



Universitat
de les Illes Balears

TRABAJO DE FIN DE GRADO

ESTUDIO DE VIABILIDAD DE UN PROYECTO HOTELERO

Javier Pérez Pérez

Grado de Turismo

Facultad de Turismo

Año Académico 2022-23

ESTUDIO DE VIABILIDAD DE UN PROYECTO HOTELERO

Javier Pérez Pérez

Trabajo de Fin de Grado

Facultad de Turismo

Universidad de las Illes Balears

Año Académico 2022-23

Palabras clave del trabajo:

Rendimiento, proyecto hotelero, inversión, viabilidad.

Nombre Tutor/Tutora del Trabajo: Javier Pérez Pérez

Nombre Tutor/Tutora: Onofre Martorell Cunill

Se autoriza la Universidad a incluir este trabajo en el Repositorio Institucional para su consulta en acceso abierto y difusión en línea, con fines exclusivamente académicos y de investigación

| Autor | | Tutor | |
|-------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| Sí | No | Sí | No |
| <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| 1. RESUMEN Y ABSTRACT..... | 5 |
| 2. INTRODUCCIÓN..... | 6 |
| 2.1. OBJETIVOS..... | 6 |
| 2.2. METODOLOGÍA..... | 6 |
| 2.3. DIFICULTADES..... | 6 |
| 3. ESTUDIO DE VIABILIDAD..... | 7 |
| 3.1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO..... | 7 |
| 3.2. PLAN DE INVERSIONES..... | 8 |
| 3.3. FINANCIACIÓN..... | 14 |
| 3.4. ESTIMACIÓN DE INGRESOS..... | 15 |
| 3.5. PREVISIÓN DE COSTES..... | 20 |
| 3.6. PROYECCIÓN DE LOS FLUJOS DE CAJA..... | 24 |
| 3.7. DETERMINACIÓN DEL COSTE PONDERADO DE CAPITAL..... | 27 |
| 3.8. CALCULAR VAN, TIR, PAYBACK, IR..... | 28 |
| 3.9. CÁLCULO DE ESCENARIOS, SENSIBILIDAD Y PUNTO MUERTO FINANCIERO..... | 31 |
| 4. CONCLUSIONES..... | 37 |
| 5. BIBLIOGRAFÍA..... | 39 |

ÍNDICE DE TABLAS.

| | |
|--|----|
| Tabla 1 Terreno y construcción | 8 |
| Tabla 2 Inversión equipos informáticos | 9 |
| Tabla 3 Inversión en maquinaria | 10 |
| Tabla 4 Inversión del Spa..... | 11 |
| Tabla 5 Inversión del gimnasio..... | 12 |
| Tabla 6 Inversión para las bicicletas | 13 |
| Tabla 7 Desembolso inicial..... | 13 |
| Tabla 8 Condiciones y amortización de préstamo..... | 14 |
| Tabla 9 Comparación de precios según temporadas | 15 |
| Tabla 10 Precios de las habitaciones por temporada..... | 16 |
| Tabla 11. Tipo de pensiones alimenticias. | 16 |
| Tabla 12 Ingreso alquiler bicicletas de exterior. | 17 |
| Tabla 13 Comisiones hacia el turismo activo. | 18 |
| Tabla 14 Servicios de masajes..... | 18 |
| Tabla 15 SPA | 19 |
| Tabla 16 Eventos y congresos. | 19 |
| Tabla 17 Coste del personal..... | 20 |
| Tabla 18 Materia Prima | 21 |
| Tabla 19 Calculo de quilos de ropa a lavar. | 23 |
| Tabla 20. Flujos de caja mensuales estimados..... | 25 |
| Tabla 21 Flujos de caja anuales, 5 años | 26 |
| Tabla 22 Coste ponderado de Capital o Wacc..... | 28 |
| Tabla 23 VAN y TIR | 29 |
| Tabla 24 Cálculo del PAYBACK..... | 30 |
| Tabla 25 Variación de parámetros dependiendo del escenario. | 32 |
| Tabla 26 Sensibilidad de escenarios..... | 34 |

1. RESUMEN Y ABSTRACT

RESUMEN

Durante el estudio de viabilidad de nuestro proyecto, analizaremos la posibilidad de invertir en un hotel especializado en turismo deportivo. Nos enfocaremos en ofrecer servicios e instalaciones de alta calidad para destacar en el mercado y asegurar su rentabilidad.

Es fundamental determinar la ubicación y las características que definirán nuestro negocio y lo harán atractivo para nuestros clientes. Esto nos permitirá crear una ventaja competitiva y diferenciarnos dentro del sector, así como posicionarnos como líderes en el mercado hotelero especializado en turismo deportivo en nuestra isla. Además usaremos diversas fuentes de información para obtener estimaciones de ventas y costos. Esto nos permitirá analizar con mayor precisión las características que debe tener nuestro hotel para asegurar su rentabilidad.

En conclusión, para determinar la viabilidad financiera de nuestro proyecto hotelero, tomaremos en cuenta las estimaciones de ventas y costos previamente mencionados, así como los cálculos de los flujos de caja y de capital. Estos análisis nos permitirán evaluar si el proyecto generará los ingresos necesarios para cubrir los costes y obtener beneficios a largo plazo.

ABSTRACT

During the feasibility study of our project, we will analyze the possibility of investing in a hotel specialized in sports tourism. We will focus on offering high-quality services and facilities to stand out in the market and ensure its profitability.

It is essential to determine the location and characteristics that will define our business and make it attractive to our customers. This will allow us to create a competitive advantage and differentiate ourselves within the sector, as well as position ourselves as leaders in the market for hotels specialized in sports tourism on our island. In addition, we will be using various sources of information to obtain sales and cost estimates. This will allow us to analyze with greater precision the characteristics that our hotel must have to ensure its profitability.

In conclusion, to determine the financial feasibility of our hotel project, we will take into account the aforementioned sales and cost estimates, as well as cash flow and capital calculations. These analyses will allow us to evaluate whether the project will generate the necessary income to cover costs and obtain long-term profits.

2. INTRODUCCIÓN

2.1 OBJETIVOS

El objetivo de este proyecto es aplicar los conocimientos adquiridos durante nuestro grado en Turismo, especialmente en las áreas de inversión y financiación, para desarrollar una idea de negocio rentable en el sector hotelero especializado en turismo deportivo. Además, otras materias complementarias también nos han brindado herramientas y habilidades que serán fundamentales para llevar a cabo nuestro proyecto con éxito.

La finalidad de este trabajo es evaluar la viabilidad y rentabilidad financiera de nuestro proyecto hotelero, ubicado en Porto Cristo, que se enfocará en el turismo deportivo de ciclismo lúdico y de alto rendimiento. Analizaremos detalladamente los costos e ingresos estimados para determinar la factibilidad del proyecto y asegurar su éxito a largo plazo.

Decidimos enfocar nuestro proyecto al turismo deportivo de ciclismo lúdico y de alto rendimiento para contrarrestar la estacionalidad del mercado turístico en la isla de Mallorca durante la temporada baja. Ofreceremos una amplia gama de actividades y servicios relacionados con el deporte y el turismo para mantener un nivel de ocupación estable y equilibrado durante todo el año.

2.2 METODOLOGÍA

Hemos utilizado diversas fuentes de información, como revistas especializadas y estudios relacionados con el turismo deportivo, para obtener información precisa y fiable para elaborar nuestro proyecto.

La consulta de datos sobre precios y costes en el sector hotelero ha sido fundamental para conocer a nuestra competencia y determinar cómo podemos aprovechar esta información para establecer un equilibrio entre costes y precios que nos brinde una ventaja competitiva sobre el resto del sector.

2.3 DIFICULTADES

Durante la realización del estudio de viabilidad, nos hemos enfrentado a diversas dificultades para la elaboración del proyecto. Por lo tanto, ha sido crucial prestar atención a cada uno de los elementos esenciales relacionados con el proyecto, ya que su complejidad ha supuesto un reto importante.

Encontrar información confiable y académica para nuestro proyecto ha sido un desafío, ya que requerimos fuentes minuciosas y precisas. Aunque existen muchas fuentes disponibles en la web, tuvimos que realizar una búsqueda minuciosa y dedicar más tiempo a encontrar la información adecuada.

Una de las dificultades que encontramos en este proyecto fue la previsión de los flujos de caja de las actividades del hotel y la identificación de la variable que más afectó a la rentabilidad. A pesar de esto, nos esforzamos en obtener el resultado óptimo.

3. ESTUDIO DE VIABILIDAD

3.1 DESCRIPCION DEL NEGOCIO

Nuestro proyecto hotelero al cual centraremos nuestro estudio de viabilidad económico será el de un hotel de 4 estrellas ubicado en Porto Cristo (Mallorca) El hotel contará con 250 habitaciones, estará en funcionamiento todo el año y con una ocupación media de 2 huéspedes por habitación.

El enfoque del hotel hacia el de deporte y sus actividades será la principal idea de negocio. Contaremos con diversas actividades para los ciclistas para crear más valor añadido al proyecto. Una opción que se ha considerado y debido al éxito en otras regiones y a la elevada demanda que hemos podido observar es la de incluir una pista diseñada para los amantes de las carreras de estilo libre (saltos y acrobacias) con bicicletas especializadas para ello. En este caso, el circuito estaría enfocado a este tipo de clientes. Además de incluir también el alquiler de este tipo de bicicletas, muy demandadas como hemos mencionado anteriormente, lo haremos también con otro tipo de bicicletas para aquella gente no tan aventurera, como bicicletas de carretera. Para aquellos clientes que quieran descubrir la naturaleza que les rodea podrán alquilar bicicletas de montaña para poder ir de excursión por los alrededores de la zona, haciendo que nuestros clientes no tengan que buscar una empresa de alquiler, lo cual hará que el cliente opte por nuestros servicios antes que los de un tercero, que se traducirá en beneficios para el hotel.

La calidad y experiencia que tendrá el cliente durante su estancia será memorable. Contaremos con un servicio de spa y de gimnasio para complacer las necesidades de los clientes además de los servicios de masajes. Todo ello, enfocado hacia el perfil deportista.

Aparte de lo mencionado anteriormente, contaremos con instalaciones que garanticen el buen estar de nuestros clientes sea temporada de verano o de

invierno, con dos piscinas diferenciadas, una interior climatizada y otra al aire libre.

Contaremos con un restaurante con servicio bufé, además de contar con dos bares a disposición de nuestros clientes.

3.2 PLAN DE INVERSIONES

Durante este apartado lo que haremos será definir y especificar aquellas inversiones necesarias que se tengan que realizar para la construcción y posterior apertura de nuestro proyecto hotelero. Todas estas inversiones estarán basadas en información contrastada y adaptadas al sector turístico al que nos orientamos.

