidad de la deuda	0,67	0,58
Ratio de liquidez	0,08	0,08
Ratio de plazo de cobro	21,94	28,02
Ratio de plazo de pago	702,17	1081,60

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de endeudamiento: este hotel no presenta un exceso de deudas ya que los valores se encuentran por debajo del 60%, lo que está dentro de los límites de lo que se considera como una situación correcta. Esto quiere decir que la empresa no tiene una gran dependencia de la financiación ajena, sino que con sus fondos propios puede hacer frente a las deudas (tanto a largo plazo como a corto).
- Ratio de calidad de la deuda: estas cifras se consideran elevadas ya que las deudas a corto plazo representan un porcentaje importante con respecto a las de largo plazo. Esto quiere decir que la calidad de la deuda es baja en ambos años, ya que predomina la deuda a corto plazo, siendo recomendable que las deudas a largo plazo sean superiores que las de corto, para que la empresa disponga de más tiempo para su liquidación.
- Ratio de liquidez: la cifra tan reducida que presenta este ratio indica una importante falta de liquidez, estando los valores ideales para el sector hotelero entre 1,1 y 1,5. Esto quiere decir que la empresa sólo puede afrontar un 8% de la deuda a corto plazo con los recursos de los que dispone, es decir, no tiene los recursos necesarios para afrontar los pagos.
- Ratio de plazo de cobro: estas cifras reflejan que como máximo la empresa tarda 28 días en cobrar a sus clientes.
- Ratio de plazo de pago: estas cifras reflejan que la empresa tarda en saldar las deudas con sus acreedores casi 2 años en 2009 y 3 años en 2010. La media de días que tardan los establecimientos en pagar a sus proveedores suele rondar los 50 días por lo que, según los datos que refleja este ratio, cabe pensar que hay algún error en la determinación de la cuenta de "Aprovisionamientos".

2.1.2.2. ANÁLISIS DEL RESULTADO (2009-2010)

Tabla 2.7. Ratios de análisis del resultado Hotel Cortijo la Reina (2009-2010)

	2009	2010
VENTAS (miles €)	953	878
Tasa expansión de las ventas		0,90
ANÁLISIS DE GASTOS CLAVE		
Aprovisionamientos	0,30	0,29
Gastos personal	0,66	0,71

Otros gastos explotación	0,34	0,37
Amortización del inmovilizado	0,31	0,32
Gastos financieros	0,04	0,06

Fuente: Elaboración propia

- Tasa de expansión de las ventas: al no haber disponibles datos anteriores al 2009 ni posteriores a 2010, sólo podemos calcular la expansión de las ventas de un año, en el cual disminuyen con respecto al año anterior un 10%.
- Gastos clave:
 - Aprovevisionamientos: el porcentaje de esta partida de gastos es muy similar en ambos años, rondando el 30% sobre la cifra de ventas.
 - Gastos de personal: es la partida de gastos más importante para esta empresa ya que suponen un 66% y 71% sobre la cifra de ventas, muy por encima del porcentaje recomendable para el sector que se sitúa en torno al 30%-40%.
 - Otros gastos de explotación: suponen un 34% y 37% sobre la cifra de ventas.
 - Amortización del inmovilizado: al igual que los anteriores, apenas se aprecian cambios importantes aunque aumentan en 2010 ligeramente. Esta partida supone un 31% en 2009 y un 32% en 2010.
 - Gastos financieros: es la partida con menor incidencia sobre el total de la cifra de negocios con un 4 y 6% sobre éstas.

2.1.2.3. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD (2009-2010)

Tabla 2.8. Ratios de análisis de la rentabilidad Hotel Cortijo la Reina (2009-2010)

	2009	2010
Rentabilidad económica	-0,13	-0,14
Rentabilidad financiera	-0,20	-0,24

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de rentabilidad económica: el rendimiento de la inversión realizada por este hotel es negativo en ambos años del periodo. Tanto el beneficio antes de intereses e impuestos como el total del activo disminuyen en 2010.
- Ratio de rentabilidad financiera: al igual que en el rendimiento del activo, la rentabilidad del capital aportado también es negativa en ambos años, especialmente en 2010, donde el beneficio neto es aun más negativo que en 2009.

2.1.2.4. CONCLUSIÓN GENERAL HOTEL CORTIJO LA REINA

La situación general de este hotel no es buena. El balance se encuentra totalmente desequilibrado ya que el activo corriente es muy reducido por lo que puede tener dificultades para afrontar sus deudas a corto plazo, que por otra parte representan la mayoría de las deudas de la empresa. Por lo que, al menos en el corto plazo y debido a la tan escasa liquidez, la situación es muy grave.

Tanto el resultado de la explotación de la empresa como el beneficio neto son negativos en los dos años del estudio de los que se poseen datos, por lo que el rendimiento y la rentabilidad son de igual forma, negativos.

2.1.3. HOTEL DON CURRO

2.1.3.1. ANÁLISIS PATRIMONIAL DINÁMICO (2008-2012)

Figura 2.3. Balances de situación Hotel Don Curro (2008-2012)

E.E	2008	E.F	E.E	2009	E.F
Activo no corriente 82,98%		Patrimonio neto 89,23%	Activo no corriente 87,14%		Patrimonio neto 85,17%
Activo corriente 17,02%			Activo corriente 12,86%		Pasivo no corriente 8,55%
					Pasivo corriente 6,28%
		Pasivo no corriente 3,01%			
		Pasivo corriente 7,76%			
E.E	2010	E.F	E.E	2011	E.F
Activo no corriente 88,52%		Patrimonio neto 80,69%	Activo no corriente 87,30%		Patrimonio neto 82,58%
Activo corriente 11,48%			Activo corriente 12,70%		Pasivo no corriente 8,74%
					Pasivo corriente 8,68%
		Pasivo no corriente 10,07%			
		Pasivo corriente 9,24%			

E.E	2012	E.F
Activo no corriente 87,37%		Patrimonio neto 81,61%
		Pasivo no corriente 8,77%
Activo corriente 12,63%		Pasivo corriente 9,62%

Fuente. Elaboración propia

Los balances –figura 2.3-, y más detalladamente el fondo de maniobra de la tabla 2.9, refleja que a grandes rasgos este hotel tiene una buena salud financiera ya que con los recursos de los que dispone puede hacer frente cómodamente a sus deudas a corto plazo. En el año 2008 incluso puede hacer frente a las de largo plazo.

Tabla 2.9. Fondo maniobra Hotel Don Curro (2008-2012)

2008	2009	2010	2011	2012
853071	646306	231027	400390	287988

Fuente. Elaboración propia

A continuación, procedemos al estudio de los ratios considerados en nuestro análisis:

Tabla 2.10. Ratios de análisis patrimonial Hotel Don Curro (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio endeudamiento	0,11	0,15	0,19	0,17	0,18
Ratio calidad de la deuda	0,72	0,42	0,48	0,50	0,52
Ratio liquidez	2,19	2,05	1,24	1,46	1,31
Ratio plazo de cobro	18,03	21,85	18,29	16,15	16,96
Ratio plazo de pago	302,30	231,03	232,52	282,68	304,77

Fuente: Elaboración propia

- **Ratio de endeudamiento:** este hotel presenta un bajo nivel de endeudamiento, ya que los valores normales se encuentran en torno al 60% y en este caso no llega a alcanzar el 20%. Esto quiere decir que la empresa no tiene una gran dependencia de la

financiación ajena, sino que con sus recursos propios puede hacer frente a sus deudas (tanto a largo plazo como a corto).

- Ratio de calidad de la deuda: estas cifras reflejarían que las deudas contraídas por esta empresa son de baja calidad. No obstante, la escasa cuantía en términos absolutos de las deudas de la empresa, tanto a corto como a largo plazo, en relación con los recursos disponibles a corto hacen que dicho ratio pierda significado.
- Ratio de liquidez: en principio esta empresa no debería tener problemas de liquidez a corto plazo ya que los valores ideales para los hoteles es de 1,1-1,5. En la mayor parte de años se encuentra entre dichos valores, siendo incluso superados en 2008 y 2009.
- Ratio de plazo de cobro: estas cifras reflejan que como máximo la empresa tarda de media en cobrar a sus clientes 18 días.
- Ratio de plazo de pago: el número medio de días en los que se suele pagar la deuda a proveedores en el sector se encuentra en torno a 50. Por lo que, según estas cifras, cabe pensar que se ha incurrido en algún tipo de error en la determinación de la cuenta de "Aprovisionamientos" ya que los valores son muy superiores a los normales, siendo la media de pago de 271 días.

2.1.3.2. ANÁLISIS DEL RESULTADO (2008-2012)

Tabla 2.11. Ratios de análisis del resultado Hotel Don Curro (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
VENTAS (miles €)	6.196	6.094	6.125	5.787	5.661
Tasa expansión de las ventas	0,97	0,98	1,01	0,94	0,98
ANÁLISIS GASTOS CLAVE					
Aprovisionamientos	0,11	0,13	0,12	0,12	0,11
Gastos personal	0,62	0,58	0,55	0,56	0,55
Otros gastos explotación	0,18	0,19	0,23	0,21	0,21
Amortización inmovilizado	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06
Gastos financieros	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01

Fuente: Elaboración propia

- Tasa de expansión de las ventas: sólo en 2010 se produce una expansión de las ventas, aunque muy reducida, del 1% con respecto a 2009. En el resto de años las ventas disminuyen con respecto al año anterior una media de un 3%.
- Gastos clave:
 - Aprovisionamientos: constituyen en torno al 11-13% de la cifra de ventas y tiende a disminuir en los últimos años.
 - Gastos de personal: es la principal partida de gastos del hotel representando más de la mitad de la cifra de ventas de la empresa y destacando el año 2008 con un 62%, porcentaje algo elevado para una empresa del sector hotelero.

- Otros gastos de explotación: constituyen la segunda partida de gastos de este hotel. En los últimos 3 años, aunque supere el 20% de la cifra de ventas, parece que tiende a disminuir.
- Amortización del inmovilizado: en los 3 primeros años constituyen el 5% sobre la cifra de ventas, aumentando un punto porcentual en los restantes periodos.
- Gastos financieros: esta partida tiene una escasa repercusión sobre la cifra de ventas ya que apenas alcanza el 1%, siendo incluso en 2009, nula.

2.1.3.3. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD (2008-2012)

Tabla 2.12. Ratios de análisis de la rentabilidad Hotel Don Curro (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio rentabilidad económica	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04
Ratio rentabilidad financiera	0,02	0,03	0,04	0,04	0,05

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de rentabilidad económica: la rentabilidad económica que obtiene este hotel por las inversiones realizadas se mantienen en los 4 primeros años en un 3%, llegando en 2012 al 4%.
- Ratio de rentabilidad financiera: la rentabilidad que genera el capital propio de la empresa es bajo, aunque presenta tendencia a aumentar, oscilando entre el 2% y el 5%.

2.1.3.4. CONCLUSIÓN GENERAL HOTEL DON CURRO

El Hotel Don Curro presenta a grandes rasgos una buena situación financiera. El balance es equilibrado, no presenta un exceso de deudas, la liquidez supera los valores ideales en todos los años y aunque la rentabilidad del activo y del capital propio no es muy alta, no tiene pérdidas en ninguno de los años del análisis.

2.1.4. HOTEL DON PACO

2.1.4.1. ANÁLISIS PATRIMONIAL DINÁMICO (2008-2012)

Figura 2.4. Balances de situación Hotel Don Paco (2008-2012)

E.E	2008	E.F	E.E	2009	E.F
Activo no corriente 84,80 %		Patrimonio neto 25,24 %	Activo no corriente 80,14 %		Patrimonio neto 23,47 %
		Pasivo no corriente 73,59 %			Pasivo no corriente 74,40 %
Activo corriente 15,20 %			Activo corriente 19,86 %		
		Pasivo corriente 1,18 %			Pasivo corriente 2,13 %
E.E	2010	E.F	E.E	2011	E.F
Activo no corriente 86,22 %		Patrimonio neto 25,34 %	Activo no corriente 83,11 %		Patrimonio neto 26,94 %
		Pasivo no corriente 73,14 %			Pasivo no corriente 69,66 %
Activo corriente 13,78 %			Activo corriente 16,89 %		
					Pasivo corriente 3,40 %
E.E	2012	E.F			
Activo no corriente 80,53 %		Patrimonio neto 27,15 %			
		Pasivo no corriente 66,95 %			
Activo corriente 19,47 %					
		Pasivo corriente 5,90 %			

Fuente: Elaboración propia

Como puede observarse en los balances –figura 2.4- y más detalladamente con el fondos de maniobra de la tabla 2.13, en principio este hotel goza de una buena salud financiera. En todos los años el activo corriente es superior al pasivo corriente, por lo que la empresa puede hacer frente a las deudas a corto plazo con los recursos de los que dispone, pudiendo destinar parte de ellos a la financiación de las deudas a largo plazo.

