

**COMPARACIÓ ECONÒMICO FINANCERA DEL SECTOR HOTELER DE LA  
COSTA DAURADA AMB EL DE LES ILLES BALEARS**

**Fernando Campa Planas**

Beques Convocatòria 2005

# “Comparació econòmic financera del sector hotelier de la Costa Daurada amb el de les Illes Balears”

## ÍNDEX

1. Introducció
2. Importància del sector hotelier
3. Evolució del model hotelier a la Costa Daurada i a les Illes Balears
4. Obtenció d'informació econòmic financera
- 5 Anàlisis econòmic financer del sector hotelier a la Costa Daurada i a les Illes Balears
6. Anàlisi comparatiu
7. Conclusions
8. Annexes
9. Bibliografia
10. Glossari

## **1. Introducció**

L'objectiu del present treball és realitzar una anàlisi econòmica financer sobre diferents segments de la indústria hotelera a Espanya. Donats els diferents models de gestió hotelera (cadena hotelera multinacional, cadena local, empresaris individuals, etc.), s'ha pretès analitzar si a nivell agregat, els ràtios econòmics-financers eren comparables amb els dels hotels localitzats en la Costa Daurada, amb les Illes Balears i, amb la mateixa metodologia, els possibles punts de convergència entre els hotels de la Costa Daurada i Palma de Mallorca. Per a això s'ha utilitzat la base de dades SABI recopilant la informació de balanços, comptes de resultats i ràtios econòmic-financers corresponents als exercicis 2003, 2004 i 2005. La mostra triada ha estat d'aproximadament 100 societats hoteleres per a cadascun dels segments anteriorment indicats.

## **2. Importància del sector hotelier**

### **2.1. Introducció**

El sector hotelier constitueix un sector fonamental en l'economia i especialment en l'espanyola, el que ve a justificar en bona mesura la necessitat d'investigar la implantació de la comptabilitat de gestió en les empreses hoteleres. Aquesta oportunitat s'evidencia per diverses raons, com pot ser tant per la importància del turisme com per les pròpies característiques específiques del producte turístic. El turisme, des que es va instaurar com un fenomen de masses, ha donat mostres d'enorme fortalesa per a plantar cara als problemes que se li han presentat. Catàstrofes naturals, crisis econòmiques, conflictes bèl·lics, terrorisme i altres dificultats han desenvolupat en el mateix una gran capacitat d'adaptació i també de creixement. Per exemple, les previsions de l'Organització Mundial del Turisme a llarg termini, fins a l'any 2020, xifren el creixement mig anual en el 4 %, superior a la mitjana del creixement econòmic mundial dels últims vint anys (Klancnik i Peressolova, 2002). Durant els últims anys Espanya ha anat guanyant importància com destinació turística internacional, tant pels ingressos generats, com per l'entrada de visitants. Aquesta evolució ha convertit al sector turístic en un dels més dinàmics i innovadors del nostre teixit empresarial. Per citar algunes dades rellevants de la importància que ha adquirit en el nostre país aquest sector, cap recordar que, per a l'economia espanyola, el turisme, i les activitats directament relacionades amb ell, van suposar en 1999 una contribució de 68.452 milions d'euros al Producte Interior Brut, la qual cosa representa aproximadament el 12,1 % del mateix, aportant el turisme receptor un 5,9 % i representant altres components de la demanda turística altre 6,2 %, aproximadament (Institut Nacional d'Estadística, 2002) ). Així mateix, en termes d'ocupació, el pes sobre el total de l'economia s'eleva fins a representar el 6,2 % del total dels efectius laborals, si contemplem les ocupacions directes, i fins al 10,1 % s'hi varen contemplar també les ocupacions indirectes (Institut Nacional d'Estadística, 2002). D'acord a la mateixa font, el turisme, com concepte global, pot dividir-se en diferents categories, de manera que sobre la base de dades de 1996, la

distribució de la demanda turística per les mateixes oferia el resultat mostrat en la figura 1.1.