3.2.1 Terreno y construcción.

Con relación a la inversión del terreno y la construcción se debe tener los factores que se describen en la tabla 1; El precio del metro cuadrado (m2) en Porto Cristo es de 3.200€ y el de construcción 1.822,00€ sin incluir los gastos de construcción los cuales se aplican los porcentajes al precio por construir datos del tercer trimestre de 2021 según (*Habitissimo, 2022*).

Por tanto, la inversión total de construcción y terreno para un hotel de 4 estrellas con la mejor calidad de materiales es de 53.379.750 €.

Tabla 1. Terreno y construcción

| Descripción | | Precio m2 | Total |
|-------------------------------------|-----|------------------|-----------------------|
| Construcción - 7.500 m2 | | 1.822,00 € | 13.665.000,00€ |
| Licencias y permisos | 20% | | 2.733.000,00€ |
| Ejecución por Contrata | 25% | | 3.416.250,00€ |
| Calidad de los materiales | 39% | | 5.329.350,00€ |
| Ejecución por Contrata | 19% | | 2.596.350,00€ |
| Imprevistos de construcción | 4% | | 546.600,00€ |
| Trámites después de la obra | 8% | | 1.093.200,00€ |
| Total Construcción | | | 29.379.750,00€ |
| Terreno - 7.500 m2 | | 3.200,00 € | 24.000.000,00€ |
| Total Construcción y Terreno | | | 53.379.750,00€ |

Fuente: Elaboración propia con datos de (Habitissimo, 2022)

3.2.2 Mobiliario.

“El gasto medio para decorar una habitación hotelera se sitúa entre los 3.000 y los 6.000 euros, si bien depende de muchos factores que pueden hacer que aumente considerablemente. Así lo asegura la Asociación Empresarial del Hábitat, su Internacionalización y el Contract.” (Hosteltur, 2007)

Partiendo de la base de que nuestro hotel será de 4 estrellas y teniendo en consideración los precios actuales de mercado, consideramos y estimamos unos costes de 4.500 euros por las 250 habitaciones que posee el hotel, nos dará un resultado de un total de 1.125.000 €

Estos costes incluirán también los gastos, entre otros, de decoración o muebles para las diferentes zonas del hotel.

3.2.3 Equipos informáticos.

Para mantener una adecuada gestión y comunicación dentro de la empresa es necesario utilizar diversas herramientas que proporcionen un correcto funcionamiento de las instalaciones informáticas, así como disponer de un buen sistema contable que nos permita poder controlar los resultados de las transacciones y comprender el estado económico de la empresa.

En cuanto a lo anteriormente descrito se realizó una búsqueda bibliográfica de los precios de equipos informáticos. (Ver tabla 2)

Tabla 2. Inversión equipos informáticos

| | Nº | Precio | Total |
|---------------------------|-----------|---------------|--------------------|
| Equipo de sobremesa HP | 12 | 269,00 € | 3.228,00 € |
| Monitor 24 pulgadas | 12 | 109,00 € | 1.308,00 € |
| Infraestructura modular | 6 | 1.299,00 € | 7.794,00 € |
| Programa gestión hotelera | 1 | 9.570,00 € | 9.570,00 € |
| Impresora HP | 10 | 49,90 € | 499,00 € |
| | | TOTAL | 22.399,00 € |

Fuente: Elaboración propia

3.2.4 Instalaciones.

Consultando tanto los datos contables como los informes internos de algunos hoteles de Mallorca, se ha determinado que la instalación eléctrica, el sistema de aire acondicionado, muebles, entre otros. Ahora, para el hotel se el coste es aproximadamente de 2.500€ por habitación.

$$250 \text{ habitaciones} \times 2.500\text{€} = 625.000\text{€}$$

3.2.5 Maquinaria.

Para la elaboración de esta tabla se ha decidido que el restaurante del hotel será de tipo buffet, donde los clientes podrán disfrutar de las comidas que se sirvan.

Tal como se observa en la tabla 3 se decidió no incorporar elementos como lavadoras o secadoras, ya que es un servicio que se externalizará ya que los costes son mucho menores al coste que supondría comprar por nuestra cuenta estos dos elementos de maquinaria.

Ahora, los precios de las diferentes máquinas se extrajeron de (*Maquinaria bar hostelería, 2022*) y se describen en la tabla 3 dando como resultado una inversión total de maquinaria de 124.829,69 euros.

Tabla 3. Inversión en maquinaria

| | Nº | Precio | Total |
|-------------------------------|-----------|---------------|--------------|
| Armario expositor caliente | 12 | 1.068,86 € | 12.826,32 € |
| Armario expositor refrigerado | 12 | 831,00 € | 9.972,00 € |
| Cámara frigorífica | 8 | 2.035,34 € | 16.282,72 € |
| Cocina eléctrica | 12 | 317,72 € | 3.812,64 € |
| Freidora eléctrica | 7 | 1.218,95 € | 8.532,65 € |
| Horno eléctrico | 6 | 660,66 € | 3.963,96 € |
| Barbacoa piedra lávica | 6 | 2.287,63 € | 13.725,78 € |
| Campana extractora | 10 | 409,80 € | 4.098,00 € |

| | | | |
|------------------------------|----|--------------|---------------------|
| Báscula | 8 | 167,71 € | 1.341,68 € |
| Lavavajillas | 8 | 1.381,00 € | 11.048,00 € |
| Armario calentaplatos | 6 | 1.179,75 € | 7.078,5 € |
| Caja registradora | 10 | 359,00 € | 3.590,00 € |
| Máquina de café automática | 8 | 1.575,90 € | 12.607,20 € |
| Horno microondas profesional | 10 | 395,00 € | 3.950,00 € |
| Robot de cocina | 6 | 745,00 € | 4.470,00 € |
| Arcón congelador | 7 | 438,32 € | 3.068,24 € |
| Otra maquinaria pequeña | 22 | 211,00 € | 4.642,00 € |
| | | TOTAL | 124.829,69 € |

Fuente: Elaboración propia

3.2.6 Spa.

En cuanto al spa, la construcción de este está contemplada en la construcción del hotel por cuanto la inversión se centra en condicionar y decorar, en la tabla 4 se describen los diferentes costes y la inversión total.

La inversión total del spa es de 33.135,00 euros.

Tabla 4. Inversión del Spa

| | Nº | Precio | Total |
|---------------------------------|-----------|---------------|------------------|
| Mesa de masajes de madera | 7 | 460,00 | 3.220,00 |
| Set de mesa y taburete plegable | 5 | 819,00 | 4.095,00 |
| Sauna a vapor para 20 personas | 1 | 13.500,00 | 13.500,00 |
| Duchas de hidromasaje | 4 | 2.455,00 | 9.820,00 |
| Decoración | - | 2.500,00 | 2.500,00 |
| | | Total | 33.135,00 |

Fuente: Elaboración propia

3.2.7 Gimnasio.

El hotel dispondrá de un gimnasio de alta categoría con gran variedad de equipo y de gran calidad, por ello, se realizará la inversión en 13 tipos de máquinas que cubrirán la zona cardiovascular, zona de musculación y peso libre y la zona de actividades dirigidas o de entrenamiento en grupo, resultando un gimnasio completo. El coste de esta inversión se observa en la tabla 156.716,64 €. (Ver tabla 5)

Tabla 5. Inversión del gimnasio

| | Nº | Precio | Total |
|----------------------------------|----|--------------|---------------------|
| Cinta de Correr | 10 | 1.599,00 € | 15.990,00 € |
| Bicicleta Vertical | 10 | 1.319,00 € | 13.190,00 € |
| Elíptica | 8 | 2.035,34 € | 16.282,72 € |
| Stepper | 6 | 3.549,00 € | 21.294,00 € |
| Remo | 6 | 1.569,00 € | 9.414,00 € |
| Banco Olímpico | 12 | 559,20€ | 6.710,40 € |
| Máquina de Poleas | 6 | 2.125,92 € | 12.755, 52 € |
| Prensa de Piernas | 10 | 990,80 € | 9.908,00 € |
| Banco de abdominales y dominadas | 8 | 1.814,00 € | 14.512,00 € |
| Bicicleta de Ciclo Indoor | 6 | 875,00 € | 5.250,00 € |
| Jaula | 6 | 1.735,00 € | 10.410,00 € |
| Air Bike | 10 | 450,00 € | 4.500,00 € |
| Cinta de Correr Curva | | 2.750,00 € | 16.500,00 € |
| | | TOTAL | 156.716,64 € |

Fuente: Elaboración propia

3.2.8 Bicicletas

En lo que respecta a la inversión de las bicicletas se describe en la tabla 6, donde se visualizan las diferentes bicicletas que el hotel adquirirá para ofrecer un servicio atractivo para los posibles clientes.

Tabla 6. Inversión para las bicicletas

| | N° | Precio | Total |
|-----------------------------|-----------|---------------|-------------------|
| Bicicleta de carreta adulto | 45 | 190,00€ | 8.550,00€ |
| Bicicleta de carreta niños | 20 | 170,00€ | 3.400,00€ |
| Bicicleta BMX adultos | 20 | 890,00€ | 17.800,00€ |
| Bicicleta BMX niños | 15 | 820,00€ | 12.300,00€ |
| Bicicletas eléctricas | 40 | 1.900,00€ | 76.000,00€ |
| | | Total | 118.050,00 |

Fuente: Elaboración propia

3.2.9 Inversión necesaria.

Tal como se observa en la tabla 6 el coste total de la inversión inicial es elevada lo que es lógico puesto que el proyecto es la construcción y puesta en marcha de un hotel 4 estrella lo que conlleva a utilizar materiales de alta calidad así como mobiliario, maquinaria y elementos de la mejor categoría.