Tabla 2.13. Fondo de maniobra Hotel Don Paco (2008-2012)

2008	2009	2010	2011	2012
236518	312221	200942	209132	209741

Fuente: Elaboración propia

A continuación, procedemos al estudio de los ratios considerados en nuestro análisis:

Tabla 2.14. Ratios de análisis patrimonial Hotel Don Paco (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio endeudamiento	0,75	0,77	0,75	0,73	0,73
Ratio calidad de la deuda	0,02	0,03	0,02	0,05	0,08
Ratio liquidez	12,91	9,31	9,07	4,97	3,30
Ratio plazo de cobro	59,43	52,91	58,02	44,27	42,26
Ratio plazo de pago	94,30	166,25	162,76	159,04	186,21

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de endeudamiento: este hotel presenta en todos los años del estudio un exceso de deudas, ya que se consideran como valores correctos los comprendidos entre 0,4 y 0,6. Por tanto esta empresa está escasamente capitalizada, teniendo una gran dependencia de la financiación ajena.
- Ratio de calidad de la deuda: no obstante, a pesar del gran endeudamiento que presenta, la calidad es excepcional ya que, como máximo, las deudas a corto plazo representan el 8% del total de las deudas, por lo que la empresa dispone de más tiempo para hacer frente a ellas.
- Ratio de liquidez: los valores ideales de este ratio en hoteles se suele situar entre 1,1 y 1,5, por lo que este hotel presenta una muy buena liquidez, más concretamente en los dos primeros años reduciéndose paulatinamente en los siguientes periodos.
- Ratio de plazo de cobro: la media de días que tarda este hotel en cobrar a sus clientes es de 51 días.
- Ratio de plazo de pago: la media de días que tarda este hotel en pagar a sus proveedores es de 154 días.

2.1.4.2. ANÁLISIS DEL RESULTADO (2008-2012)

Tabla 2.15. Ratios de análisis del resultado Hotel Don Paco (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
VENTAS (miles €)	842	721	696	779	713
Tasa expansión de las ventas	0,96	0,86	0,97	1,12	0,92
ANÁLISIS GASTOS CLAVE					
Aprovisionamientos	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Gastos personal	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Otros gastos explotación	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2
Amortización inmovilizado	0,1	0,05	0,03	0,1	0,2
Gastos financieros	0,1	0,1	0,1	0,0	0,003

Fuente: Elaboración propia

- Tasa de expansión de las ventas: en 2011 la empresa experimentó una expansión de las ventas del 12%. En el resto del periodo, las ventas disminuyen siendo 2009 el año más destacado con un descenso del 14% de las ventas con respecto al año anterior.
- Gastos clave:
 - Aprovisionamientos: se mantiene estable a lo largo del periodo con un escaso 10% sobre la cifra de ventas.
 - Gastos de personal: constituye la partida de gastos más importante y se mantiene estable, aunque con un pequeño descenso en el primer año, con un 50% sobre la cifra de ventas, porcentaje algo superior al adecuado para el sector.
 - Otros gastos de explotación: constituyen la segunda partida de gastos con mayor peso sobre las ventas, suponiendo en torno a un 20% o 30% de éstas.
 - Amortización del inmovilizado: esta partida tiene poca relevancia sobre las ventas, en 2009 y 2010 prácticamente nula. Parece existir una tendencia a aumentar en los últimos años.
 - Gastos financieros: al igual que la anterior, esta partida tampoco supone un porcentaje importante sobre la cifra de ventas, ya que oscila entorno al 10% de éstas. En los últimos años disminuye la proporción.

2.1.4.3. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD (2008-2012)

Tabla 2.16. Ratios de análisis de la rentabilidad Hotel Don Paco (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio rentabilidad económica	0,04	0,03	0,03	0,03	0,02
Ratio rentabilidad financiera	0,004	0,007	0,004	0,006	0,004

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de rentabilidad económica: a este hotel la inversión realizada no le proporciona grandes rendimientos ya que en

ningún caso supera el 4%. Parece que la tendencia es mantenerse en el tiempo o incluso reducirse.

- Ratio de rentabilidad financiera: la inversión realizada por los propietarios genera aún menos rentabilidad que los activos ya que, como máximo, llega a 0'7% en 2009.

2.1.4.4. CONCLUSIÓN GENERAL HOTEL DON PACO

El hotel Don Paco presenta en todos los años del periodo analizado una estructura financiera deficiente. El hotel tiene un capital insuficiente y, en consecuencia, un exceso de deudas que disminuyen sus beneficios. No obstante, su deuda es de buena calidad, ya que las deudas a corto plazo constituyen un bajo porcentaje del total, por lo que con la gran liquidez de la que dispone no tendrá dificultades para hacer frente a ellas.

No obstante, aunque tenga beneficios en todos los años, son muy modestos y las ventas sólo han aumentado en un año, por lo que la situación para esta empresa no es muy estable. Sería recomendable una aportación de capital por parte de los propietarios que disminuyese su dependencia de la financiación ajena, con la consiguiente disminución de los gastos financieros que incidiría en una mejora de los beneficios y por ende, de la rentabilidad de la empresa.

2.1.5. HOTEL DEL PINTOR

2.1.5.1. ANÁLISIS PATRIMONIAL DINÁMICO (2008-2012)

Figura 2.5. Balances de situación Hotel del Pintor (2008-2012)

E.E		2008	E.F		E.E		2009	E.F	
Activo no corriente 95,53 %			Patrimonio neto 4,74 %		Activo no corriente 97,08 %			Patrimonio neto -1,33 %	
			Pasivo no corriente 78,97 %					Pasivo no corriente 81,62 %	
								Pasivo corriente 19,71 %	
Activo corriente 4,47 %					Activo corriente 2,92 %				

E.E		2010	E.F		E.E		2011	E.F	
Activo no corriente 96,34 %		Patrimonio neto 44,68 %		Activo no corriente 95,70 %		Patrimonio neto 46,58 %			
		Pasivo no corriente 49,99 %				Pasivo no corriente 47,52 %			
Activo corriente 3,66 %		Pasivo corriente 5,23 %		Activo corriente 4,30 %		Pasivo corriente 6 %			
E.E		2012	E.F						
Activo no corriente 94,67 %		Patrimonio neto 49,71 %							
		Pasivo no corriente 44,74 %							
Activo corriente 5,33 %		Pasivo corriente 5,75 %							

Fuente: Elaboración propia

Como puede observarse en los balances –figura 2.5-, y más detalladamente en el fondo de maniobra de la tabla 2.17, en general el Hotel del Pintor no presenta un buen equilibrio financiero ya que en todos los años del periodo analizado el activo corriente es inferior que el pasivo corriente, por lo cual, la empresa no podrá hacer frente a sus deudas a corto plazo con los activos de los que dispone, salvo que aumenten los recursos generados. Con el tiempo, la situación ha ido mejorando llegando a casi igualarse el activo y pasivo corriente en 2012. Aún así, el fondo de maniobra sigue siendo negativo, y por tanto, la empresa podría tener dificultades para hacer frente a sus deudas a corto plazo.

Tabla 2.17. Fondo de maniobra Hotel del Pintor (2008-2012)

2008	2009	2010	2011	2012
-137128	-180118	-16833	-18103	-4454

Fuente: Elaboración propia

A continuación, procedemos al estudio de los ratios considerados en nuestro análisis:

Tabla 2.18. Ratios de análisis patrimonial Hotel del Pintor (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio endeudamiento	0,95	1,01	0,55	0,53	0,50
Ratio calidad de la deuda	0,17	0,19	0,09	0,11	0,11
Ratio de liquidez	0,27	0,15	0,70	0,72	0,93
Ratio plazo de cobro	88	53	40	52	50
Ratio plazo de pago	330	1183	986	1376	571

Fuente: Elaboración propia

- **Ratio de endeudamiento:** en los dos primeros años del periodo analizado, la empresa se encuentra gravemente endeudada. En 2008 las deudas constituyen el 95% de la estructura financiera y en 2009 el patrimonio neto es negativo. En este punto, cabe destacar que en 2009 la empresa se encuentra en una teórica situación de quiebra técnica, ya que las deudas en las que incurre son superiores al total del activo.
A partir de 2010 presenta una situación normal (entre 50%-55%); ni siquiera llega al valor máximo considerado como situación de endeudamiento normal (60%). Esto se debe a una disminución de las deudas, tanto a corto como a largo plazo, pero sobretodo a un considerable aumento del patrimonio neto, pasando de 55.015€ de 2008 a 479.543€ en 2010 debido, probablemente, a inyecciones de capital por parte de los propietarios.
- **Ratio de calidad de la deuda:** las cifras tan reducidas que arrojan estos ratios explican la baja participación de las deudas a corto plazo con respecto al total del pasivo. Incluso en 2008 y 2009 a pesar de la fuerte descapitalización que presenta, la calidad de la deuda no es mala por el mayor peso de la deuda a largo plazo.
- **Ratio de liquidez:** este hotel, aunque presenta una tendencia a mejorar cada año, tiene muy poca liquidez. Los valores ideales para este sector oscilan entre 1,1 y 1,5 y como máximo llega a 0,93 en 2012.
- **Ratio de plazo de cobro:** este ratio indica la media de días que tarda la empresa en cobrar a sus clientes, siendo el valor más bajo 40 días y el más alto 88.
- **Ratio de plazo de pago:** el número medio de días en los que se suele pagar la deuda a proveedores se encuentra en torno a 50, por lo que según estas cifras, cabe pensar que se ha incurrido en algún tipo de error en la determinación de la cuenta de "Aprovisionamientos" ya que los valores son muy superiores a los normales.

2.1.5.2. ANÁLISIS DEL RESULTADO (2008-2012)

Tabla 2.19. Ratios de análisis del resultado Hotel del Pintor (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
VENTAS (miles €)	280	271	285	270	288
Tasa expansión de las ventas	1,05	0,97	1,05	0,95	1,06
ANÁLISIS GASTOS CLAVE					
Aprovisionamientos	0,1	0,2	0,03	0,03	0,1
Gastos personal	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Otros gastos explotación	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Amortización inmovilizado	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Gastos financieros	0,2	0,1	0,1	0,1	0,05

Fuente: Elaboración propia

- Tasa de expansión de las ventas: en 3 de los años del análisis aumentan las ventas con respecto al año anterior en torno a un 5 y 6%. En 2009 y 2011 las ventas disminuyen un 3% y 5% respectivamente.
- Gastos clave:
 - Aprovisionamientos: a partir de 2009 se observa una disminución del gasto en aprovisionamientos del 20% al 3% en 2010 y 2011.
 - Gastos de personal: constituye la principal partida de gastos con un 50% sobre el total de la cifra de ventas. No disminuye a lo largo del periodo, pero al menos se mantiene estable, y en cifras no excesivamente altas.
 - Otros gastos de explotación: es, tras los gastos de personal, la otra partida de gastos más importante para esta empresa. Al igual que la anterior no se observa tendencia a disminuir, pero se mantiene estable en todo el periodo con un 30% sobre la cifra de ventas.
 - Amortización del inmovilizado: en 2008 alcanzó el máximo valor con un 20% de las ventas, reduciéndose un 10% en el resto de años.
 - Gastos financieros: a partir del máximo valor alcanzado en 2008 (20%), esta partida de gastos tiende a disminuir a un 10% en los siguientes, llegando a alcanzar sólo un 5% sobre la cifra total de ventas, como una consecuencia lógica derivada de la aportación de capital por parte de los propietarios.

2.1.5.3. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD (2008-2012)

Tabla 2.20. Ratios de análisis de la rentabilidad Hotel del Pintor (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio rentabilidad económica	0,003	0,04	0,04	0,04	0,01
Ratio rentabilidad financiera	-0,87	-	0,05	0,05	0,002

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de rentabilidad económica: la rentabilidad generada por las inversiones realizadas por la empresa son escasas. En 2008 es prácticamente nula, en los tres siguientes años del 4% y en 2012 baja hasta el 1%, estando los valores normales entre el 6% y el 12%.
- Ratio de rentabilidad financiera: en los años en los que la rentabilidad es positiva, ésta es muy baja o prácticamente nula con un 5% en 2010 y 2011 y un escaso 0,2% en 2012. En 2008 la inversión no fue rentable ya que por cada euro invertido obtuvo unas pérdidas de 13 céntimos.