	Turisme receptor	Turisme intern	Total
Allotjament	19,6	26,8	23,1
Restaurants y bars	38,8	35,4	37,2
Transport de passatgers	14,8	13,1	13,9
Bens	18,3	11,8	15,1
Altres productes	8,5	12,9	10,7
	100	100	100

Figura 1.1. Distribució de la demanda turística  
Instituto Nacional de Estadística (2002)

Com anteriorment indicàvem, Espanya és un dels principals països mundials en recepció de turistes i capacitat hotelera (representa aproximadament un 5 % de la capacitat total mundial), i ocupa el segon lloc del món tant en relació al nombre de turistes com a la despesa en turisme d'aquests visitants, tal com s'observa en la figura 1.2. (Klancnik i Peressolova, 2002).

	Ranking Mundial (turistas)	Número de Turistas (M)	Crecimiento 2002/2001	Cuota mercado	Ranking Mundial (gastos)	Gasto en turismo (€ MM)	Cuota mercado
Francia	1	75,2	2,0	10,7	3	33,5	4,7
España	2	50,1	3,3	7,2	2	36,7	5,1
Estados Unidos	3	45,5	-0,1	6,4	1	80,7	11,3
Italia	4	39,1	1,0	5,6	4	29,0	4,1
China	5	33,2	11,0	5,1	5	19,9	2,8

Figura 1.2. Ranking mundial de turistas y gastos en turismo  
Elaboración propia a partir de Klancnik y Peressolova (2002)

Dintre d'Espanya, Madrid i Barcelona també ocupen un lloc important entre les principals ciutats europees respecte a l'oferta turística, tal com s'observa en la figura següent, 1.3:

	Población	Ranking europeo	Movimiento pax aéreos <sup>1</sup>	Ranking	Oferta en camas hotel	Ranking	Ocupación media	Ranking	Pernoctaciones	Ranking
Barcelona	4,6	5	21,2	9	19.267	5	64,00 %	8	8,6	10
Madrid	5,0	4	33,9	5	26.892	3	46,60%	13	12,3	8
París	10,8	1	71,6		75.829	1	47,00 %		32,9	
Londres	7,3		116,6	1	64.045		78,00 %		118,7	1
Bruselas	0,9		14,4		9.280		91,10 %	1	2,5	

Figura 1.3. Magnitudes de població i oferta hotelera de les principals ciutats europees (dades absolutes en milions)  
Elaboració pròpia a partir de Jones Lang Lasalle (2003a)

Quant a les seves implicacions sobre el sector exterior, el finançament aportat pel sector turístic s'ha fet imprescindible per a l'economia nacional, ja que s'ha constituït com activitat compensadora dels desequilibris crònics de l'economia espanyola, en concret, del dèficit comercial. Per exemple, en 1965 els ingressos per turisme compensaven més de la meitat del dèficit, mentre que en l'any 1997 van arribar a suposar més del doble del saldo negatiu, moment a partir del qual es va anar rebaixant la seva participació fins a suposar el 82,3 % en l'any 2000 i el 77,4 % en 2003 (Institut d'Estudis Turístics, 2004).

Per tant, podem considerar que l'activitat turística s'ha convertit en un motor fonamental de l'economia espanyola, doncs a la seva elevada aportació a la creació de renda, riquesa i ocupació, i al seu caràcter de sector equilibrador de la balança de pagaments, s'uneix el fet de generar importants efectes dinamitzadors inclús en èpoques de crisi, en altres sectors econòmics, a causa de el seu caràcter multisectorial i a no acusar les fortes recessions d'altres sectors en els cicles depressius de l'economia. Es constitueix el turisme, per tant, en un important mitjà de desenvolupament econòmic i social, en un factor més per a la cohesió i el creixement equilibrat de tot el territori. L'evolució del turisme en els últims anys ha estat irregular encara que, en línies generals, favorable.

<sup>1</sup> Pax significa passatgers de trànsit als diferents aeroports

El 2000 va ser un any excel·lent per a la indústria turística. La situació econòmica era molt bona en tot el món, doncs el canvi de mil·lenni va crear una atmosfera positiva i es van produir esdeveniments favorables com els Jocs Olímpics o l'Exposició Mundial a Alemanya, sent l'únic aspecte contrari la situació conflictiva en Orient Mig.

L'any 2001 va mostrar una deterioració continuada de les condicions econòmiques. Les grans caigudes de les cotitzacions borsàries, molt especialment en la cridada nova economia (noves tecnologies, comerç electrònic i internet), amb la consegüent pèrdua de confiança dels consumidors i de les empreses, van dur als organismes econòmics internacionals, com el FMI i l'OCDE, a revisar en successives ocasions, i sempre a la baixa, les seves previsions de creixement per a 2001 i 2002. Com a conseqüència dels successos del 11 de setembre de 2001 es va produir una important desacceleració en el sector, inicialment prevista com conjuntural, tal com s'havia produït en ocasions anteriors.