Tabla 7. Desembolso inicial.

| INVERSIÓN | TOTAL |
|------------------------|----------------------|
| Terreno y construcción | 53.379.750,00 |
| Mobiliario | 1.125.000,00 |
| Equipos informáticos | 22.399,00 |
| Instalaciones | 625.000,00 |
| Maquinaria | 124.829,69 |
| Spa | 33.135,00 |
| Gimnasio | 156.716,64 |
| Bicicletas | 40.650,00 |
| TOTAL | 55.507.480,33 |

Fuente: Elaboración propia

3.3 FINANCIACIÓN

En lo referente a la financiación del hotel esta tendrá un 21,4% de financiación propia y un 78,6% de financiación de terceros mediante un préstamo con las siguientes condiciones, un importe de 42.000.000 de euros a cancelar en 5 años, con amortización constante y una tasa de interés mensual del 2%. (Ver tabla 8)

Tabla 8. Condiciones y amortización de préstamo

| Préstamo | | 42.000.000,00 € | | | |
|--------------------|---------------|-----------------|------------|-----------------|---------------|
| Interés Mensual | | 2% | | | |
| Periodos Mensuales | | 60 | | | |
| Cuota Fija Mensual | | 1.208.254,56 € | | | |
| N° Periodos | Saldo Inicial | Cuota Fija | Interes | Abono a Capital | Saldo Final |
| 0 | | | | | 42.000.000,00 |
| 1 | 42.000.000,00 | 1.208.254,56 | 840.000,00 | 368.254,56 | 41.631.745,44 |
| 2 | 41.631.745,44 | 1.208.254,56 | 832.634,91 | 375.619,66 | 41.256.125,78 |
| 3 | 41.256.125,78 | 1.208.254,56 | 825.122,52 | 383.132,05 | 40.872.993,73 |
| 4 | 40.872.993,73 | 1.208.254,56 | 817.459,87 | 390.794,69 | 40.482.199,04 |
| 5 | 40.482.199,04 | 1.208.254,56 | 809.643,98 | 398.610,58 | 40.083.588,46 |
| 6 | 40.083.588,46 | 1.208.254,56 | 801.671,77 | 406.582,80 | 39.677.005,66 |
| 7 | 39.677.005,66 | 1.208.254,56 | 793.540,11 | 414.714,45 | 39.262.291,21 |
| 8 | 39.262.291,21 | 1.208.254,56 | 785.245,82 | 423.008,74 | 38.839.282,47 |
| 9 | 38.839.282,47 | 1.208.254,56 | 776.785,65 | 431.468,92 | 38.407.813,55 |
| 10 | 38.407.813,55 | 1.208.254,56 | 768.156,27 | 440.098,29 | 37.967.715,26 |
| 11 | 37.967.715,26 | 1.208.254,56 | 759.354,31 | 448.900,26 | 37.518.815,00 |
| 12 | 37.518.815,00 | 1.208.254,56 | 750.376,30 | 457.878,26 | 37.060.936,74 |
| 13 | 37.060.936,74 | 1.208.254,56 | 741.218,73 | 467.035,83 | 36.593.900,91 |
| 14 | 36.593.900,91 | 1.208.254,56 | 731.878,02 | 476.376,55 | 36.117.524,36 |
| 15 | 36.117.524,36 | 1.208.254,56 | 722.350,49 | 485.904,08 | 35.631.620,28 |
| 16 | 35.631.620,28 | 1.208.254,56 | 712.632,41 | 495.622,16 | 35.135.998,12 |
| 17 | 35.135.998,12 | 1.208.254,56 | 702.719,96 | 505.534,60 | 34.630.463,52 |
| 18 | 34.630.463,52 | 1.208.254,56 | 692.609,27 | 515.645,29 | 34.114.818,23 |
| 19 | 34.114.818,23 | 1.208.254,56 | 682.296,36 | 525.958,20 | 33.588.860,03 |
| 20 | 33.588.860,03 | 1.208.254,56 | 671.777,20 | 536.477,36 | 33.052.382,66 |
| 21 | 33.052.382,66 | 1.208.254,56 | 661.047,65 | 547.206,91 | 32.505.175,75 |
| 22 | 32.505.175,75 | 1.208.254,56 | 650.103,52 | 558.151,05 | 31.947.024,70 |
| 23 | 31.947.024,70 | 1.208.254,56 | 638.940,49 | 569.314,07 | 31.377.710,63 |
| 24 | 31.377.710,63 | 1.208.254,56 | 627.554,21 | 580.700,35 | 30.797.010,28 |
| 25 | 30.797.010,28 | 1.208.254,56 | 615.940,21 | 592.314,36 | 30.204.695,92 |
| 26 | 30.204.695,92 | 1.208.254,56 | 604.093,92 | 604.160,65 | 29.600.535,27 |
| 27 | 29.600.535,27 | 1.208.254,56 | 592.010,71 | 616.243,86 | 28.984.291,41 |
| 28 | 28.984.291,41 | 1.208.254,56 | 579.685,83 | 628.568,74 | 28.355.722,68 |
| 29 | 28.355.722,68 | 1.208.254,56 | 567.114,45 | 641.140,11 | 27.714.582,57 |
| 30 | 27.714.582,57 | 1.208.254,56 | 554.291,65 | 653.962,91 | 27.060.619,65 |
| 31 | 27.060.619,65 | 1.208.254,56 | 541.212,39 | 667.042,17 | 26.393.577,48 |
| 32 | 26.393.577,48 | 1.208.254,56 | 527.871,55 | 680.383,02 | 25.713.194,47 |
| 33 | 25.713.194,47 | 1.208.254,56 | 514.263,89 | 693.990,68 | 25.019.203,79 |
| 34 | 25.019.203,79 | 1.208.254,56 | 500.384,08 | 707.870,49 | 24.311.333,30 |
| 35 | 24.311.333,30 | 1.208.254,56 | 486.226,67 | 722.027,90 | 23.589.305,40 |
| 36 | 23.589.305,40 | 1.208.254,56 | 471.786,11 | 736.468,46 | 22.852.836,95 |
| 37 | 22.852.836,95 | 1.208.254,56 | 457.056,74 | 751.197,83 | 22.101.639,12 |
| 38 | 22.101.639,12 | 1.208.254,56 | 442.032,78 | 766.221,78 | 21.335.417,34 |
| 39 | 21.335.417,34 | 1.208.254,56 | 426.708,35 | 781.546,22 | 20.553.871,12 |
| 40 | 20.553.871,12 | 1.208.254,56 | 411.077,42 | 797.177,14 | 19.756.693,98 |
| 41 | 19.756.693,98 | 1.208.254,56 | 395.133,88 | 813.120,69 | 18.943.573,29 |
| 42 | 18.943.573,29 | 1.208.254,56 | 378.871,47 | 829.383,10 | 18.114.190,19 |
| 43 | 18.114.190,19 | 1.208.254,56 | 362.283,80 | 845.970,76 | 17.268.219,43 |
| 44 | 17.268.219,43 | 1.208.254,56 | 345.364,39 | 862.890,18 | 16.405.329,26 |
| 45 | 16.405.329,26 | 1.208.254,56 | 328.106,59 | 880.147,98 | 15.525.181,28 |
| 46 | 15.525.181,28 | 1.208.254,56 | 310.503,63 | 897.750,94 | 14.627.430,34 |
| 47 | 14.627.430,34 | 1.208.254,56 | 292.548,61 | 915.705,96 | 13.711.724,38 |
| 48 | 13.711.724,38 | 1.208.254,56 | 274.234,49 | 934.020,08 | 12.777.704,30 |
| 49 | 12.777.704,30 | 1.208.254,56 | 255.554,09 | 952.700,48 | 11.825.003,82 |
| 50 | 11.825.003,82 | 1.208.254,56 | 236.500,08 | 971.754,49 | 10.853.249,34 |
| 51 | 10.853.249,34 | 1.208.254,56 | 217.064,99 | 991.189,58 | 9.862.059,76 |
| 52 | 9.862.059,76 | 1.208.254,56 | 197.241,20 | 1.011.013,37 | 8.851.046,39 |
| 53 | 8.851.046,39 | 1.208.254,56 | 177.020,93 | 1.031.233,64 | 7.819.812,75 |
| 54 | 7.819.812,75 | 1.208.254,56 | 156.396,26 | 1.051.858,31 | 6.767.954,44 |
| 55 | 6.767.954,44 | 1.208.254,56 | 135.359,09 | 1.072.895,48 | 5.695.058,97 |
| 56 | 5.695.058,97 | 1.208.254,56 | 113.901,18 | 1.094.353,39 | 4.600.707,58 |
| 57 | 4.600.707,58 | 1.208.254,56 | 92.014,11 | 1.116.240,45 | 3.484.465,13 |
| 58 | 3.484.465,13 | 1.208.254,56 | 69.689,30 | 1.138.565,26 | 2.345.899,87 |
| 59 | 2.345.899,87 | 1.208.254,56 | 46.918,00 | 1.161.336,57 | 1.184.563,30 |
| 60 | 1.184.563,30 | 1.208.254,56 | 23.691,27 | 1.184.563,30 | - |

Fuente: Elaboración propia

3.4 ESTIMACION DE INGRESOS

En este apartado se describirán las fuentes de ingresos del hotel. Estos serán descritos sin incluir el IVA. Las fuentes de ingresos estarán especificadas a continuación:

3.4.1 Alojamiento.

Con relación al alojamiento, esta es la fuente principal de ingresos para un hotel es por ello se debe analizar detalladamente. Para colocar el precio de alojamiento se realizó una comparación de precio con 4 hoteles de nuestra misma categoría ubicados en la misma zona del hotel, tal como se muestra en la tabla 9.

Ahora, como se aprecia en la tabla los precios de alojamiento varían dependiendo de la temporada, siendo la de mayor valor la temporada alta por la mayor afluencia de turistas a la isla.

Tabla 9. Comparación de precios según temporadas

| | Temporada baja | Temporada alta |
|-------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Son Mas Hotel Rural | 110€ | 165€ |
| Hotel Castell dels Hams | 105€ | 125€ |
| THB Felip | 95€ | 135€ |
| Sol i Vida Hotel | 93€ | 122€ |

Fuente: Elaboración propia con datos de (Booking, 2022).

Por otro lado, como se puede observar en la tabla 10 los precios por alojamiento se describen por el tipo de habitación que el hotel dispondrá. Los precios que se ofrecerán serán más bajos que los de la competencia ya que el hotel estará abierto los 365 días del año. Los precios expresados son de la temporada alta en los meses de veranos.

Tabla 10. Precios de las habitaciones por temporada.

| | Nº habitaciones | P/Noche T. Baja | P/Noche T. Alta |
|------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| <i>Habitación individual</i> | 116 | 90€ | 120 |
| <i>Habitación doble</i> | 70 | 110€ | 145€ |
| <i>Junior Suite</i> | 30 | 165€ | 186€ |
| <i>Doble Junior suite</i> | 20 | 210€ | 250€ |
| <i>Suite</i> | 10 | 241€ | 270€ |
| <i>Suite presidencial</i> | 4 | 365€ | 410€ |

Fuente: Elaboración propia

3.4.2 Servicios de restauración.

En cuanto al servicio de restauración es el segundo ingreso en importancia del hotel, por ello se ofrecerá una amplia carta y como se observa en la tabla 11, se manejarán desayunos, comidas y cenas.

Tabla 11. Tipo de pensiones alimenticias.

| MENU | |
|-------------|---------------|
| | Precio |
| Desayunos | 18,00 € |
| Comidas | 22,00 € |
| Cenas | 15,00 € |

Fuente: Elaboración propia.

Se realizó esta distribución debido al enfoque del hotel al ciclismo por lo que el desayuno es el protagonista, por otro lado, la comida será de tipo bufé por los

beneficios que otorga flexibilidad, variedad y rapidez para el cliente durante su estancia en el hotel. Para el precio se realizó una comparación con los precios de la competencia.