2.1.5.4. CONCLUSIÓN GENERAL HOTEL DEL PINTOR

La conclusión general para este hotel es que se encuentra en una mala situación financiera. En todos los años del análisis presenta un fondo de maniobra negativo, es decir, se encuentra en una teórica situación de suspensión de pagos ya que parte del activo no corriente está siendo financiado con deudas a corto plazo.

Aunque gran parte de las deudas sean a largo plazo, el hotel se encuentra gravemente endeudado y a pesar de que en 3 años las ventas han aumentado con respecto al anterior, sigue proporcionando un bajo rendimiento y una escasa o nula rentabilidad.

2.1.6. HOTEL LAS VEGAS

2.1.6.1. ANÁLISIS PATRIMONIAL DINÁMICO (2008-2011)

Figura 2.6. Balances de Situación Hotel Las Vegas (2008-2011)

E.E	2008	E.F	E.E	2009	E.F
Activo no corriente	1,27 %	Patrimonio neto	41,37 %	Activo no corriente	2,23 %
Activo corriente	98,73 %			Activo corriente	97,77 %
		Pasivo corriente	58,63 %		
					Pasivo corriente
					65,85 %

E.E	2010	E.F	E.E	2011	E.F
Activo no corriente 1,73 %	Patrimonio neto 33,39 %		Activo no corriente 1,51 %	Patrimonio neto 39,38 %	
Activo corriente 98,27 %			Activo corriente 98,49 %		
		Pasivo corriente 66,61 %			Pasivo corriente 60,62 %

Fuente: Elaboración propia

Como observamos en los balances de situación –figura 2.6- y, más detalladamente en la tabla 2.21 con el fondo de maniobra, esta empresa presenta una estructura particular. Por un lado, el activo está compuesto en su gran mayoría por activos corrientes y el pasivo en gran parte por deudas a corto plazo, no existiendo deudas a largo plazo.

A simple vista el hotel presenta un buen equilibrio financiero ya que con los recursos de los que dispone puede hacer frente a sus deudas a corto plazo con gran holgura.

Tabla 2.21. Fondo de maniobra Hotel Las Vegas (2008-2011)

2008	2009	2010	2011
1027715	817416	854783	1016733

Fuente: Elaboración propia

A continuación, procedemos al estudio de los ratios considerados en nuestro análisis:

Tabla 2.22. Ratios de análisis patrimonial Hotel Las Vegas (2008-2011)

	2008	2009	2010	2011
Ratio endeudamiento	0,59	0,66	0,67	0,61
Ratio calidad de la deuda	1	1	1	1
Ratio de liquidez	1,68	1,48	1,48	1,62
Ratio plazo de cobro	161	115	79	67
Ratio plazo de pago	5924	7136	4933	5382

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de endeudamiento: el hotel Las Vegas se encuentra todos los años (excepto 2008) en una situación de alto endeudamiento, ya que el pasivo conforma más del 60% de la estructura financiera.
- Ratio de calidad de la deuda: las deudas a largo plazo se consideran de mejor calidad que las de corto, ya que se dispone de un mayor plazo de tiempo para hacer frente a ellas. Esta empresa no tiene pasivo no corriente, por lo que la deuda se reduce al pasivo corriente y por lo tanto, es de muy baja calidad.
- Ratio de liquidez: la liquidez de este hotel se encuentra entre los valores estipulados como normales en el sector, entre 1,1 y 1,5 e incluso los supera en 2008 y 2012.
- Ratio de plazo de cobro: el plazo medio que tarda la empresa en cobrar a sus clientes desciende a lo largo del periodo, llegando a pasar desde 161 días en 2008 a tan sólo 67 en 2012.
- Ratio de plazo de pago: al igual que en algunos de los casos estudiados anteriormente, cabe pensar que se ha incurrido en algún tipo de error en la determinación de la cuenta de "Aprovisionamientos" ya que los valores son muy superiores a los normales.

2.1.6.2. ANÁLISIS DEL RESULTADO (2008-2011)

Tabla 2.23. Ratios de análisis del resultado Hotel Las Vegas (2008-2011)

	2008	2009	2010	2011
VENTAS (miles €)	1.166	1.027	1.496	1.632
Tasa expansión de las ventas	0,90	0,88	1,46	1,09
ANÁLISIS GASTOS CLAVE				
Aprovisionamientos	0,08	0,08	0,09	0,07
Gastos personal	0,76	0,83	0,60	0,55
Otros gastos explotación	0,41	0,30	0,30	0,29
Amortización inmovilizado	0,01	0,01	0,01	0,01
Gastos financieros	0,003	0,01	0,01	0,01

Fuente: Elaboración propia

- Tasa de expansión de las ventas: en los dos primeros años del estudio disminuyen las ventas con respecto al año anterior, a diferencia de 2010 y 2011 donde se produce un aumento del 46% y del 9% de las ventas con respecto al año anterior.
- Gastos clave:
 - Aprovisionamientos: son la tercera partida de gastos más importantes para la empresa aunque no supera el 9% sobre la cifra de ventas.
 - Gastos de personal: constituye la principal fuente de gastos del hotel, llegando a alcanzar en 2008 el 83% sobre las ventas. A partir de dicho año, se aprecia una tendencia a

disminuir hasta llegar al 55% en 2011, porcentaje alto aunque más cercano al ideal en el sector.

- Otros gastos de explotación: son la segunda partida de gastos. En 2008 representaba el 41% de gastos con respecto a las ventas, llegando a disminuir hasta el 29% en 2011.
- Amortización del inmovilizado: se mantiene en un 1% sobre la cifra de ventas en todo el periodo de estudio.
- Gastos financieros: apenas tienen relevancia debido a la falta de financiación ajena a largo plazo. En 2008 representa el 0,3% sobre la cifra de ventas, aumentando hasta el 1% en el resto del periodo.

2.1.6.3. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD (2008-2011)

Tabla 2.24. Ratios de análisis de la rentabilidad Hotel Las Vegas (2008-2011)

	2008	2009	2010	2011
Ratio rentabilidad económica	-0,12	-0,09	-0,0003	-0,05
Ratio rentabilidad financiera	-0,20	-0,21	0,03	0,15

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de rentabilidad económica: los beneficios antes de intereses e impuestos en esta empresa son negativos todos los años, por lo que lo será también la rentabilidad económica. El peor resultado se observa en 2008, donde la empresa perdió 0,12€ por cada euro invertido en activos.
- Ratio de rentabilidad financiera: en cuanto a la rentabilidad financiera ocurre igual que en el ratio anterior en los dos primeros años, experimentando una tendencia a mejorar en los siguientes. En 2010, la rentabilidad es muy reducida ya que la empresa sólo obtiene una ganancia de 3 céntimos por cada euro invertido. En 2011 la situación mejora y la empresa obtiene una rentabilidad del 15%.

2.1.6.4. CONCLUSIÓN GENERAL HOTEL LAS VEGAS

El Hotel Las Vegas presenta un elevado pasivo corriente y un reducido activo no corriente, lo que lleva a pensar que la empresa no tiene el edificio en propiedad.

La cuantía de su fondo de maniobra y la liquidez son elevadas, sin embargo, presenta resultados negativos en todos los años del análisis. El fuerte incremento de las ventas a partir de 2010 y la mejora de su rentabilidad

pueden ayudar a la reducción de su alto endeudamiento y a la mejora de la calidad de la deuda.

2.2. HOTELES DE 4 ESTRELLAS

En este apartado, estudiaremos los estados financieros de un conjunto de 4 hoteles de 4 estrellas de Málaga capital.

- Hotel Maestranza
- Hotel Málaga Palacio
- Hotel Silken Puerta Málaga
- Hotel Tribuna

2.2.1. HOTEL MAESTRANZA

2.2.1.1. ANÁLISIS PATRIMONIAL DINÁMICO (2008-2012)

Figura 2.7. Balances de Situación Hotel Maestranza (2008-2012)

E.E	2008	E.F	E.E	2009	E.F		
Activo no corriente	92,32 %	Patrimonio neto	43,82 %	Activo no corriente	89,28 %	Patrimonio neto	42,61 %
		Pasivo no corriente	46,35 %			Pasivo no corriente	47,72 %
Activo corriente	7,68 %	Pasivo corriente	9,83 %	Activo corriente	10,72 %	Pasivo corriente	9,66 %

E.E 2010		E.F		E.E 2011		E.F	
Activo no corriente 93,62%		Patrimonio neto 45,81%		Activo no corriente 94,69%		Patrimonio neto 47,16%	
		Pasivo no corriente 44,67%				Pasivo no corriente 41,58%	
Activo corriente 6,38%		Pasivo corriente 9,52%		Activo corriente 5,31%		Pasivo corriente 11,26%	

E.E 2012		E.F	
Activo no corriente 94,30%		Patrimonio neto 47,85%	
		Pasivo no corriente 45,21%	
Activo corriente 5,70%		Pasivo corriente 6,93%	

Fuente: Elaboración propia

Como puede observarse en los balances –figura 2.7-, y más detalladamente en la cuantía del fondo de maniobra de la tabla 2.25, en líneas generales el Hotel Maestranza no presenta una buena salud financiera ya que al ser el activo corriente menor que el pasivo corriente podría tener dificultades para hacer frente a las deudas a corto plazo con los recursos de que dispone.

2008	2009	2010	2011	2012
-78484	40868	-119563	-217825	-44734

Fuente: Elaboración propia

A continuación, procedemos al estudio de los ratios considerados en nuestro análisis:

Tabla 2.26. Ratios de análisis patrimonial Hotel Maestranza (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio endeudamiento	0,56	0,57	0,54	0,53	0,52
Ratio calidad de la deuda	0,17	0,17	0,18	0,21	0,13
Ratio de liquidez	0,78	1,11	0,67	0,47	0,82
Ratio plazo de cobro	45	48	48	51	56
Ratio plazo de pago	210	366	459	478	460

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de endeudamiento: el endeudamiento que tiene esta empresa no es muy alto ya que como máximo las deudas conforman el 57% de su estructura financiera, aunque sí muy cercano al límite que se considera como el nivel máximo de endeudamiento que ha de tener una empresa para un correcto funcionamiento (60%).
- Ratio de calidad de la deuda: la deuda además es de buena calidad ya que la mayor parte de ellas son a largo plazo, por lo que dispone de un plazo mayor para hacer frente a las mismas. Desde 2008 a 2011 se aprecia una tendencia a aumentar mientras que en 2012 el pasivo corriente se reduce a un 13% del total de deudas.
- Ratio de liquidez: la liquidez de este hotel puede ser insuficiente para hacer frente a las deudas a corto plazo. Tan sólo en 2009 se encuentra entre los valores estipulados como idóneos para el sector hotelero (entre 1,1 y 1,5). No obstante en 2012 se acerca a un valor más adecuado.
- Ratio de plazo de cobro: la media de días que tarda el hotel en cobrar a sus clientes es de 50 días para todo el periodo. Aunque la cifra se encuentra dentro de los parámetros, se aprecia una tendencia a aumentar a lo largo de los años.
- Ratio de plazo de pago: el hotel tarda de media en pagar a sus acreedores 394 días, lo cual lleva a pensar que se ha incurrido en algún tipo de error en la determinación de la cuenta de "Aprovisionamientos" ya que los valores son muy superiores a los normales, siendo la media de pago a proveedores en torno a 50 días.

2.2.1.2. ANÁLISIS DEL RESULTADO (2008-2012)

Tabla 2.27. Ratios de análisis del resultado Hotel Maestranza (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
VENTAS (miles €)	1.652	1.373	1.216	1.157	1.132
Tasa expansión de las ventas	0,91	0,83	0,89	0,95	0,98
ANÁLISIS GASTOS CLAVE					
Aprovisionamientos	0,24	0,20	0,20	0,20	0,16
Gastos personal	0,48	0,43	0,45	0,46	0,49
Otros gastos explotación	0,18	0,18	0,25	0,18	0,21
Amortización inmovilizado	0,08	0,10	0,09	0,10	0,08
Gastos financieros	0,06	0,07	0,08	0,05	0,05

Fuente: Elaboración propia

- Tasa de expansión de las ventas: en ninguno de los años del análisis las ventas han aumentado con respecto al año anterior. Desde 2009 hasta 2012 parece haber una mejora ya que en 2012 las ventas solo disminuyen un 2% con respecto a 2011.
- Gastos clave:
 - Aprovisionamientos: constituyen la segunda partida de gastos del hotel. Desde 2009 a 2012 disminuye desde un 24% a un 16% sobre la cifra de ventas.
 - Gastos de personal: es la principal fuente de gastos de la empresa. A partir de 2009 se observa un aumento, llegando casi a la mitad de la cifra de ventas, porcentaje un poco elevado en relación a lo ideal para el sector.
 - Otros gastos de explotación: es la tercera partida de gastos del hotel llegando a alcanzar en 2010 el 25% sobre la cifra de ventas.
 - Amortización del inmovilizado: esta partida de gastos apenas alcanza el 10% de la cifra de ventas.
 - Gastos financieros: son los gastos menos relevantes para el hotel ya que no supera el 8% de las ventas.

2.2.1.3. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD (2008-2012)

Tabla 2.28. Ratios de análisis de la rentabilidad Hotel Maestranza (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio rentabilidad económica	0,03	0,04	0,01	0,03	0,03
Ratio rentabilidad financiera	-0,002	0,03	0,07	0,003	0,02

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de rentabilidad económica: en todos los años del análisis la empresa obtiene rentabilidad de la inversión realizada en activos, aunque con resultados muy moderados. 2010 es el año menos rentable, a partir de entonces parece que la cifra se mantiene en un 3% de rentabilidad, es decir, por cada euro invertido en activos obtiene 3 céntimos de ganancia.

- Ratio de rentabilidad financiera: el resultado de explotación es positivo en todos los años, pero unos elevados gastos financieros en 2008 hacen que el resultado del ejercicio y, por tanto también la rentabilidad del capital aportado, sea positivo.
Al contrario que en la rentabilidad económica, el año con mejor resultado es 2010, obteniendo la empresa 0,07€ de rentabilidad por cada euro invertido.

2.2.1.4. CONCLUSIÓN GENERAL HOTEL MAESTRANZA

La situación del Hotel Maestranza no es muy favorable ya que, a pesar de no presentar un gran endeudamiento y que la deuda sea considerada como de buena calidad, el fondo de maniobra es negativo en casi la totalidad del periodo analizado. A su vez, no tiene buena liquidez por lo que, en caso de mantenerse dicha situación en el tiempo y no ser capaz de generar más recursos, la empresa podría tener dificultades para hacer frente a sus deudas a corto plazo.

No obstante, en los últimos años las ventas parecen reducirse cada vez menos con respecto al ejercicio anterior y el fondo de maniobra negativo en 2012 se reduce en torno a un 80% con respecto a 2011, siendo éstos síntomas de inicio de una posible recuperación.

2.2.2. HOTEL MÁLAGA PALACIO

2.2.2.1. ANÁLISIS PATRIMONIAL DINÁMICO (2008-2012)

Figura 2.8. Balances de Situación Hotel Málaga Palacio (2008-2012)

E.E	2008	E.F	E.E	2009	E.F
Activo no corriente	47,47 %	Patrimonio neto	89,28 %	42,65 %	42,61 %
Activo corriente	52,53 %	Pasivo no corriente	10,72 %	34,73 %	47,72 %
		Pasivo corriente		22,61 %	9,66 %

E.E		2010	E.F		E.E		2011	E.F	
Activo no corriente 30,83 %			Patrimonio neto 49,52 %		Activo no corriente 30,85 %			Patrimonio neto 55,80 %	
Activo corriente 69,17 %			Pasivo no corriente 23,58 %		Activo corriente 69,15 %			Pasivo no corriente 14,11 %	
			Pasivo corriente 26,90 %					Pasivo corriente 30,08 %	

E.E		2012	E.F	
Activo no corriente 32,69 %			Patrimonio neto 31,94 %	
Activo corriente 67,31 %			Pasivo no corriente 2,57 %	
			Pasivo corriente 65,50 %	

Fuente: Elaboración propia

Como puede observarse en los balances de situación –figura 2.8- y, más detalladamente en el fondo de maniobra de la tabla 2.29, el hotel Málaga Palacio goza de una buena situación financiera. Un fondo de maniobra tan amplio indica que la empresa puede hacer frente a las deudas a corto plazo con los recursos que dispone con gran holgura.

Tabla 2.29. Fondo de maniobra Hotel Málaga Palacio (2008-2012)

2008	2009	2010	2011	2012
3.680.060	5.137.445	5.715.103	5.125.712	2.349.913

Fuente: Elaboración propia

A continuación, procedemos al estudio de los ratios considerados en nuestro estudio:

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio endeudamiento	0,57	0,53	0,50	0,44	0,68
Ratio calidad de la deuda	0,39	0,48	0,53	0,68	0,96
Ratio de liquidez	2,32	2,60	2,57	2,30	1,03
Ratio plazo de cobro	430	410	423	437	418
Ratio plazo de pago	950	343	336	386	405

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de endeudamiento: en los 4 primeros años del análisis el nivel de endeudamiento está dentro de la cifra considerada como normal, el 60%. En 2012 las deudas alcanzan el 68% de la estructura financiera de la empresa.
- Ratio de calidad de la deuda: la calidad de la deuda ha ido descendiendo hasta alcanzar 0,96 en 2012. Esto significa que el 96% de las deudas son a corto plazo, por lo que la empresa tiene menos tiempo para hacer frente a sus deudas. Sólo el 3% de la estructura financiera de la empresa son a largo plazo.
- Ratio de liquidez: esta empresa presenta una liquidez excepcional, ya que la mayor parte de su estructura económica la conforman activos corrientes. En 2012 su liquidez se reduce más de la mitad, ya que las deudas a corto plazo se duplican en dicho ejercicio.
- Ratio de plazo de cobro: la media que tarda este hotel en cobrar a sus clientes es de 14 meses, si bien entendemos que debe existir alguna distorsión en su cálculo dado que la media del sector del sector es muy inferior (en torno a 30 días).
- Ratio de plazo de pago: según los datos de 2008 esta empresa tardaría en pagar a sus proveedores más de 2 años y medio y en el resto del periodo analizado una media de 12 meses. Estas cifras tan elevadas nos llevan a pensar que se ha incurrido en algún tipo de error en la determinación de la cuenta de "Aprovisionamientos" ya que los valores son muy superiores a los normales, siendo la media de pago a proveedores del sector en torno a 50 días.

2.2.2.2. ANÁLISIS DEL RESULTADO (2008-2012)

Tabla 2.31. Ratios de análisis del resultado Hotel Málaga Palacio (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
VENTAS (miles €)	7.089	6.541	7.531	7.570	7.697
Tasa expansión de las ventas	0,97	0,92	1,15	1,01	1,02
ANÁLISIS GASTOS CLAVE					
Aprovisionamientos	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Gastos personal	0,3	0,4	0,3	0,4	0,3
Otros gastos explotación	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Amortización inmovilizado	0,1	0,1	0,04	0,04	0,04
Gastos financieros	0,02	0,005	0,004	0,004	0,003

Fuente: Elaboración propia

- Tasa de expansión de las ventas: en 2008 y 2009 las ventas disminuyen con respecto al ejercicio anterior. En 2010 se produce una mejora considerable, aumentando un 15% con respecto a 2009 y en los siguientes ejercicios, aunque de forma más moderada, las ventas siguen aumentando.
- Gastos clave:
 - Aprovisionamientos: conforman la tercera partida de gastos más importantes para esta empresa, manteniéndose en un 10% sobre la cifra total de las ventas.
 - Gastos de personal: normalmente los gastos de personal son la principal partida de gastos para los hoteles, en este caso es la segunda, oscilando entre el 30 y el 40% sobre la cifra total de ventas, siendo estos porcentajes idóneos en el sector hotelero.
 - Otros gastos de explotación: es la principal fuente de gastos del hotel Málaga Palacio, manteniéndose la cifra en un 40% sobre las ventas en todo el periodo analizado.
 - Amortización del inmovilizado: este gasto experimenta una tendencia a disminuir, que aunque no sea muy elevado (pasando del 10% al 4% de las ventas) es interesante.
 - Gastos financieros: es la partida con menos repercusión en este hotel y va disminuyendo paulatinamente en todo el periodo, pasando del 2% al 0,3% sobre la cifra total de ventas.

2.2.2.3. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD (2008-2012)

Tabla 2.32. Ratios de análisis de la rentabilidad Hotel Málaga Palacio (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio rentabilidad económica	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Ratio rentabilidad financiera	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de rentabilidad económica: el hotel obtiene una buena rentabilidad económica, de un 10% en todo el periodo, es decir, por cada euro que invierte en activos percibe una ganancia de 10 céntimos.

- Ratio de rentabilidad financiera: aunque en todo el periodo la inversión en capital propio es rentable, se observa una caída desde 2009 a 2011. En 2008 y 2012 la rentabilidad financiera es del 20%.

2.2.2.4. CONCLUSIÓN GENERAL HOTEL MÁLAGA PALACIO

El nivel de endeudamiento y la calidad de la deuda empeoran en 2012, pero aún así sigue teniendo un amplio fondo de maniobra por lo que no ha de tener dificultades a la hora de hacer frente a sus pagos a corto plazo.

La liquidez es excepcional, las ventas mejoran en los últimos años y presenta una buena rentabilidad tanto económica como financiera, por lo que concluimos que este hotel goza de una buena situación financiera.

2.2.3. HOTEL TRIBUNA

2.2.3.1. ANÁLISIS PATRIMONIAL DINÁMICO (2008-2012)

Figura 2.9. Balances de Situación Hotel Tribuna (2008-2012)

E.E	2008	E.F	E.E	2009	E.F
Activo no corriente	77,58%	Patrimonio neto	Activo no corriente	85,51%	Patrimonio neto
		Pasivo no corriente			Pasivo no corriente
		38,19%			26,41%
		Pasivo corriente			Pasivo corriente
		31,65%			50,25%
Activo corriente	22,42%		Activo corriente	14,49%	

E.E	2010	E.F	E.E	2011	E.F
Activo no corriente 81,35 %		Patrimonio neto 20,39 %	Activo no corriente 91,78 %		Patrimonio neto 25,50 %
		Pasivo no corriente 21,41 %			Pasivo no corriente 19,42 %
		Pasivo corriente 58,20 %			Pasivo corriente 55,08 %
Activo corriente 18,65 %			Activo corriente 8,22 %		

E.E	2012	E.F
Activo no corriente 85,38 %		Patrimonio neto 19,25 %
		Pasivo no corriente 31,70 %
		Pasivo corriente 49,05 %
Activo corriente 14,62 %		

Fuente: Elaboración propia

Como puede apreciarse en los balances de situación –figura 2.9- y, más detalladamente en el fondo de maniobra de la tabla 2.33, el Hotel Tribuna no presenta un buen equilibrio financiero. En todos los años del periodo el pasivo corriente supera al activo corriente, por lo que la empresa podría tener problemas para hacer frente a las deudas a corto plazo con los recursos de los que dispone.

Tabla 2.33. Fondo de maniobra Hotel Tribuna (2008-2012)				
2008	2009	2010	2011	2012
-270.756	-880.981	-978.318	-979.435	-873.888

Fuente: Elaboración propia

A continuación, procedemos al estudio de los ratios considerados en nuestro análisis:

Tabla 2.34. Ratios análisis patrimonial Hotel Tribuna (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio endeudamiento	0,70	0,77	0,80	0,74	0,81
Ratio calidad de la deuda	0,45	0,66	0,73	0,74	0,61
Ratio de liquidez	0,71	0,29	0,32	0,15	0,30
Ratio plazo de cobro	96	71	87	1066	2966
Ratio plazo de pago	2646	4025	4250	1.045.662	3560

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de endeudamiento: el Hotel Tribuna se encuentra muy débilmente capitalizado durante todo el periodo analizado, es decir, presenta un exceso de deudas ya que los valores idóneos se encuentran entre el 40% y el 60% y en este caso las deudas llegan a alcanzar el 80% de la estructura financiera.
- Ratio de calidad de la deuda: además del elevado nivel de endeudamiento, la mayor parte de las deudas ha de devolverlas a corto plazo por lo que no son de calidad. Se observa un empeoramiento paulatino de la calidad hasta 2011, desde donde la situación parece mejorar levemente.
- Ratio de liquidez: como muestran estas cifras, la liquidez tampoco es buena. Los valores ideales para el sector se encuentran entre 1,1 y 1,5 y en este caso la cifra más alta es 0,71 en 2008, es decir, con los recursos que dispone solo podrá hacer frente al 71% de la deuda a corto plazo. A partir de entonces, la situación empeora hasta 2012, que parece experimentar una leve mejoría.
- Ratio de plazo de cobro: en los primeros años el hotel registra una cifra normal de días de cobro a sus clientes (86 días de media). En 2011 y 2012 el plazo de cobro aumenta considerablemente, alcanzando los 3 y 8 años respectivamente, por lo que el cálculo debe estar distorsionado ya que supera con creces las cifras estipuladas como ideales para el sector (en torno a 30 días).
- Ratio de plazo de pago: estas cifras tan elevadas nos llevan a pensar que se ha incurrido en algún tipo de error en la determinación de la cuenta de "Aprovisionamientos" ya que los valores son muy superiores a los normales.