3.4.3 Alquiler bicicletas

Con respecto al alquiler de bicicletas el hotel ofrecerá tres opciones el estilo de carrera, BMX y para circuito de saltos y acrobacias, tal como se visualiza en la tabla 12. Además, se observa que el primer año solo por este servicio el hotel percibirá un ingreso de 746.915,56 euros.

Tabla 12. Ingreso alquiler bicicletas de exterior.

| | Cantidad | Precio por día | Anual |
|-----------------------|-----------------|-----------------------|--------------|
| Bicicletas de carrera | 19.499 | 20,00 € | 389.982,22 € |
| Bicicletas BMX | 5.492 | 26,00 € | 142.800,00 € |
| Circuito Estilo libre | 6.692 | 32,00 € | 214.133,36 € |

Fuente: Elaboración propia

3.4.4 Turismo activo.

Debido el buen clima que acostumbra a tener Mallorca durante todo el año y especialmente durante los meses de verano, el hotel aprovechará para incentivar las actividades exteriores al aire libre. Este tipo de actividades, además de servir como incentivo para los clientes, también hacen que la ocupación suba durante los meses no tan demandados.

Sin embargo el hotel no invertirá en activos para estas actividades para ello realizará la tercerización de estas actividades con otras empresas y así proveer de estas actividades a nuestros clientes. Las actividades de turismo que se ofrecerán se describen en la tabla 13 así como el precio acordado el porcentaje de comisión que ingresará al hotel y el ingreso anual.

Tabla 13. Comisiones hacia el turismo activo.

| Actividades | Precio | Comisión | Ingreso anual |
|-----------------------|---------|--------------|---------------------|
| Excursión en Buggy | 48,00 € | 25% | 44.811,98 € |
| Excursión a caballo | 65,00 € | 20% | 23.899,72 € |
| Skualo Dive Center | 70,00 € | 18% | 35.849,58 € |
| Alquiler lanchas | 86,00 € | 15% | 59.749,30 € |
| Golf | 90,00 € | 25% | 89.623,95 € |
| Excursiones en Quads | 55,00 € | 25% | 14.937,33 € |
| Excursiones en kayaks | 75,00 € | 22% | 29.874,65 € |
| | | TOTAL | 298.746,51 € |

Fuente: Elaboración propia

Todas estas actividades que hemos planteado en la tabla anterior son suministradas por empresas locales que se encuentran en la zona. Nuestra comisión por cada una de ella se observa en la tabla anterior.

3.4.5 SPA

El hotel obtendrá ingresos mediante los diferentes masajes que se ofrecerá por hora como se observa en la tabla 14 y la reserva de un día de spa el cual incluirá 3 masajes de los ofrecido más el uso de la sauna. (Ver tabla 15). Por lo que, el primer año de actividad el hotel por este servicio obtendrá ingresos por 181.688 euros por el servicio de masajes y 286.588,50 euros por reservas del spa.

Tabla 14. Servicios de masajes

| | Precio por hora | Horas al día | Total año |
|----------------------------------|-----------------|--------------|-----------|
| Masaje deportivo | 25€ | 10 | 69.041 € |
| Masaje oriental | 28€ | 10 | 27.253 € |
| Masaje relajante | 21,5€ | 10 | 32.704 € |
| Masaje de puntos desencadenantes | 26€ | 10 | 12.718 € |

| | | | |
|--------------|-----|--------------|------------------|
| Hidromasajes | 30€ | 10 | 39.971 € |
| | | TOTAL | 181.688 € |

Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente, como se puede apreciar en la tabla 14 la duración de los masajes será de una hora y se permitirá un máximo de 15 personas por hora.

Tabla 15. SPA

| | Precio | Reserva | Total año |
|-------------------------|--------|---------|-----------|
| Servicio de Spa por día | 46 € | 20% | 286.588 € |

Fuente: elaboración propia

El nivel de reservas será del 20% en este caso en base a la ocupación que se describió, la cual era de un 55%.

3.4.6 Eventos y congresos.

Con relación a la fuente de financiación de los eventos y congresos el primer año obtendrá 270.000 euros, estimando que el hotel realizará 40 congresos a un precio por persona de 85 euros. (Ver tabla 16)

Tabla 16. Eventos y congresos.

| | |
|---------------------------|-----------|
| Congresos cada año | 40 |
| Media de personas | 85 |
| Precio por persona | 85 € |
| Total ingresos | 270.000 € |

Fuente: Elaboración propia

3.4.7 Otros ingresos.

Disponemos además de minibares en las habitaciones y de dos bares en el hotel. Derivado de ello se conseguirá un promedio de 8€ por huésped, teniendo presente la ocupación el primer año del 55% el hotel tendrá un ingreso de 798.000 euros

3.5 PREVISION DE COSTES

Con relación a los costes de este proyecto se describirán y analizarán las salidas de dinero del hotel, esto es de suma importancia para llevar un control del efectivo líquido que maneja la empresa y si es necesario realizar correctivos lo antes posible

3.5.1 Coste del personal.

El coste de personal es un fijo en el desarrollo de las actividades del hotel en la tabla 17 se puede apreciar la cantidad de trabajadores del primer año el salario base que rondan entre los 27.000 euros y 19.500 euros dependiendo del cargo que ocupa, el porcentaje de coste social para todo es del 30% además de un porcentaje de aumento anual y un porcentaje por cumplimiento de objetivos, estos dos últimos ítems son de suma importancia para incentivar a los empleados

Tabla 17. Coste del personal

| | Cantidad | Salario medio base anual por categoría | Costes sociales en % (normal 30%) | Incremento estimado anual | Incremento y objetivos (% del salario base) |
|---------------|-----------------|---|--|----------------------------------|--|
| Dirección | 14 | 27000€ | 30% | 5% | 5% |
| Recepción | 18 | 24000€ | 30% | 5% | 5% |
| Mantenimiento | 11 | 23500€ | 30% | 5% | 5% |
| Animación | 8 | 21000€ | 30% | 5% | 5% |

| | | | | | |
|--------------|----|--------|-----|----|----|
| Restauración | 34 | 22500€ | 30% | 5% | 5% |
| Cocina | 24 | 22000€ | 30% | 5% | 5% |
| Habitaciones | 40 | 21000€ | 30% | 5% | 5% |
| Spa | 6 | 20500€ | 30% | 5% | 5% |
| Comercial | 4 | 19500€ | 30% | 5% | 5% |

Fuente: Elaboración propia

3.5.2 Coste de la materia prima.

Acerca del coste de materia prima para el hotel se describen en la tabla 18 donde se aprecia la cantidad y el precio de cada artículo por cada servicio que ofrecerá el hotel.

Tabla 18. Materia Prima

| ALOJAMIENTO | | |
|-----------------------------------|-----------------|---------------|
| Sabanas | Cantidad | Precio |
| Individuales | 250 | 11 € |
| Matrimoniales | 100 | 19 € |
| Fundas para almohada | 600 | 5 € |
| Toallas | 1500 | 6 € |
| Edredones | 300 | 12 € |
| Productos de Limpieza | 150 | 3 € |
| Productos de aseo personal | 600 | 8 € |
| SPA | | |
| Aceites | 100 | 20 € |
| Cobertores ajustables | 150 | 12 € |
| Toallas | 250 | 6 € |
| Productos de Limpieza | 100 | 3 € |
| Productos de aseo personal | 300 | 6 € |
| MENÚ | | |
| Desayunos | 23.450 | 4,2 € |
| Comidas | 20.195 | 7,7 € |
| Cenas | 22.765 | 5,3 € |

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se observa la cantidad necesario de materia prima para iniciar actividades, los precios se obtuvieron de comparar varios proveedores

3.5.3 Coste de eventos y congresos.

Con lo que respecta a este coste esencialmente se encuentra en la adquisición de papelería y catering por lo que se asumirá un 35% del precio por persona de 85 euros para dicho coste, es decir, por persona el coste es de 29,75 euros esto se multiplica por personas que asistirán a los congresos, por lo que se estima un coste anal de 189.000 €

3.5.4 Costes de mantenimiento.

Para el mantenimiento del hotel y sus alrededores se estimó un 20% del precio de alojamiento, al tener el primer año un 55% de ocupación el coste anual de mantenimiento es de 53.598 euros.

3.5.5 Coste de electricidad.

A lo que se refiere el coste por electricidad el consumo por habitación de un hotel de 4 estrellas en Mallorca es de 6.150 kWh/año con un coste de kilovatio por hora de 0,27 euros. (*Energias renovables, 2021*)

El hotel el primer año tendrá una ocupación del 55% lo que se traduce que se ocuparan alrededor de 135 habitaciones por ello el coste de electricidad del primer año es de 314.928 euros

3.5.6 Coste del agua.

Con respecto al coste por agua un hotel de nuestra categoría consume 394 litros por habitación y noche con precio de 4,58 el metro cubico. (*Moreno, 2021*) Al tener una ocupación del 55% y no contar con servicio propia de lavandería el coste anual por concepto de agua es de 71.153,41 euros.

3.5.7 Coste de internet.

En los momentos que corren hoy en día hay que admitir que el uso de internet es fundamental en una empresa. Por ello, nuestro proyecto hotelero contara con diferentes puntos de conexión para que los clientes puedan conectarse cuando y donde quieran. Este servicio es sumamente demandado por el cliente a la hora de reservar un hotel. Su coste no es alto y tras la búsqueda de proveedores encontramos el de mallorcawifi que ofrece un pack por 5€ por día. Por lo que diariamente el coste por internet es de 1.250 €.

3.5.8 Coste de lavandería.

Es un servicio que se ha decidido externalizar a otra empresa ya que era más rentable y económico que si lo hiciésemos nosotros por nuestra cuenta, ya que supondría tener más empleados y sus correspondientes costes.

Para su cálculo nos hemos basado en las diversas fuentes que hemos encontrado sobre empresas que garantizan este servicio. En el caso en que se basará la tabla, el precio es de 1,20€ el kilogramo. Para una ocupación del 55% el coste anual sería de 244.697,76€

Tabla 19. Calculo de quilos de ropa a lavar.

| | Piezas | Hab. | Gr. | Kg. |
|----------------------|--------|-------|--------|------|
| Sábanas encimeras | 3 | 250 | 250000 | 250 |
| Fundas almohadas | 3 | 250 | 280000 | 280 |
| Toallas | 3 | 250 | 350000 | 350 |
| Colchas finas verano | 3 | 250 | 500000 | 500 |
| Protectores fundas | 3 | 250 | 50000 | 50 |
| Fundas | 3 | 250 | 320000 | 320 |
| Cubrecamas | 3 | 250 | 280000 | 280 |
| Alfombras | 1 | 250 | 40000 | 40 |
| | | TOTAL | | 2070 |

Fuente: Elaboración propia.