2.2.3.2. ANÁLISIS DEL RESULTADO (2008-2012)

Tabla 2.35. Ratios análisis del resultado Hotel Tribuna (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
VENTAS (miles €)	806	631	505	248	303
Tasa expansión de las ventas	0,76	0,78	0,80	0,49	0,82
ANÁLISIS GASTOS CLAVE					
Aprovisionamientos	0,1	0,1	0,2	0,0	0,1
Gastos personal	0,6	0,7	0,5	0,2	0,2
Otros gastos explotación	0,3	0,4	0,2	0,3	0,3
Amortización inmovilizado	0,2	0,2	0,2	0,4	0,5
Gastos financieros	0,1	0,05	0,03	0,0	0,2

Fuente: Elaboración propia

- Tasa de expansión de las ventas: en la cuenta de resultados de este hotel, encontramos que las ventas descienden drásticamente en 2011 y 2012 (45.840€ y 23.638€ respectivamente) y a su vez, aparece una cuantía importante en la cuenta “Otros ingresos de explotación” que hasta entonces no presentaba. Este hecho nos lleva a pensar que, probablemente, el hotel ha cambiado su régimen de explotación y que a partir de 2010, los ingresos que percibe provienen de la renta que cobra a otra empresa que lleva a cabo la explotación del mismo. Es por ello, que hemos sumado ambas cuantías (importe reflejado en los años 2011 y 2012 de la tabla 2.35).

Ante esta situación, nuestro análisis se va a ceñir en los 3 primeros ejercicios del periodo analizado, en los que las ventas disminuyen desde un 26% hasta un 20% en 2010.

- Gastos clave:
 - Aprovisionamientos: son la tercera partida de gastos de la empresa y presenta una tendencia a aumentar hasta llegar a alcanzar el 20% sobre la cifra de ventas en 2010.
 - Gastos de personal: son, con diferencia, la mayor fuente de gastos de este hotel. En 2008 y 2009 supera con creces los valores considerados como ideales para el sector que se sitúan en torno al 30%-40%. En 2010, presenta unos gastos de personal más adecuados para el sector hotelero, representando un 50% sobre la cifra de ventas.
 - Otros gastos de explotación: son la segunda partida de gastos del hotel. En 2009 presenta su valor máximo alcanzando el 40% sobre la cifra de ventas, sin embargo, en 2010 disminuye al 20%.
 - Gastos de amortización: se mantienen constantes en todo el periodo analizado en un 20% sobre la cifra de ventas.
 - Gastos financieros: es la partida que tiene menor relevancia para la empresa y presenta una tendencia a disminuir ya que en 2008 representa un 10% sobre la cifra de ventas y en 2010 se reduce al 3%.

2.2.3.3. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD (2008-2012)

Tabla 2.36. Ratios análisis de la rentabilidad Hotel Tribuna (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio rentabilidad económica	-0,03	-0,10	-0,01	0,03	0,01
Ratio rentabilidad financiera	-0,14	-0,49	-0,08	0,11	-0,03

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de rentabilidad económica: la inversión realizada por el Hotel Tribuna no fue rentable en los 3 primeros años del análisis. 2009 fue el año menos rentable, donde la empresa perdió 10 céntimos por cada euro invertido, situación que mejora en 2010 donde la pérdida se reduce a un céntimo por cada euro invertido. En los años 2011 y 2012, periodo en el que suponemos que el hotel es explotado por otra empresa, la inversión es rentable, recuperando ésta 0,03€ y 0,01€ por cada euro invertido.
- Ratio de rentabilidad financiera: al igual que en el ratio anterior, la empresa no fue rentable en términos financieros en los 3 primeros años del periodo analizado. El año menos rentable también fue 2009 con una pérdida de 0,49€ por cada euro invertido y en 2010 se reduce a 8 céntimos. Al igual que en el ratio anterior, en 2011 la inversión es rentable y obtiene 11 céntimos por cada euro invertido, sin embargo, en 2012 vuelve a arrojar cifras negativas.

2.2.3.4. CONCLUSIÓN GENERAL HOTEL TRIBUNA

Como hemos comentado anteriormente, las cifras de ventas tan reducidas en los dos últimos años del periodo analizado y la aparición de la cuenta “Otros ingresos de explotación” que hasta entonces no existía, nos lleva a pensar que a partir de dicho año la empresa posiblemente ha pasado a ser explotada por otra empresa, por lo que los ingresos que percibe no son de la actividad hotelera, sino del importe que percibe por la empresa que la gestiona. Es por ello que el análisis del resultado se ha reducido a los 3 primeros años.

La situación del Hotel Tribuna no es nada favorable. No presenta un buen equilibrio financiero ya que tiene exceso de deudas y además son de baja calidad. La liquidez es escasa y las ventas disminuyen en todos los ejercicios, por lo que si esta situación se mantiene la empresa podría tener problemas para hacer frente a sus deudas a corto plazo.

A su vez, las ventas en 2012 parecen mejorar y los gastos tienden a disminuir en 2011 y 2012. Si además, las inversiones son rentables, aunque escasas, en dichos ejercicios, nos lleva a pensar que la situación para este hotel está mejorando en los últimos años del periodo analizado y puede que la tendencia se mantenga.

2.2.4. HOTEL SILKEN PUERTA MÁLAGA

2.2.4.1. ANÁLISIS PATRIMONIAL DINÁMICO (2008-2012)

Figura 2.10. Balances de situación Hotel Silken Puerta Málaga (2008-2012)

E.E		2008	E.F		E.E		2009	E.F	
Activo no corriente		95,03 %	Patrimonio neto		-11,03 %		Activo no corriente		96,37 %
Activo corriente		4,97 %	Pasivo no corriente		99,92 %		Pasivo no corriente		110,93 %
			Pasivo corriente		11,12 %		Pasivo corriente		5,58 %
							Activo corriente		3,63 %
E.E		2010	E.F		E.E		2011	E.F	
Activo no corriente		95,91 %	Patrimonio neto		-21,05 %		Activo no corriente		94,51 %
Activo corriente		4,09 %	Pasivo no corriente		117,94 %		Pasivo no corriente		114,69 %
			Pasivo corriente		3,11 %		Pasivo corriente		10,83 %
							Activo corriente		5,49 %

E.E	2012	E.F
Activo no corriente 95,60%		Patrimonio neto -22,53%
		Pasivo no corriente 98,25%
		Pasivo corriente 24,27%
Activo corriente 4,40%		

Fuente: Elaboración propia

Como puede observarse en los balances de situación –figura 2.10- y, más detalladamente en el fondo de maniobra de la tabla 2.37, el Hotel Silken Puerta Málaga no goza de una buena situación económico-financiera. Se encuentra en una situación crítica, ya que el total de deudas supera con creces a los activos.

Tabla 2.37. Fondo de maniobra Hotel Silken Puerta Málaga (2008-2012)

2008	2009	2010	2011	2012
-1.387.431	-4.241.184	212.059	-1.146.574	-4.478.231

Fuente: Elaboración propia

A continuación, procedemos al estudio de los ratios contemplados en nuestro análisis:

Tabla 2.38. Ratios de análisis patrimonial Hotel Silken Puerta Málaga (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio endeudamiento	1,11	1,17	1,21	1,26	1,23
Ratio calidad de la deuda	0,10	0,05	0,03	0,09	0,20
Ratio de liquidez	0,45	0,65	1,32	0,51	0,18
Ratio plazo de cobro	87	76	63	88	99
Ratio plazo de pago	575	562	413	639	788

Fuente: Elaboración propia

- **Ratio de endeudamiento:** la empresa se encuentra gravemente endeudada. Los valores de endeudamiento ideales para el sector se encuentran entre 0,40 y 0,60 y en este caso prácticamente duplica el valor máximo recomendado en todo el periodo.

- Ratio de calidad de la deuda: la calidad por su parte es excepcional ya que la mayor parte de las deudas son a largo plazo, por lo que dispone de más tiempo para hacer frente a ellas.
- Ratio de liquidez: esta variable también se encuentra muy por debajo de lo recomendado para el sector hotelero (entre 1,1 y 1,5). El único año que presenta una buena liquidez es 2010, ya que las deudas a corto plazo se reducen considerablemente.
- Ratio de plazo de cobro: este hotel tarda una media de casi 3 meses en cobrar a sus clientes.
- Ratio de plazo de pago: la media de días que este hotel tarda en satisfacer las deudas con sus proveedores es de algo más de un año y medio. Este hecho nos lleva a pensar que se ha incurrido en algún tipo de error en la determinación de la cuenta de "Aprovisionamientos" ya que los valores son muy superiores a los normales.

2.2.4.2. ANÁLISIS DEL RESULTADO (2008-2009)

Tabla 2.39. Ratios de análisis del resultado Hotel Silken Puerta Málaga (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
VENTAS (miles €)	3.828	3.049	3.085	3.134	3.156
Tasa expansión de las ventas	0,93	0,80	1,01	1,02	1,01
ANÁLISIS GASTOS CLAVE					
Aprovisionamientos	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Gastos personal	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Otros gastos explotación	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4
Amortización inmovilizado	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Gastos financieros	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3

Fuente: Elaboración propia

- Tasa de expansión de las ventas: en 2010, 2011 y 2012 las ventas, aunque muy moderadamente, aumentan con respecto al año anterior un 1%, 2% y 1% respectivamente con respecto a los ejercicios anteriores.
- Gastos clave:
 - Aprovisionamientos: apenas tienen relevancia para esta empresa. Se mantienen en un 10% sobre la cifra de ventas en todo el periodo.
 - Gastos de personal: como es normal, el personal es la principal fuente de gastos de la empresa, con un 40% de la cifra de ventas en todo el periodo, siendo este porcentaje idóneo para el sector hotelero.
 - Otros gastos de explotación: constituye la otra gran partida de gastos para el Silken Puerta Málaga. Representa el 40% de la cifra de ventas excepto en 2013 que disminuye al 30%.

- Amortización del inmovilizado: representa un 10% de la cifra total de ventas para todo el periodo analizado.
- Gastos financieros: es la tercera partida de gastos más importante para este hotel, manteniéndose en un 30% sobre la cifra de ventas.

2.2.4.3. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD (2008-2012)

Tabla 2.40. Ratios de análisis de la rentabilidad Hotel Silken Puerta Málaga (2008-2012)

	2008	2009	2010	2011	2012
Ratio rentabilidad económica	0,01	-0,003	-0,004	-0,003	-0,01
Ratio rentabilidad financiera	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: Elaboración propia

- Ratio de rentabilidad económica: excepto en 2008, la empresa no obtuvo rentabilidad de la inversión realizada en activos, aunque las pérdidas no fueron muy elevadas (desde 0,4 céntimos a 1 céntimo por cada euro invertido).
- Ratio de rentabilidad financiera: como en todos los ejercicios el patrimonio neto es negativo, no tiene sentido el cálculo de la rentabilidad financiera.

2.2.4.4. CONCLUSIÓN GENERAL HOTEL SILKEN PUERTA MÁLAGA

El Hotel Silken Puerta Málaga se encuentra en una situación crítica.

En primer lugar, excepto en 2010, el fondo de maniobra es negativo en todos los ejercicios. La diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente va desde en torno a 1 millón de euros y 4, por lo que la empresa tendrá dificultades para hacer frente a las deudas a corto plazo con los recursos de los que dispone. Además, aunque la mayor parte de las deudas sean a largo plazo, se encuentra gravemente endeudada y con escasa liquidez, por lo que si se mantiene esta situación podría declararse en quiebra ya que las deudas superan el total del activo por lo que no podrá hacer frente a las mismas.

Los únicos datos que arrojan un poco de luz a la situación se reducen a que los gastos no aumentan, si no que se mantienen estables a lo largo del periodo y que las ventas en los tres últimos ejercicios han aumentado con respecto al año anterior.

CAPÍTULO 3 CONCLUSIONES GENERALES

Tras estudiar detalladamente la situación económico-financiera de cada hotel, procedemos a realizar un estudio general de la situación mediante la comparación de cada ratio estudiado entre las dos categorías con el fin de poder establecer conclusiones sobre el comportamiento de la muestra elegida de 10 hoteles durante 5 años en el último subepígrafe de este proyecto.

3.1. COMPARACIÓN GENERAL ENTRE AMBAS CATEGORÍAS

En primer lugar, procedemos al análisis del endeudamiento mediante los gráficos 3.1 y 3.2.

Gráfico 3.1. Ratio de endeudamiento HOTELES 3 ESTRELLAS

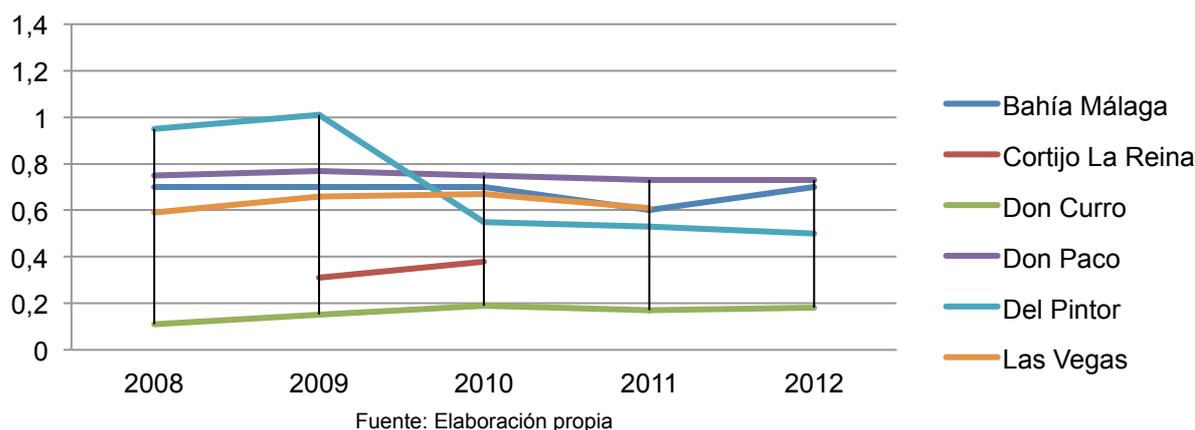
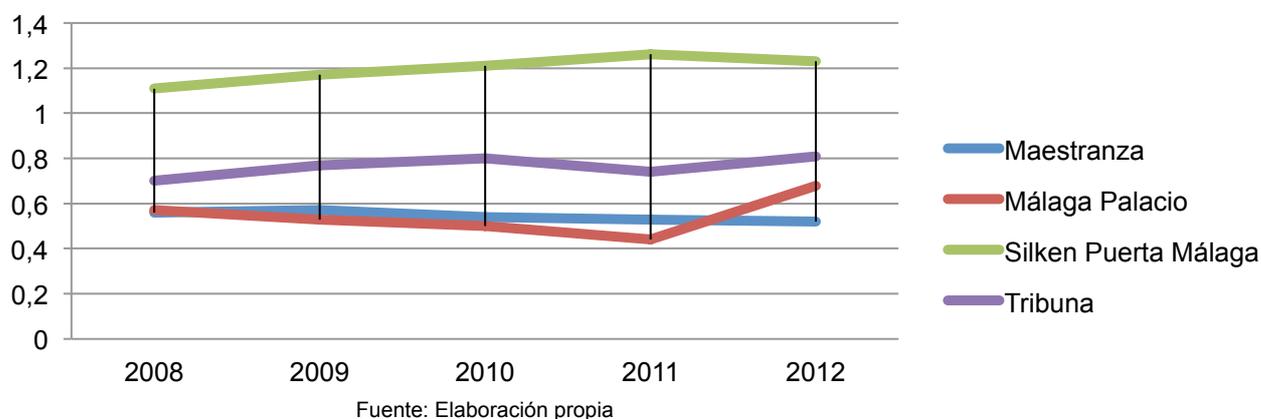


Gráfico 3.2. Ratios de endeudamiento HOTELES 4 ESTRELLAS



En los dos gráficos anteriores sobre el nivel de endeudamiento –gráficos 3.1 y 3.2-, observamos que la mayoría de los hoteles se encuentran en torno a los valores de endeudamiento considerados como idóneos para el sector hotelero (0,60) o ligeramente endeudados.

El hotel Don Curro y Cortijo La Reina, ambos de 3 estrellas, son los que presentan los niveles más bajos de endeudamiento. Por su parte, el hotel Silken Puerta Málaga de 4 estrellas es el que está más endeudado.

En los gráficos 3.3 y 3.4 podemos apreciar la calidad de la deuda de los hoteles de ambas categorías.

Gráfico 3.3. Ratio de calidad de la deuda HOTELES 3 ESTRELLAS

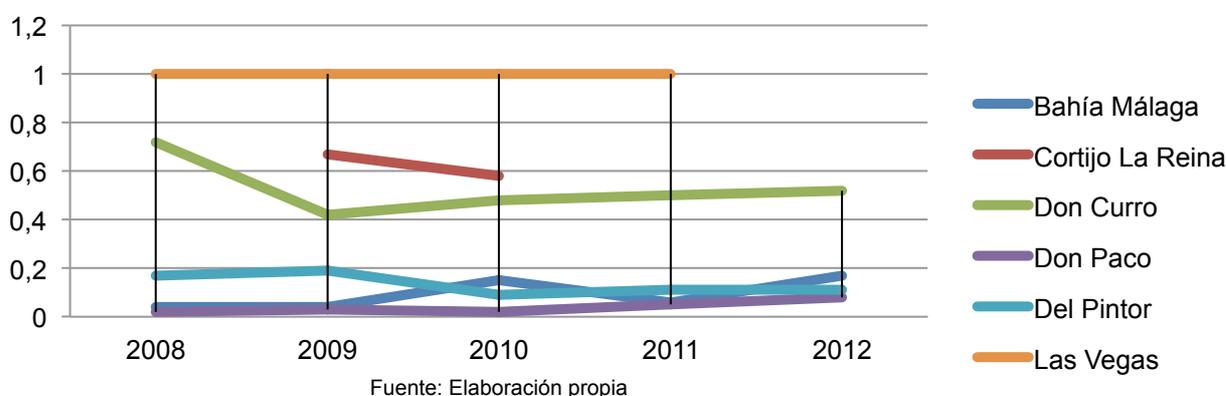
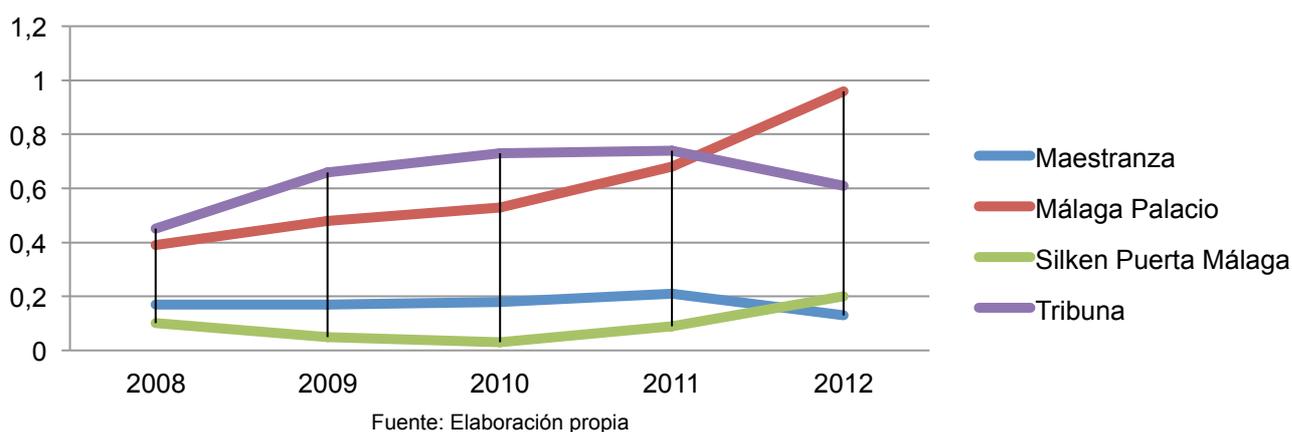


Gráfico 3.4. Ratios de calidad de la deuda HOTELES DE 4 ESTRELLAS



Ambas categorías presentan proporcionalmente prácticamente la misma calidad de la deuda, ya que el 50% de los hoteles de cada una presentan una buena calidad de la deuda (sus deudas a corto plazo suponen como máximo el 20% del total).

Los hoteles de 3 estrellas presentan una mayor estabilidad, mientras que los de 4 parecen experimentar una tendencia creciente. Cabe destacar el caso

del hotel Las Vegas (3 estrellas), ya que su pasivo lo conforman deudas a corto plazo en su totalidad.

En los siguientes gráficos –gráficos 3.5 y 3.6- encontramos los ratios relativos a la liquidez:

Gráfico 3.5. Ratio de liquidez HOTELES 3 ESTRELLAS

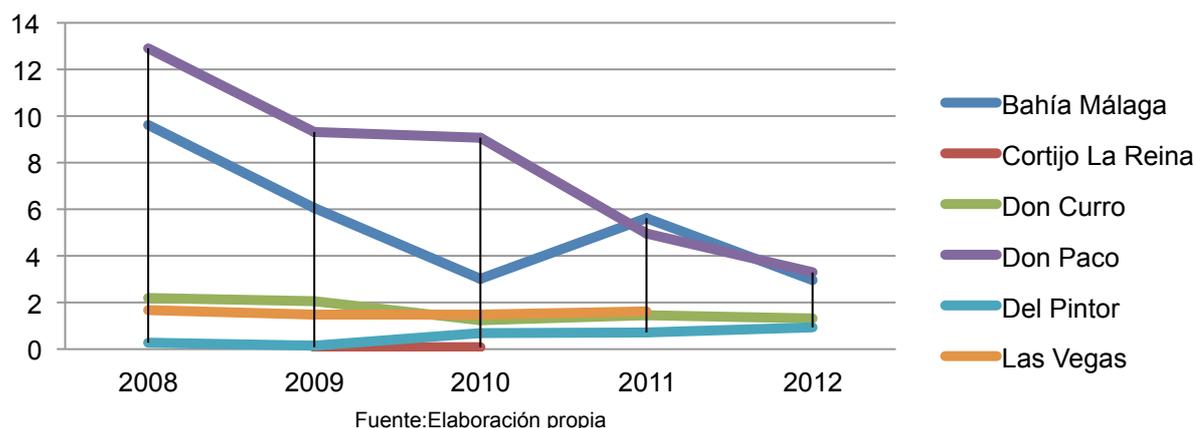
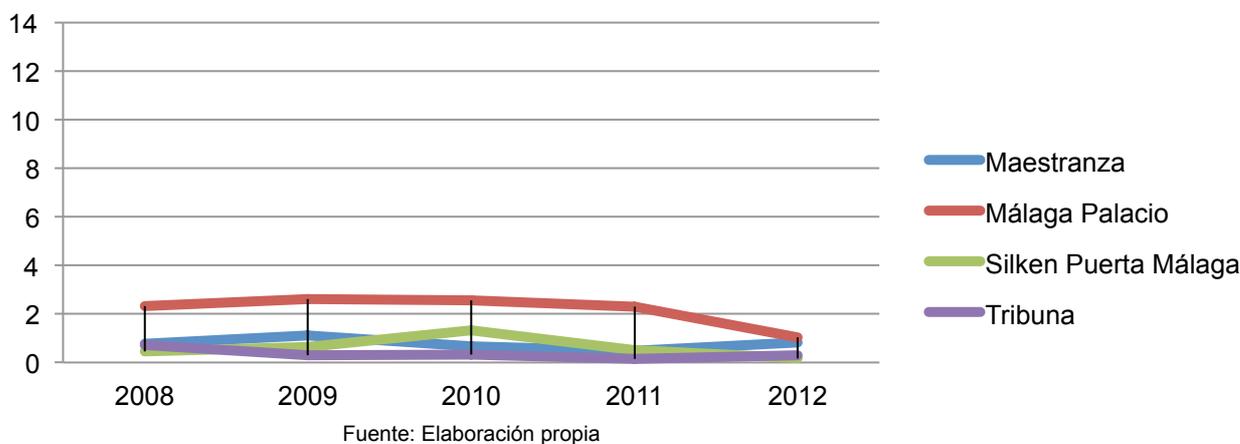


Gráfico 3.6. Ratios de liquidez HOTELES 4 ESTRELLAS



En estos 2 gráficos observamos que los hoteles de 3 estrellas disponen de una mayor liquidez que los de 4, ya que este ratio debe ser superior a uno (concretamente entre 1,1 y 1,5 para el sector hotelero) y en esta última categoría sólo supera dicha cifra el hotel Málaga Palacio y los hoteles Maestranza y Silken, sólo en un ejercicio (2009 y 2010 respectivamente).