3.5.9 Coste de publicidad y canal de ventas.

El marketing digital es el principal sistema para promocionar nuestro hotel. La gestión de las redes sociales será esencial para promover las actividades y darnos a conocer, por ello la idea será la de invertir 6.000€ cada mes tanto en campañas online como en redes sociales.

Además, se contactará con los principales buscadores online para hoteles como pueden ser booking, expedia o kayak para que formemos parte de sus páginas. Creemos la mitad de los huéspedes que se alojen dentro de nuestro hotel nos habrán contratado mediante los buscadores mencionados. La comisión que aplican estas empresas es de un 15% de media sobre el precio. *(Cañellas, 2018)*

3.6 PROYECCIÓN DE LOS FLUJOS DE CAJA

Contemplando unas estimaciones de las ventas y de los costes en base a nuestras fuentes de información para nuestro hotel, se podrá calcular los flujos de caja o los llamados *cash flows*. Para el primer año calcularemos los *cash flows* de forma mensual, en cambio para el resto de los años, su cálculo será anual.

Para el primer año del hotel, hemos marcado un nivel estimado de ocupación anual del 55%, y como se puede apreciar en la tabla 21 el porcentaje oscila más o menos, dependiendo del mes en el que nos situemos y de la temporada en la que nos encontremos, resultando el primer año un total de ingresos estimado de 14.767.835,32€ y unos costes de 7.037.784,17 euros, arrojando un cash-flow neto de 5.935.183,07€ También se visualiza el préstamo y sus intereses, el impuesto de sociedades (25%) y el capital que ha sido destinado para cubrir aspectos que debían ser mejorados, como arreglos o mejoras del hotel. Este capital para mantenimiento tendrá un coste de un 3,5% sobre los ingresos que hayamos tenido.

Tabla 20. Flujos de caja mensuales estimados.

| Conceptos | en | feb | mar | abr | mayo | jun | jul | ag | sep | oct | nov | dici | año 1 | | |
|---------------------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| Alojamiento | 540.166,68 € | 620.187,50 € | 700.208,34 € | 780.229,17 € | 860.250,00 € | 940.270,83 € | 1.100.312,50 € | 1.100.312,50 € | 860.250,00 € | 780.229,17 € | 540.166,67 € | 620.187,50 € | 9.442.770,86 € | | |
| Servicios de restauracion | 165.000,00 € | 185.625,00 € | 206.250,00 € | 226.875,00 € | 247.500,00 € | 268.125,00 € | 309.375,00 € | 309.375,00 € | 247.500,00 € | 226.875,00 € | 165.000,00 € | 185.625,00 € | 2.743.125,00 € | | |
| Alquiler de bicicletas | 33.121,78 € | 29.916,44 € | 33.121,78 € | 32.053,33 € | 33.121,78 € | 32.053,33 € | 33.121,78 € | 33.121,78 € | 32.053,33 € | 33.121,78 € | 32.053,33 € | 33.121,78 € | 389.982,22 € | | |
| Alquiler de BMX | 12.400,00 € | 11.200,00 € | 12.400,00 € | 11.200,00 € | 12.400,00 € | 11.200,00 € | 12.400,00 € | 12.400,00 € | 11.200,00 € | 12.400,00 € | 11.200,00 € | 12.400,00 € | 142.800,00 € | | |
| Circuito de saltos y acrobacias | 18.186,67 € | 16.426,67 € | 18.186,67 € | 17.600,00 € | 18.186,67 € | 17.600,00 € | 18.186,67 € | 18.186,67 € | 17.600,00 € | 18.186,67 € | 17.600,00 € | 18.186,67 € | 214.133,36 € | | |
| Turismo activo | 20.150,00 € | 20.384,00 € | 20.150,00 € | 24.424,81 € | 25.238,97 € | 30.371,26 € | 31.383,62 € | 31.383,62 € | 30.371,26 € | 25.238,97 € | 19.500,00 € | 20.150,00 € | 298.746,51 € | | |
| Servicio de masajes | 15.431,11 € | 13.937,78 € | 15.431,11 € | 14.933,33 € | 15.431,11 € | 14.933,33 € | 15.431,11 € | 15.431,11 € | 14.933,33 € | 15.431,11 € | 14.933,33 € | 15.431,11 € | 181.688,87 € | | |
| SPA | 18.600,00 € | 16.800,00 € | 18.600,00 € | 22.545,98 € | 23.297,51 € | 28.969,50 € | 28.969,50 € | 28.969,50 € | 28.969,50 € | 23.297,51 € | 28.969,50 € | 18.600,00 € | 286.588,50 € | | |
| Eventos y congresos | 22.500,00 € | 22.500,00 € | 22.500,00 € | 22.500,00 € | 22.500,00 € | 22.500,00 € | 22.500,00 € | 22.500,00 € | 22.500,00 € | 22.500,00 € | 22.500,00 € | 22.500,00 € | 270.000,00 € | | |
| Otros ingresos | 48.000,00 € | 54.000,00 € | 60.000,00 € | 66.000,00 € | 72.000,00 € | 78.000,00 € | 90.000,00 € | 90.000,00 € | 72.000,00 € | 66.000,00 € | 48.000,00 € | 54.000,00 € | 798.000,00 € | | |
| Total ventas | 893.556,24 € | 990.977,39 € | 1.106.847,90 € | 1.218.361,62 € | 1.329.926,04 € | 1.444.023,25 € | 1.661.680,18 € | 1.661.680,18 € | 1.337.377,42 € | 1.223.280,21 € | 899.922,83 € | 1.000.202,06 € | 14.767.835,32 € | | |
| Coste del personal | 232.082,50 € | 232.082,50 € | 232.082,50 € | 338.453,64 € | 338.453,64 € | 676.907,29 € | 676.907,29 € | 676.907,29 € | 676.907,29 € | 338.453,64 € | 232.082,50 € | 232.082,50 € | 4.883.402,58 € | | |
| Coste de la materia prima | 47.547,04 € | 49.012,15 € | 50.943,25 € | 52.641,37 € | 54.339,47 € | 56.037,58 € | 59.433,80 € | 59.433,80 € | 54.339,47 € | 52.641,37 € | 47.547,04 € | 49.012,15 € | 632.928,49 € | | |
| Coste de eventos y congresos | 15.750,00 € | 15.750,00 € | 15.750,00 € | 15.750,00 € | 15.750,00 € | 15.750,00 € | 15.750,00 € | 15.750,00 € | 15.750,00 € | 15.750,00 € | 15.750,00 € | 15.750,00 € | 189.000,00 € | | |
| Costes de mantenimiento | 4.552,18 € | 4.111,64 € | 4.552,18 € | 4.405,33 € | 4.552,18 € | 4.405,33 € | 4.552,18 € | 4.552,18 € | 4.405,33 € | 4.552,18 € | 4.405,33 € | 4.552,18 € | 53.598,22 € | | |
| Coste de electricidad | 21.244,00 € | 23.120,20 € | 25.868,40 € | 26.180,60 € | 27.492,80 € | 30.125,60 € | 31.429,40 € | 31.429,40 € | 27.492,80 € | 26.180,60 € | 21.244,00 € | 23.120,20 € | 314.928,00 € | | |
| Coste de agua | 6.043,17 € | 5.458,34 € | 6.043,17 € | 5.848,22 € | 6.043,17 € | 5.848,22 € | 6.043,17 € | 6.043,17 € | 5.848,22 € | 6.043,17 € | 5.848,22 € | 6.043,17 € | 71.153,41 € | | |
| Coste de internet | 1.750,00 € | 1.812,50 € | 1.875,00 € | 1.937,50 € | 2.000,00 € | 2.062,50 € | 2.187,50 € | 2.187,50 € | 2.000,00 € | 1.937,50 € | 1.750,00 € | 1.812,50 € | 23.312,50 € | | |
| Coste de lavandería | 17.299,02 € | 18.166,85 € | 19.034,67 € | 20.902,50 € | 21.770,32 € | 22.638,15 € | 23.373,78 € | 23.373,78 € | 21.770,32 € | 20.902,50 € | 17.299,02 € | 18.166,85 € | 244.697,76 € | | |
| Coste de publicidad | 6.000,00 € | 6.000,00 € | 6.000,00 € | 6.000,00 € | 6.000,00 € | 6.000,00 € | 6.000,00 € | 6.000,00 € | 6.000,00 € | 6.000,00 € | 6.000,00 € | 6.000,00 € | 72.000,00 € | | |
| Coste canal de ventas | 37.968,75 € | 39.867,18 € | 41.860,53 € | 43.953,55 € | 46.151,22 € | 48.458,78 € | 63.281,25 € | 63.281,25 € | 46.151,22 € | 43.953,55 € | 37.968,75 € | 39.867,18 € | 552.763,21 € | | |
| Total costes | 390.236,66 € | 395.381,36 € | 404.009,70 € | 516.072,71 € | 522.552,80 € | 868.233,45 € | 888.958,37 € | 888.958,37 € | 860.664,65 € | 516.414,51 € | 389.894,86 € | 396.406,73 € | 7.037.784,17 € | | |
| Total ventas - costes | 503.319,58 € | 595.596,03 € | 702.838,20 € | 702.288,91 € | 807.373,24 € | 575.789,80 € | 772.721,81 € | 772.721,81 € | 476.712,77 € | 706.865,70 € | 510.027,97 € | 603.795,33 € | 7.730.051,15 € | | |
| Amortización | 140.000,00 € | 140.000,00 € | 140.000,00 € | 140.000,00 € | 140.000,00 € | 140.000,00 € | 140.000,00 € | 140.000,00 € | 140.000,00 € | 140.000,00 € | 140.000,00 € | 140.000,00 € | 1.680.000,00 € | | |
| BAIT | 363.319,58 € | 455.596,03 € | 562.838,20 € | 562.288,91 € | 667.373,24 € | 435.789,80 € | 632.721,81 € | 632.721,81 € | 336.712,77 € | 566.865,70 € | 370.027,97 € | 463.795,33 € | 6.050.051,15 € | | |
| intereses | 70.000,00 € | 70.000,00 € | 70.000,00 € | 70.000,00 € | 70.000,00 € | 70.000,00 € | 70.000,00 € | 70.000,00 € | 70.000,00 € | 70.000,00 € | 70.000,00 € | 70.000,00 € | 840.000,00 € | | |
| BAI | 293.319,58 € | 385.596,03 € | 492.838,20 € | 492.288,91 € | 597.373,24 € | 365.789,80 € | 562.721,81 € | 562.721,81 € | 266.712,77 € | 496.865,70 € | 300.027,97 € | 393.795,33 € | 5.210.051,15 € | | |
| Impuestos | 73.329,90 € | 96.399,01 € | 123.209,55 € | 123.072,23 € | 149.343,31 € | 91.447,45 € | 140.680,45 € | 140.680,45 € | 66.678,19 € | 124.216,43 € | 75.006,99 € | 73.329,90 € | 1.277.393,85 € | | |
| BDIT | 219.989,69 € | 289.197,02 € | 369.628,65 € | 369.216,68 € | 448.029,93 € | 274.342,35 € | 422.041,36 € | 422.041,36 € | 200.034,58 € | 372.649,28 € | 225.020,98 € | 320.465,44 € | 3.932.657,30 € | | |
| | | | | | | | | | | | | | BAIT | 6.050.051,15 € | |
| | | | | | | | | | | | | | | IMPUESTOS | 1.277.393,85 € |
| | | | | | | | | | | | | | | AMORTIZACION | 1.680.000,00 € |
| | | | | | | | | | | | | | | CASHFLOW | 6.452.657,30 € |
| | | | | | | | | | | | | | | CAPITAL PARA MANTENIMEINTO | 516.874,23 € |
| | | | | | | | | | | | | | | CASHFLOW NETO | 5.935.783,07 € |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 21. Flujos de caja anuales, 5 años

| Conceptos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| Alojamiento | 9.442.770,86 € | 10.103.764,82 € | 10.811.028,36 € | 11.567.800,34 € | 12.377.546,37 € |
| Servicios de restauracion | 2.743.125,00 € | 2.935.143,75 € | 3.140.603,81 € | 3.360.446,08 € | 3.595.677,30 € |
| Alquiler de bicicletas | 389.982,22 € | 417.280,98 € | 446.490,64 € | 477.744,99 € | 511.187,14 € |
| Alquiler de BMX | 142.800,00 € | 152.796,00 € | 163.491,72 € | 174.936,14 € | 187.181,67 € |
| Circuito de saltos y acrobacias | 214.133,36 € | 229.122,70 € | 245.161,28 € | 262.322,57 € | 280.685,15 € |
| Turismo activo | 298.746,51 € | 319.658,77 € | 342.034,88 € | 365.977,32 € | 391.595,73 € |
| Servicio de masajes | 181.688,87 € | 194.407,09 € | 208.015,59 € | 222.576,68 € | 238.157,05 € |
| SPA | 286.588,50 € | 306.649,70 € | 328.115,17 € | 351.083,24 € | 375.659,06 € |
| Eventos y congresos | 270.000,00 € | 288.900,00 € | 309.123,00 € | 330.761,61 € | 353.914,92 € |
| Otros ingresos | 798.000,00 € | 853.860,00 € | 913.630,20 € | 977.584,31 € | 1.046.015,22 € |
| Total ventas | 14.767.835,32 € | 15.801.583,79 € | 16.907.694,66 € | 18.091.233,28 € | 19.357.619,61 € |
| Coste del personal | 4.883.402,58 € | 5.225.240,76 € | 5.591.007,61 € | 5.982.378,15 € | 6.401.144,62 € |
| Coste de la materia prima | 632.928,49 € | 677.233,48 € | 724.639,83 € | 775.364,62 € | 829.640,14 € |
| Coste de eventos y congresos | 189.000,00 € | 202.230,00 € | 216.386,10 € | 231.533,13 € | 247.740,45 € |
| Coste de mantenimiento | 53.598,22 € | 57.350,10 € | 61.364,60 € | 65.660,12 € | 70.256,33 € |
| Coste de electricidad | 314.928,00 € | 336.972,96 € | 360.561,07 € | 385.800,34 € | 412.806,37 € |
| Coste de agua | 71.153,41 € | 76.134,15 € | 81.463,54 € | 87.165,99 € | 93.267,61 € |
| Coste de internet | 23.312,50 € | 24.944,38 € | 26.690,48 € | 28.558,81 € | 30.557,93 € |
| Coste de lavanderia | 244.697,76 € | 261.826,60 € | 280.154,47 € | 299.765,28 € | 320.748,85 € |
| Coste de publicidad | 72.000,00 € | 77.040,00 € | 82.432,80 € | 88.203,10 € | 94.377,31 € |
| Coste canal de ventas | 552.763,21 € | 591.456,63 € | 632.858,60 € | 677.158,70 € | 724.559,81 € |
| Total costes | 7.037.784,17 € | 7.530.429,06 € | 8.057.559,10 € | 8.621.588,23 € | 9.225.099,41 € |
| Total ventas - costes | 7.730.051,15 € | 8.271.154,73 € | 8.850.135,56 € | 9.469.645,05 € | 10.132.520,20 € |
| Amortizacion | 1.680.000,00 € | 1.599.360,00 € | 1.522.590,72 € | 1.449.506,36 € | 1.379.930,05 € |
| BAIT | 6.050.051,15 € | 6.671.794,73 € | 7.327.544,84 € | 8.020.138,69 € | 8.752.590,15 € |
| intereses | 840.000,00 € | 741.218,73 € | 615.940,21 € | 457.064,74 € | 255.554,09 € |
| BAI | 5.210.051,15 € | 5.930.576,00 € | 6.711.604,63 € | 7.563.073,95 € | 8.497.036,06 € |
| Impuestos | 1.277.393,85 € | 1.482.644,00 € | 1.677.901,16 € | 1.890.768,49 € | 2.124.259,02 € |
| BDIT | 3.932.657,30 € | 4.447.932,00 € | 5.033.703,47 € | 5.672.305,46 € | 6.372.777,05 € |
| BAIT | 6.050.051,15 € | 6.671.794,73 € | 7.327.544,84 € | 8.020.138,69 € | 8.752.590,15 € |
| Impuestos | 1.277.393,85 € | 1.482.644,00 € | 1.677.901,16 € | 1.890.768,49 € | 2.124.259,02 € |
| Amortización | 1.680.000,00 € | 1.599.360,00 € | 1.522.590,72 € | 1.449.506,36 € | 1.379.930,05 € |
| Cashflow | 6.452.657,30 € | 6.788.510,73 € | 7.172.234,40 € | 7.578.876,56 € | 8.008.261,19 € |
| Capital para mantenimiento | 516.874,23 € | 532.380,46 € | 548.351,87 € | 564.802,43 € | 581.746,50 € |
| Cashflow neto | 5.935.783,07 € | 6.256.130,27 € | 6.623.882,53 € | 7.014.074,14 € | 7.426.514,69 € |

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la estimación de 5 años de los cash-flow se tomaron varias consideraciones, la ocupación del hotel aumentarán un 5% así como los costes también aumentarán un 7% tomando en cuenta el alza de la ocupación y la inflación por consiguiente el precio de las habitaciones se aumentó un 2% anual. (Ver tabla 21)

3.7 DETERMINACION DEL COSTE PONDERADO DE CAPITAL

Con respecto al coste por la rentabilidad mínima exigida por los accionistas denominado K_e , el cual internacionalmente se mueve en una tasa del 20-40%, es decir, que la rentabilidad mínima para no correr riesgo en un proyecto de emprendimiento el porcentaje debe estar comprendido en los porcentajes anteriormente. En este caso el hotel posee una K_e del 36% calculada mediante el modelo Capital Asset Pricing Model (CAPM), modelo de valoración de activos financieros, para ello se tomó la tasa libre de Riesgo del país que es del 2%, según *Banco de España, (2022)*; el β término de riesgo dato que fue tomado de *Damodaran, (2022)* y la tasa de rendimiento del mercado según el autor anterior se encuentra entre el 8-10 % y por el sector de mercado de la empresa de coloca del 10%. A todo lo anteriormente nombrado nos indica que el hotel es factible ya que la rentabilidad es mayor a la mínima exigida.

Además, como se aprecia en la tabla 22 el Coste ponderado de capital o WACC es de 7,85 %

Tabla 22. Coste ponderado de Capital o Wacc

| Weighted Average Cost of Capital (WACC) o coste promedio ponderado del capital (CPPC) | | |
|--|--------------------|--|
| WACC: $Ke * (E/(E+D)) + Kd * (1-T) * (D/(E+D))$ | | 7,85% |
| Fuentes de Financiamiento | | |
| D Deudas | E Equity | CT (E+D) Valor Total de Capital |
| 42.000.000,00 | 11.379.750,00 | 53.379.750,00 |
| Proporción de las fuentes de Financiamiento | | |
| | % Deuda | % Equity |
| $D/(E+D) =$ | 79% | $E/(E+D) =$ 21% |
| Costo de Capital (Tasa de Rendimiento K) | | |
| Kd (Costo de la Deuda) Y (Costo Equity) Ke | | |
| Kd (Costo de la Deuda) Tasa Efectiva Anual | | Ke (Costo del Equity) Se utilizará el método CAPM |
| Kd: | 5% | Ke: $Rf + \beta(Rm - RF)$ 23% |
| | | Rf (Tasa Libre de Riesgo) 2 |
| | | β (Riesgo Sistemático) 3 |
| | | Rm (Tasa de Rendimiento del Mercado) 9 |
| Escudo Fiscal | | |
| Impuesto de Sociedades aplicable: | 25% | |

Fuente: Elaboración propia

3.8 CALCULAR VAN, TIR, PAYBACK, IR

Para precisar si nuestro proyecto es rentable, usaremos diferentes metodologías e instrumentos financieros para saber si debemos llevar a cabo la inversión del proyecto o no, además de verificar si es viable económicamente.

El valor actual neto (VAN), la tasa interna de rentabilidad (TIR), el periodo de recuperación (PAYBACK) y el índice de rentabilidad (IR) serán los métodos que usaremos en los siguientes apartados para determinar la viabilidad del hotel.

3.8.1 VAN Y TIR

“El VAN es uno de los términos financieros más conocidos y empleados. Es un método que ayuda a conocer la rentabilidad del proyecto que se está trabajando y, si se tienen diversos proyectos en marcha, se puede emplear para saber qué opción es la más rentable de todos los trabajos que se están llevando a cabo.” (EAES, 2018)

En lo que se refiere al van del proyecto este se visualiza en la tabla 23 el cual es mayor a cero lo que se traduce que el proyecto es rentable y genera beneficios.

Ahora, según Sevilla, (2014) la TIR permite conocer la viabilidad del proyecto determinando la rentabilidad de los cobros y pagos actualizados generados por una inversión. Por lo tanto, al ser la tasa interna de retorno del proyecto mayor a 0 y mayor al coste de capital calculado anteriormente, es decir, un 10% > 7,85 por lo que nuestro proyecto sigue siendo rentable.

Tabla 23. VAN y TIR

| VAN y TIR | | | |
|--------------------------|----------------|---------------|-----|
| Tasa de descuento: 7,85% | | VAN | TIR |
| Inversión | -55.507.480,00 | 21.346.810,39 | 10% |
| 1er Año | 5.935.783,07 | | |
| 2do Año | 6.256.130,27 | | |
| 3er Año | 6.623.882,53 | | |
| 4to Año | 7.014.074,14 | | |
| 5to Año | 7.426.514,69 | | |

Fuente: Elaboración propia

3.8.2 PAYBACK

Es importante saber el tiempo que se tarda en recuperar la inversión inicial de un proyecto, ya que sobre ello se decidirá si el proyecto es rentable o no y si debe ponerse en marcha.