Por su parte, sólo 2 de los hoteles de 3 estrellas (33% del total) se encuentran por debajo de los valores considerados como adecuados (Hotel Cortijo La Reina y Del Pintor).

A continuación, encontramos los gráficos relativos a las tasas de expansión de las ventas de ambas categorías –gráficos 3.7 y 3.8-:

Gráfico 3.7. Tasa de expansión de las ventas HOTELES 3 ESTRELLAS

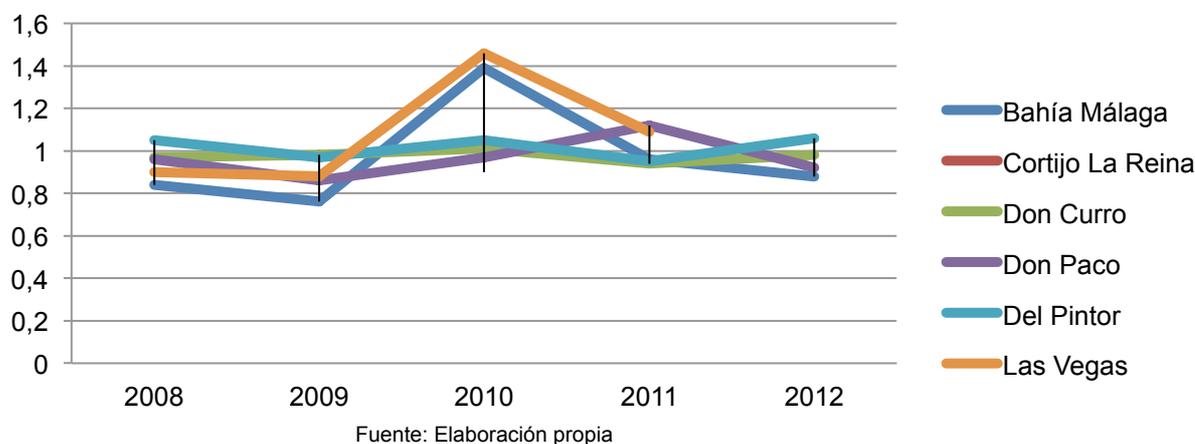
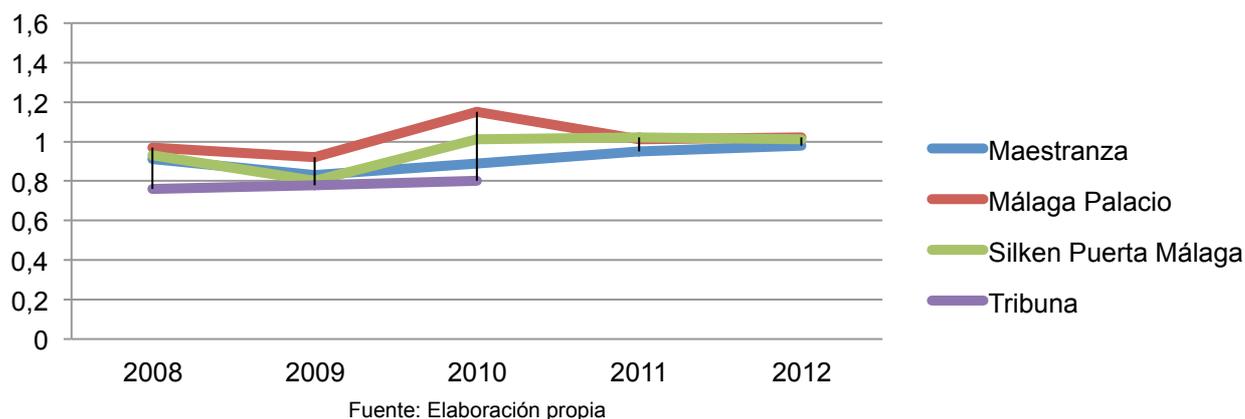


Gráfico 3.8. Tasa de expansión de las ventas HOTELES 4 ESTRELLAS



Con respecto a la expansión de las ventas en ambas categorías, el mayor crecimiento de las ventas con respecto al año anterior lo experimentan 2 hoteles de 3 estrellas en 2010 con un aumento del 40% de las mismas, mientras que el máximo registrado en la categoría de 4 estrellas se reduce al 15% en el mismo año.

En ambas categorías parece que el ejercicio en el que se produce una mayor disminución de las ventas con respecto al año anterior es 2009, coincidiendo con los peores efectos de la crisis en nuestra economía (véase gráfico 1).

Cabe mencionar que el hotel Tribuna de 4 estrellas, solo presenta datos hasta 2010 por la situación comentada en el capítulo anterior. Debido a que los ingresos que percibe no se deben a su actividad principal, sino a las rentas

percibidas por la empresa que probablemente esté llevando a cabo la explotación del mismo, dichos datos no se han tenido en cuenta para el análisis.

A continuación procedemos a la comparación de los gastos de personal de ambas categorías –gráficos 3.9 y 3.10- :

Gráfico 3.9. Gastos de personal HOTELES 3 ESTRELLAS

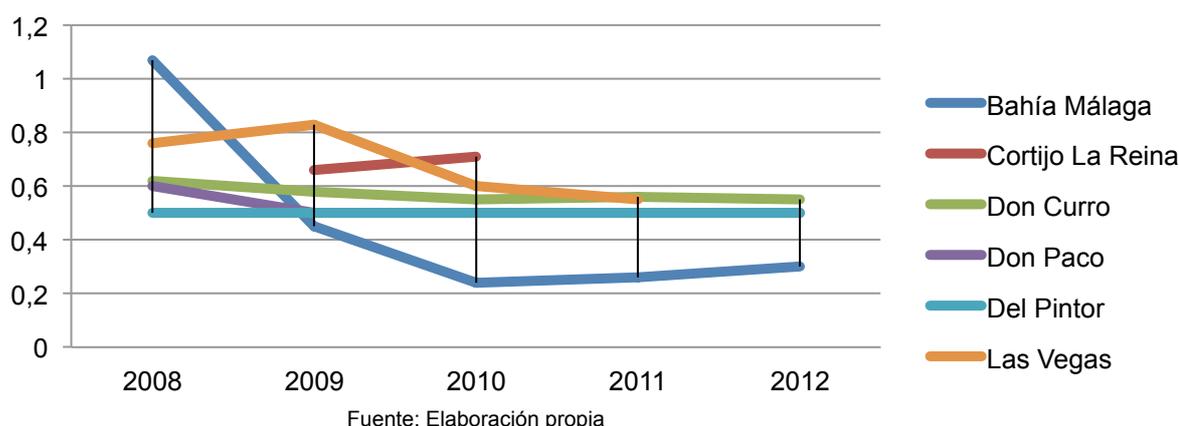
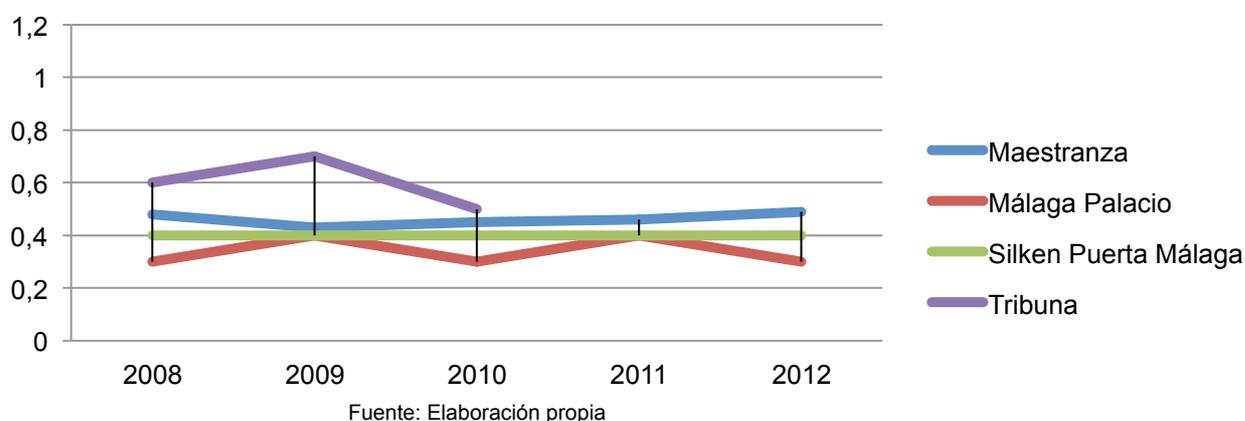


Gráfico 3.10. Gastos de personal HOTELES 4 ESTRELLAS



En los hoteles de 3 estrellas, vemos como en todos los establecimientos (excepto el hotel Bahía Málaga a partir de 2009) los gastos de personal superan los valores estipulados como idóneos para el sector (en torno al 30%-40%). El 50% de los hoteles de dicha categoría presentan unos gastos algo elevados pero muy estables a lo largo del periodo analizado. Destacan los hoteles Las Vegas y Cortijo La Reina que presentan las cifras más elevadas en esta categoría y el hotel Bahía Málaga que desde 2008 hasta 2010

experimenta una disminución de los gastos de personal de prácticamente un 80%.

Con respecto a los hoteles de 4 estrellas, 3 de los 4 establecimientos analizados presentan unos gastos de personal en torno al 30%-40%, considerados como ideales para el sector. El hotel Tribuna es el establecimiento que presenta mayores gastos, llegando a alcanzar el 70% sobre la cifra de ventas. Cabe mencionar, que solo analizamos los datos hasta 2010 por la situación anteriormente citada.