“El PAYBACK o plazo de recuperación es un criterio para evaluar inversiones que se define como el periodo de tiempo requerido para recuperar el capital inicial de una inversión. Es un método estático para la evaluación de inversiones.” (Velayos, 2014)

Tabla 24. Cálculo del PAYBACK.

| AÑO | FC | FC Acumulados |
|------------|-----------------|----------------------|
| 1 | 5.935.783,07 € | 5.935.783,07 € |
| 2 | 6.256.130,27 € | 12.191.913,34 € |
| 3 | 6.623.882,53 € | 18.815.795,87 € |
| 4 | 7.014.074,14 € | 25.829.870,01 € |
| 5 | 7.426.514,69 € | 33.256.384,70 € |
| 6 | 7.872.205,57 € | 41.128.490,27 € |
| 7 | 8.344.537,90 € | 49.473.028,17 € |
| 8 | 8.845.210,17 € | 58.318.238,34 € |
| 9 | 9.375.922,78 € | 67.694.161,12 € |
| 10 | 9.938.478,14 € | 77.632.639,26 € |
| 11 | 10.534.786,83 € | 88.167.426,09 € |
| 12 | 11.166.874,04 € | 99.334.300,13 € |
| 13 | 11.836.886,48 € | 111.171.186,6 € |
| 14 | 12.547.099,67 € | 123.718.286,3 € |
| 15 | 13.299.925,65 € | 137.018.211,9 € |

Fuente: Elaboración propia

Ahora, como se observa en la tabla 23 la recuperación de la inversión ocurre en 7 años, 3 meses y 24 días.

3.8.3 IR

“Es un método de valoración de inversiones que mide el valor actualizado de los cobros generados, por cada unidad monetaria invertida en el proyecto de inversión. (Wolters Kluwer, 2021)

Su resultado será igual a la división entre el valor de la suma de flujos actual y la inversión inicial. En este caso, el proyecto del hotel posee una IR de 1,31 lo que significa que el proyecto es rentable

3.9 CÁLCULO DE ESCENARIOS, SENSIBILIDAD Y PUNTO MUERTO FINANCIERO

Durante el análisis de la viabilidad para este proyecto, lo que hemos hecho ha sido tener en cuenta el cálculo de diversas variables para poder averiguar cuál sería el escenario más realista al que nos enfrentábamos. Y es por ello por lo que hemos considerado por cada sección las estimaciones siguiendo los precios actuales de mercado y la realidad a la que se asemeja, aunque tenemos que decir que la variedad de elementos hace que nuestras estimaciones puedan variar de un momento otro a la hora de realizar y poner en funcionamiento el proyecto.

Para reducir el riesgo que esto pueda suponer al tener una elevada inversión, se procederá a calcular a partir del escenario inicial dos alternativas, el escenario pesimista y el escenario optimista. Aquellas variables que tengan más sensibilidad de cambio y por tanto tengan más probabilidades de sufrir alguna variación serán las que tendremos que modificar. Por ello, plantearemos estos dos tipos de escenarios mencionados anteriormente para analizarlos.

Entre los elementos que influyen más para este cálculo son la inversión del proyecto, el precio medio de las habitaciones y el nivel de ocupación. Estas variables han sido las que más han trascendido después de analizar los flujos de caja y los rendimientos económicos.

Nivel de ocupación

En cuanto al nivel de ocupación, se estima un 10% de incremento comparando los escenarios optimistas y pesimistas respecto al escenario actual.

Inversión inicial

Se planteará el mismo porcentaje de inversión, un 10%, para ambos escenarios, tanto para el pesimista como para el optimista, comparado con el escenario realista. Usaremos la inversión inicial de nuestro proyecto para determinar los escenarios.

Precio medio por habitación

Por último, nos encontramos que, y al igual que los anteriores casos, el precio oscilará también un 10% para ambos escenarios, que nos dará un resultado aproximado de la diferencia de precios medios al año.

Tabla 25. Variación de parámetros dependiendo del escenario.

| | VAN | TIR | IR | PAYBACK |
|---------------------------|-----------------|------------|-----------|----------------|
| Nivel de ocupación | | | | |
| Realista | 21.346.810,39 € | 9,65% | 1,31 | 7,3 |
| Optimista | 25.228.048,64 € | 10,08% | 1,39 | 6,8 |
| Pesimista | 17.465.572,14 € | 9,02% | 1,22 | 7,7 |
| Inversión | | | | |
| Realista | 21.346.810,39 € | 9,65% | 1,31 | 7,3 |
| Optimista | 15.796.062,36 € | 10,76% | 1,46 | 7,0 |
| Pesimista | 26.897.558,42 € | 8,75% | 1,19 | 8,2 |

| Precio medio habitación | | | | |
|-------------------------|-----------------|--------|------|------|
| Realista | 21.346.810,39 € | 9,65% | 1,31 | 7,3 |
| Optimista | 25.616.172,39 € | 10,85% | 1,47 | 6,5 |
| Pesimista | 17.077.222,59 € | 8,44% | 1,14 | 8 |
| Todas las variables | | | | |
| Realista | 21.346.810,39 € | 10% | 1,31 | 7,3 |
| Optimista | 35.048.158,67 € | 16,41% | 1,73 | 4,6 |
| Pesimista | 7.645.236,31 € | 3,58% | 1,05 | 11,9 |

Fuente: Elaboración propia

Observando los resultados de la tabla de arriba apreciamos la diferencia entre los escenarios, especialmente entre el optimista y pesimista, donde el VAN a ejemplo de análisis es el quíntuple que el peor escenario, el pesimista. Para un desembolso inicial tan alto como el que se usa para este proyecto, el riesgo es algo común para este tipo de proyectos.

Se percibe además una tendencia muy positiva en cuanto a la comparación de resultados ya que como se puede apreciar, hasta en el peor caso, el escenario llamado pesimista, conseguimos seguir siendo rentables y eso es un hecho importante a resaltar, ya que contamos con una fortaleza económica y contamos con un proyecto sólido que hará que no entremos en situación de pérdidas.

Una vez se ha completado la tabla, lo que podemos decir es que a raíz de la inversión que se ha realizado para este hotel, cada cambio de los componentes supone una variación en el rendimiento del negocio.

Afirmamos que el elemento más sensible a los cambios es la inversión, ya que tiene un comportamiento más elástico a los resultados. A continuación, tanto el nivel de ocupación como el precio medio de las habitaciones no varían tanto, aunque éste último es el menos inelástico a cualquier cambio. Aun así, no hay ningún cambio radical en cuanto a la sensibilidad de los elementos analizados.

Seguidamente, y en base a los datos analizados haremos una prueba para saber qué elementos comparados pueden hacer que el VAN sea igual a 0. De esta forma, nos ayudará a determinar la variación más sensible para estos tres tipos de escenarios.

Tabla 26 Sensibilidad de escenarios.

| Variación para VAN = 0 | |
|-------------------------------|------|
| REALISTA | |
| Nivel de ocupación | -46% |
| Inversión | 38% |
| Precio medio por habitación | -57% |
| OPTIMISTA | |
| Nivel de ocupación | -65% |
| Inversión | 71% |
| Precio medio por habitación | -79% |
| PESIMISTA | |
| Nivel de ocupación | -18% |
| Inversión | 13% |
| Precio medio por habitación | -23% |

Fuente: Elaboración propia

Comparando los escenarios podríamos decir que, y como se ha visto en la tabla anterior, la inversión es el elemento más elástico, y esto hace que en este caso el VAN, con signo negativo, oscile menos que el resto.

En el caso de los componentes del escenario más optimista descubrimos que la variación debería más llamativa que en el resto de los escenarios para incurrir a pérdidas. Esto nos hará respirar con más tranquilidad ya que la variación de estos componentes no tendrá tanta importancia que el resto.

En cuanto al peor escenario, el escenario pesimista, y al contrario que el escenario optimista, aquí sí que habrá que ir con mucho cuidado con la

sensibilidad de los elementos, ya que por muy poco que cambie, el incremento de riesgo enseguida se apreciará.

Finalmente, la inversión y el nivel de ocupación son los elementos que toman mayor protagonismo en el caso de los escenarios. Tanto en el escenario realista como en el pesimista, estos componentes son los más sensibles para evitar cualquier riesgo en un futuro. Por otra parte, y como es lógico, un cambio en la elasticidad de sus propios componentes no afectaría demasiado y para que esto ocurriese deberían ser los suficientemente elevados para que se mostrasen elásticos a los cambios.

3.10 PUNTO MUERTO FINANCIERO

El punto muerto financiero es aquel que permite saber la cantidad de unidades que una empresa, en nuestro caso, un hotel, tiene que vender para que el beneficio sea igual a cero.

Para calcularlo antes debemos saber cuál es nuestro FEO, para que este genere un VAN igual a 0, según Domingo, (2015) este se calcula de la siguiente manera:

$$\text{VAN} = -I_0 + \text{FEO} * \frac{1-(1+k)^{-t}}{k}$$

$$0 = -55.507.480,33 + \text{FEO} * \frac{1-(1+7,85\%)^{-5}}{7,85\%}$$

$$\text{FEO}^* = 13.847.289,19\text{€}$$

El punto financiero se calculará pues:

$$Q = \frac{\text{FEO}^* + (CF + D - Id) * (1-t) - D}{(P-V) * (1-T)}$$

Mediante esta fórmula podremos saber la cantidad de habitaciones que se deberán vender para que el proyecto sea rentable. Se centrará en los siguientes datos.

CF = Costes fijos

T = Impuestos

D = Amortización

P = Precio por habitación

Id = Intereses

V = Coste variable unitario

| | | | |
|-----------|----------------|----------|--------|
| CF | 5.269.483,99 € | T | 25% |
| D | 1.680.000,00 € | P | 213,5€ |
| Id | 840.000,00 € | V | 35.31€ |

$$Q = \frac{13.847.289,19 + (5.269.483,99 + 1.680.000 - 840.000) * (1 - 25\%) - 1.680.000}{(213,5 - 35,31) * (1 - 25\%)}$$

$$Q = 70.498$$

Con este resultado podemos decir que para que los ingresos superen a los costes totales, el hotel tendrá que vender 70.498 alojamientos.