Por último, vamos a comparar la rentabilidad tanto económica como financiera de ambas categorías –gráficos 3.11 y 3.12- :

Gráfico 3.11. Ratio de rentabilidad económica HOTELES 3 ESTRELLAS

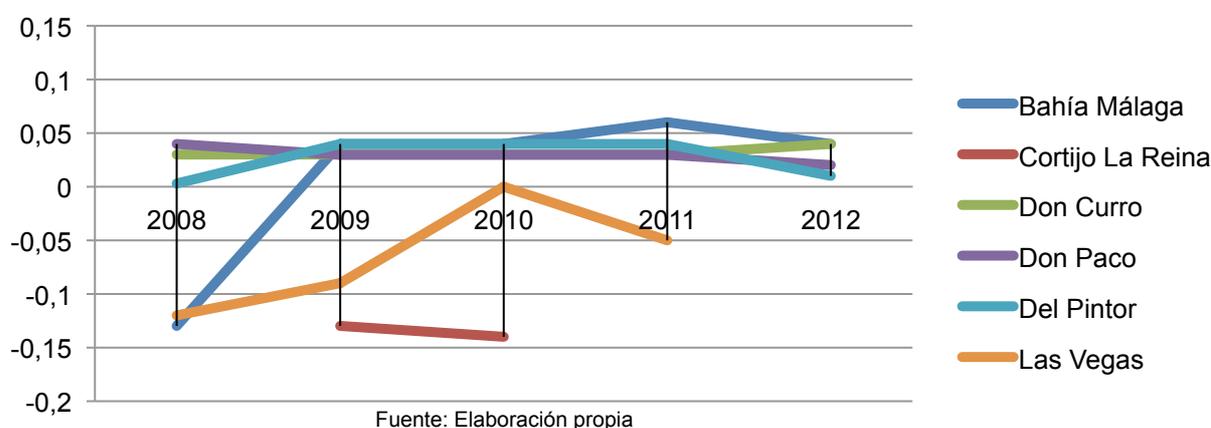
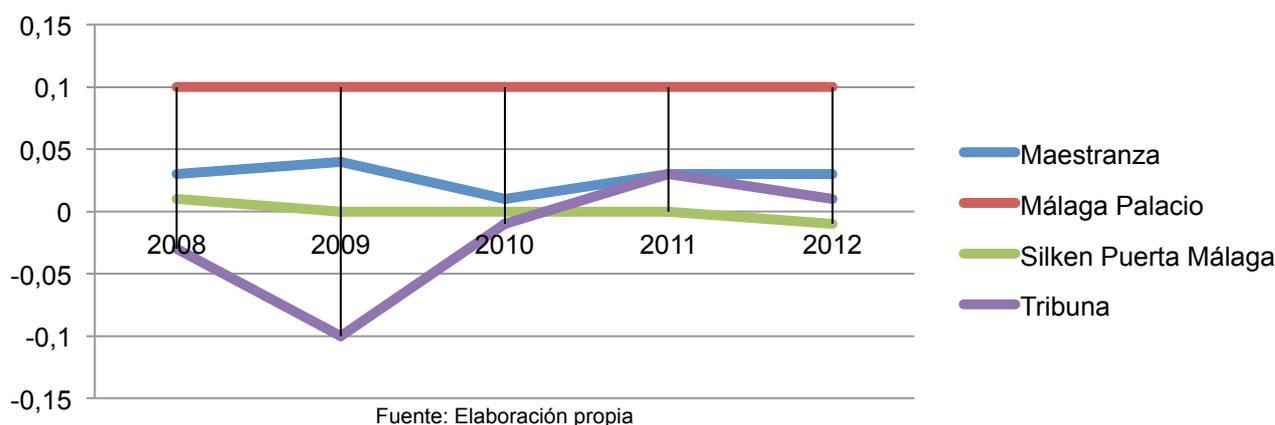


Gráfico 3.12. Ratios de rentabilidad económica HOTELES 4 ESTRELLAS



Con respecto a los hoteles de 3 estrellas, 4 de los 6 establecimientos analizados presenta una rentabilidad positiva aunque nula o reducida.

Destacan el hotel Las Vegas y Cortijo La Reina como los menos rentables con resultados negativos en todo el periodo analizado.

Por su parte no hay ningún hotel de 4 estrellas en el que la rentabilidad económica sea negativa en todo el periodo. El 50 % de ellos, al igual que en la categoría de 3, obtiene ganancias muy reducidas o nulas de la inversión. Destaca el hotel Málaga Palacio por ser el más rentable.

Los siguientes gráficos -3.13 y 3.14- representan la rentabilidad financiera:

Gráfico 3.13. Ratio de rentabilidad financiera HOTELES 3 ESTRELLAS

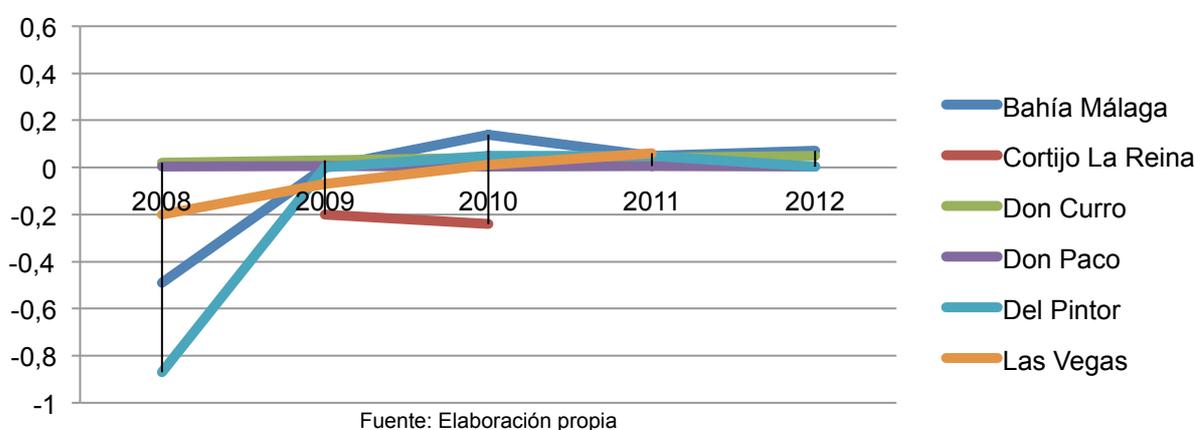
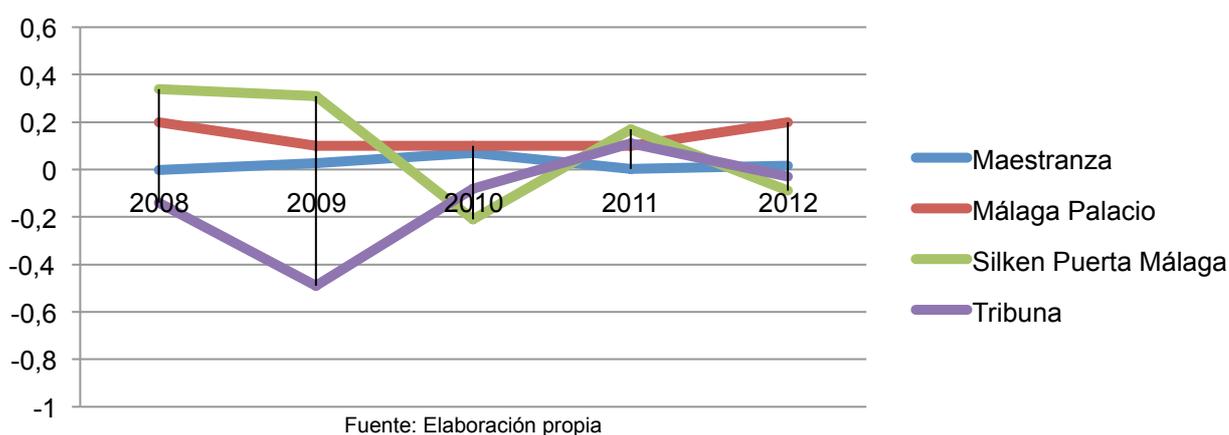


Gráfico 3.14. Ratios rentabilidad financiera HOTELES 4 ESTRELLAS



En el gráfico 3.13, podemos observar que 2008 fue el ejercicio en el que los hoteles de 3 estrellas registraron una peor rentabilidad del capital, donde los hoteles Bahía Málaga y Del Pintor llegaron a perder 0,50€ y 0,90€ respectivamente por cada euro invertido en capital propio. A partir de 2009 la

situación en general se estabiliza para todos los hoteles, aunque la rentabilidad sigue siendo nula o muy reducida.

Los hoteles de 4 estrellas, por su parte, no registran resultados tan negativos en ningún año y además, en general, son más rentables aunque no haya ninguna tendencia clara.

3.2. CONCLUSIÓN GENERAL DEL ESTUDIO

Nuestro estudio está fundamentado en una pequeña muestra de hoteles (sólo 10 de 42 establecimientos hoteleros de Málaga capital) por lo que los resultados obtenidos pueden no ser muy representativos de la situación real del sector. Además, las empresas analizadas no están obligadas a la auditoría anual de sus cuentas anuales ya que no reúnen 2 de los 3 requisitos que recoge la Ley de Sociedades de Capital para tal fin, por lo que puede que la información contenida en sus cuentas anuales no represente con total fidelidad la situación económico financiera de las mismas.

A pesar de estas limitaciones, hemos extraído las siguientes conclusiones:

- El 67% de los establecimientos de 3 estrellas presentan, en general, un buen equilibrio financiero frente al 25% de los establecimientos de 4 estrellas.
- El 50% de los establecimientos de ambas categorías presentan un nivel de endeudamiento por encima de lo recomendado para el sector.
- El 50% de los establecimientos de ambas categorías presentan una buena calidad de la deuda. No obstante, los hoteles de 3 estrellas parecen ser más estables, puesto que la mitad de los hoteles de 4 estrellas experimentan una disminución paulatina de la calidad de su deuda en los últimos años del periodo analizado.
- El 67% de los hoteles de 3 estrellas presentan una buena liquidez en todo el periodo analizado frente al 25% de los establecimientos de 4 estrellas.
- Con respecto a las ventas, ambas categorías reflejan cifras no muy optimistas, ya que en todo el periodo las ventas tienden a disminuir con respecto al año anterior o a mantenerse igual, y en caso de aumentar, lo hacen en muy pequeña proporción. En 2009 observamos una disminución importante de las ventas en las dos categorías con respecto a 2008 y una posterior recuperación en 2010. Dos establecimientos de 3 estrellas alcanzaron las mayores cifras de este ratio para los 10 hoteles en 2010.
- El 83% de los establecimientos de 3 estrellas presentan unos gastos de personal superiores a los considerados como ideales

para el sector, frente al 50% de los establecimientos de 4 estrellas.

- En general, las dos categorías no resultan muy rentables económicamente, ya que el 67% de los establecimientos de 3 estrellas presentan una rentabilidad nula o muy reducida (la rentabilidad del 33% restante es negativa). De igual forma, el 50% de los establecimientos de 4 estrellas presentan una rentabilidad económica nula o muy reducida (la rentabilidad del 50% restante es negativa). Por ello, aunque los resultados no sean muy optimistas para ninguna categoría, los hoteles de 3 estrellas parecen presentar mejor rentabilidad económica que los de 4.
- Con respecto a la rentabilidad financiera ocurre lo contrario, es decir, los hoteles de 4 estrellas son más rentables ya que sólo el 50% presentan una rentabilidad financiera negativa frente al 67% de los establecimientos de 3 estrellas.

De la comparación entre ambas categorías, podemos concluir que, con carácter general, los hoteles de 3 estrellas presentan una mejor situación económico-financiera que los hoteles de 4 estrellas.

A nivel global, teniendo en cuenta todos los establecimientos estudiados, parece que la situación de la muestra de hoteles coincide, en parte, con la situación de la industria turística y con la de la economía española en general.

A nivel nacional el PIB turístico se comporta de forma muy parecida al PIB general de la economía española; en 2009 experimentó un gran descenso con respecto a 2008. En 2010 y 2011 la situación no mejoró pero tampoco empeoró con respecto a 2009 (tasas de variación prácticamente nulas), mientras que en 2012 volvió a experimentar una disminución.

En los hoteles estudiados de Málaga capital, observamos como ya en 2008 se empezaron a notar los efectos de la crisis, vaticinando lo que sería el peor año para el sector turístico y para la economía española durante el periodo analizado. En 2009 se registraron los peores resultados del periodo con una pequeña recuperación en 2010. No obstante, a fecha 2012, el sector no terminó de recuperarse de los efectos de la crisis económica que aún hoy día atraviesa España, ya que se observa una nueva caída con respecto a la leve mejoría experimentada en 2010 y 2011. Sin embargo, los resultados no son tan negativos como en 2009, por lo que entendemos que la tendencia previsible será mejorar poco a poco, hasta llegar al estado en el que se encontraba el sector antes de la crisis.

CAPÍTULO 4 BIBLIOGRAFÍA

Amat i Salas, O. (2008). *Contabilidad y finanzas para no financieros*. Madrid: Deusto.

Amat Salas, O. (1993). *Contabilidad y finanzas de hoteles*. Barcelona: Gestión 2000.

Amat, O. (2008). Contabilidad y finanzas para no financieros. En O. Amat, *Contabilidad y finanzas para no financieros* (págs. 61-98). España: Deusto.

BBVA. (2014). Obtenido de <http://www.bbvacontuempresa.es>

Colegio San Vicente de Paúl. (2013). Obtenido de <http://www.csvpcadiz.org/>

Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía. (s.f.). Obtenido de <http://www.juntadeandalucia.es/institutodeestadisticaycartografia/>

Instituto Nacional de Estadística . (s.f.). Obtenido de <http://www.ine.es/>

Ruiz Palomo, D. (2013). *Finanzas aplicadas al marketing*. Madrid: Pirámide.

Rankia. (18 de Julio de 2013). Obtenido de <http://www.rankia.com/blog/analisis-de-seguridad/1893323-ratios-rentabilidad-capital>