4. CONCLUSIONES

El proyecto en el cual hemos estado trabajando durante todo este tiempo ha sido el de un hotel ubicado en Porto Cristo, con una categoría de 4 estrellas y el turismo deportivo ha sido el segmento elegido para enfocar este proyecto. Se tenía un objetivo claro a la hora de presentar este proyecto y era que se quería que este hotel fuese un punto de inflexión por su oferta en la isla. Para conseguir estos objetivos y crear una forma de diferenciarnos de la competencia se ha tenido que desarrollar varias ideas para que se crease un valor añadido especial que nos diese el reconocimiento oportuno. Apostamos por servicios adicionales que el hotel tiene actualmente como son el de alquiler de las bicicletas o la inclusión del circuito de acrobacias, aparte de otros servicios que el hotel ponía a disposición de los clientes como era los de spa y el de gimnasio centrados sobre todo en los ciclistas.

Al tener una oferta complementaria variada, dudamos de la rentabilidad de un proyecto hotelero de esas características. Decidimos comparar ambos escenarios: elevar la oferta complementaria o hacer una inversión que pudiera hacernos perder dinero. Finalmente, el proyecto resultó rentable gracias a las decisiones y estudios realizados.

Siendo un proyecto financiero hemos tenido que utilizar todos los instrumentos económicos de los que se disponía para medir la rentabilidad final de nuestro proyecto. Ha sido importante desarrollar, como hemos dicho en el párrafo anterior, una oferta complementaria dentro de un mismo núcleo de negocio y por consiguiente su estudio de viabilidad para apoyar que todas esas ideas de negocio llevasen a un proyecto de financiación robusto, y que, gracias a ello, se ha podido conseguir utilizando todos los medios de los que se disponía.

Una vez se han analizado los indicadores de rentabilidad y los aspectos del proyecto que se debían tener en cuenta para explicar cuál era nuestra intención del negocio, nos planteamos ahora tres diferentes escenarios para saber el alcance real de nuestro proyecto y si sería rentable en un caso pesimista

aparte de minimizar el cualquier tipo de riesgo. Ante esta situación, nos encontramos que el resultado ha sido más que positivo, viéndose reflejado en un VAN que supera los 21 millones. De los tres escenarios que se analizaron, el caso base, el caso pesimista y el optimista, se ha visto que incluso una caída de ventas haría que incluso el VAN del escenario pesimista siguiese siendo positivo por lo que pone de manifiesto que nuestro proyecto tiene un gran potencial y un carácter diferencial.

La inversión inicial y la ocupación influyeron en el análisis de sensibilidad del proyecto. Una óptima gestión de la inversión y desembolso inicial permitió obtener excelentes resultados, superando a otros hoteles de la isla.

Para finalizar, podemos decir que la decisión de enfocar nuestro proyecto al tipo turismo que hemos desarrollado y ofrecer una oferta complementaria amplia ha dado un resultado muy positivo con la que hemos podido generar ganancias y ayudará a desestacionalizar la isla durante los meses donde la afluencia de turistas no es tan alta como en temporada alta.

5. BIBLIOGRAFÍA

1. Alltricks. (2022). Bicicletas BMX freestyle al mejor precio.
<https://www.alltricks.es/C-41203-bicicletas>
2. Aquagrup. (2022). Instalación Spas.
<https://www.cataloniaaqua.com/fotos/spas-jacuzzis/>
3. Aranda, Á. (2014). Control de materias primas en establecimientos turísticos.
https://turismo.janium.net/janium/Objetos/REVISTAS_ESTUDIOS_TURISTICOS/127131.pdf
4. Banco de España. (2022). Tasas de rendimiento.
<https://www.bde.es/bde/es/>
5. BBVA. (2019). ¿Cómo funciona un préstamo francés?
<https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/prestamos/frances.html>
6. Booking. (2022). Porto Cristo Hoteles.
<https://www.booking.com/searchresults.es.html?label=gen173bo-1DCAEoggl46AdlClgDaPEBiAEBmAEKuAEXyAEM2AED6AEB-AEDiAIBmAICqAIDuAKWzKyVBsACAdlCJDY5ZTMwOTQ2LWMzMTktNGZmZC05OTc4LWMwYmFhNjYzNzNiMdgCBOACAQ&sid=33b7f70a6f0f1aa34c848c3cfa580b1f&aid=304142&city=-397>
7. Campo, M.Á. (2012). Cómo calcular el coste fijo por cliente según el nivel de ocupación.
https://www.hosteltur.com/comunidad/000607_como-calculas-el-coste-fijo-por-cliente-segun-niveles-de-ocupacion.html
8. CAIB. (2022). Estadísticas del turismo. Encuesta de ocupación hotelera.
http://www.caib.es/sites/estadistiquesdelturisme/es/encuesta_de_ocupacion_hotelera-57381/
9. Cañellas, P. (2018). Crecimiento turístico, cómo empresas y destinos se preparan para el futuro.
<https://www.hosteltur.com/edicion-impresas/crecimiento-turistico-como-empresas-y-destinos-se-preparan-para-el-futuro>

10. CCOO. (2022). Convenio hostelería de Baleares 2018-2022.
<https://www.ccoo-servicios.es/balears/html/42092.html>
11. Critería. (2015). Las ventajas de construir un spa en un hotel.
<https://criteriabcn.com/es/las-ventajas-de-construir-un-spa-en-un-hotel/>
12. Damodaran. (2022). Betas por sector.
https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
13. Datahotel. (2022). Software de gestión hotelera.
<https://www.datahotel.es/>
14. Dinatur. (2014). Costes fijos y costes variables de una empresa.
<https://www.dinatur.es/asesoria/costes-fijos-variables>.
15. Domingo, T. (2015). El VAN y el punto muerto financiero de un proyecto de inversión con crecimiento en función de la tasa de descuento.
<https://www.austral.edu.ar/investigadores/wp-content/uploads/2020/03/Tarzia-MACI-52015125-128.pdf>
16. EAES. (2018). VAN, qué es: introducción a este indicador financiero.
<https://retos-operaciones-logistica.eae.es/van-que-es-y-para-que-sirve/>
17. Energías renovables. (2021). El potencial de ahorro energético de los hoteles en España es altísimo.
<https://www.energias-renovables.com/eficiencia/el-potencial-de-ahorro-energetico-de-los-hoteles>
18. Equipa Tu Hotel. (2022). Muebles para hoteles. Mobiliario hotelero: sillas, mesas, sofás, camas.
<https://equipatuhotel.com/services/muebles-para-hoteles/>
19. Escapa Bicicletas. (2022). Bicicletas de montaña de las mejores marcas.
<https://www.biciescapa.com/es/bicicletas/montana/>
20. Expansión. (2022). Prima de riesgo.
<https://datosmacro.expansion.com/prima-riesgo>
21. Expansión. (2020). Tasa libre de riesgo.
<https://datosmacro.expansion.com/bono/espana?dr=2020-03>
22. Habitissimo. (2022). Precios y Presupuestos para Construir un Edificio.
<https://www.habitissimo.es/presupuestos/construir-edificio>
23. Hinojosa, V. (2014). Nuevas vías de financiación para proyectos hoteleros.

- https://www.hosteltur.com/138940_nuevas-vias-financiacion-proyectos-hoteleros.html
- 24.** Hosteltur. (2018). Cuáles son los quince canales que generan el ochenta y siete por ciento de los ingresos de los hoteles.
https://www.hosteltur.com/126472_cuales-son-15-canales-generan-87-ingresos-hoteles.html
- 25.** Hosteltur. (2007). Equipar una habitación cuesta entre 3.000 y 6.000 €. https://www.hosteltur.com/48079_equipar-habitacion-cuesta-3000-6000.html
- 26.** IBESTAT. (2020). Gasto y perfil de los turistas (EGATUR).
https://ibestat.caib.es/ibestat/page?p=px_tablas&nodeld=f58f0937-c64f-469d-bad5-99f29bbb59ce&path=economia%2FTURISMO%2F02.%20Gasto%20y%20perfil%20de%20los%20turistas%20
- 27.** INE. (2022). Precio medio de una habitación de hotel.
<https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2057#!tabs-tabla>
- 28.** ISS España. (2022). Todos los sectores y servicios.
<https://www.es.issworld.com/nuestros-servicios/limpieza>
- 29.** Lavandería JK. (2022). Lavado industrial & renting.
<https://lavanderiajk.com/tarifas.html>
- 30.** Mallorca Top Activities. (2022). Mejores actividades y excursiones por Mallorca.
<https://mallorcatopactivities.com/>
- 31.** Mallorca Wifi. (2022). Soluciones de acceso público a internet.
<https://www.mallorcawifi.com/guia.pdf>
- 32.** Maquinaria Bar Hostelería. (2022). M H B.
<https://maquinariabarhosteleria.com/es/>
- 33.** Moreno, D. (2021). Los hoteles podrían ahorrar hasta 227 litros de agua por huésped y noche.
https://www.abc.es/natural/abci-hoteles-podrian-ahorrar-hasta-227-litros-agua-huesped-y-noche-202103221719_noticia.html
- 34.** Ossfitness. (2022). Equipamiento de gimnasios. Asesoramiento y equipamiento integral de instalaciones deportivas.
<https://ossfitness.com/gimnasios-para-hoteles/>

- 35.** Ostelea. (2016). ¿Cuánto consume un hotel?
<https://www.ostelea.com/actualidad/blog-turismo/cuanto-consume-un-hotel>
- 36.** Outlet Informática. (2022). Equipamiento para los hoteles.
<https://www.outletinformatica.es/product/tpv-no-tactil-hoteles/>
- 37.** Pena, L. (2020). El mantenimiento en un hotel.
https://www.hosteltur.com/comunidad/nota/021082_el-mantenimiento-en-un-hotel.html
- 38.** Power Business Worldwide. (2012). Eficiencia aplicada a la industria hotelera.
<http://www.aguiaringenieros.com/img/noticias/AXq3WkbAsl3DApZC.pdf>
- 39.** Pumptrack. (2022). Diseño y construcción de circuitos pumptrack en España.
<https://www.newview-sports.com/disenio-y-construccion-pumptracks-espana/>
- 40.** Sevilla, A. (2014). Tasa interna de retorno (TIR).
<https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- 41.** Skualo. (2022). Centro de buceo y actividades de aventura en Mallorca.
<https://skualo.com/>
- 42.** Statista. (2022). Turismo y hostelería. Indicadores estadísticos para la hostelería.
<https://es.statista.com/sectores/1186/turismo-y-hosteleria/>
- 43.** Velayos, V. (2014). Payback o plazo de recuperación.
<https://economipedia.com/definiciones/payback.html>
- 44.** Vulcanbike. (2022). Alquiler de bicicletas.
<https://vulcanbike.com/alquiler-de-bicicletas/>
- 45.** Wolters Kluwer. (2021). Índice de Rentabilidad (IR)
https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAEAMtMSbF1jTAAASMTlwtztbLUouLM_DxblwMDS0NDQ7BAZlqIS35ySGVBqm1aYk5xKgDqkQs2NQAAAA==WKE
- 46.** Zulaica, F. (2019). Cómo hacer un presupuesto para un hotel de forma fácil.