L'any 2002, a pesar de ser Espanya la segona potència mundial per nombre d'arribades de turistes, va ser el primer en el qual el turisme no va contribuir al creixement de l'economia, doncs mentre que el PIB va créixer un 2 %, el turisme va tenir una aportació negativa d'un -0,04 % degut al fet que els turistes van gastar un 5,1 % menys que l'any anterior (Exceltur, 2003). Aquest canvi de tendència obeeix, a més dels factors conjunturals abans descrits, a una sèrie d'alteracions en la demanda (Rodríguez, 2003), entre les quals podem destacar el fet que els turistes cada vegada tendeixen a efectuar les seves reserves en dates més pròximes a la seva partida, que s'està incrementant la demanda de destinacions nacionals enfront dels internacionals, que s'està reduint la distància dels viatges internacionals acudint a destinacions menys allunyades, que el turisme de la tercera edat s'està convertint en un segment emergent i, finalment, que, després del 11 de setembre, un percentatge significatiu de turistes ha substituït l'avió per altres mitjans de transport, provocant un important creixement de la demanda de creuers

D'aquesta forma el potencial turista de finals del segle vint i inicis del vint-i-u es pot caracteritzar com un client amb major capacitat de despesa, interessat per una millora en la qualitat del servei turístic consumit, amb unes clares expectatives sobre els serveis turístics que adquireix, amb major disponibilitat de temps lliure i, especialment, amb major nivell d'exigència (Uriel i altres, 2001). Altre factor important de cara al comportament turístic es descriu en l'estudi realitzat en 2003 (Mullins i Pigliucci, 2003), on es mostra la diferència en dies de vacances disponibles per als treballadors d'Estats Units, Canadà i Europa (vegi's figura 1.4).

En aquest quadre s'observa que el treballador europeu té major potencialitat de convertir-se en turista des del moment que disposa de major nombre de dies de vacances.

	Estados Unidos	Canadá	Europa
10 días o menos	40	30	5
Entre 11 y 15 días	30	31	4
Entre 16 y 20 días	17	16	9
Entre 21 y 25 días	12	12	21
26 días o más	1	11	61
	100 %	100 %	100 %

Figura 1.4. Días disponibles de vacaciones por principales áreas geográficas

Elaboración propia a partir de Mullins y Pigliucci (2003)

Finalment, cap indicar que, al llarg dels últims anys, i com ve succeint en la majoria de sectors de l'economia, s'ha vingut incrementant de forma considerable la competència entre les empreses hoteleres. Aquesta competència ha generat una major incorporació de les tecnologies de la informació a la gestió de les empreses. Altre factor important, possiblement



derivat del procés de globalització, ha estat el procés de concentració i fusió de cadenes hoteleres.

Considerant que a Espanya el sector està majoritàriament format per establiments petits i mitjans, molts d'ells de tipus familiar, amb escassa concentració empresarial, aquests processos de fusió i adquisició d'establiments o de creixement a través de diverses vies, adquireixen major importància. Dintre d'aquesta introducció, volem també exposar aquelles característiques que entenem justifiquen enfocaments específics en comptabilitat de gestió, entre les quals cap destacar les següents:

- El producte o servei ofert és perible. Per exemple, si una habitació no està ocupada a partir d'una determinada hora de la nit, es perd la possibilitat de generar ingressos amb ella. Això fa indispensable la informació en temps real sobre temes tals com previsions de vendes, reserves, preus de venda o descomptes.
- La qualitat en la prestació del servei al client és un atribut clau. D'altra banda, les interrelacions entre els recursos humans de l'empresa i els consumidors solen ser, en general, més participatives i intenses que en la resta de sectors.
- Existeix una gran varietat de productes i serveis que són prestats o oferts de forma conjunta i sobre comanda, la qual cosa dóna lloc a diversos centres de resultats existents en l'empresa hotelera (habitacions, restaurants, botigues, etcètera).
- El producte es consumeix en el mateix lloc de producció, amb simultaneïtat en el consum i en la producció.
- L'empresa ha de satisfer les necessitats dels clients 24 hores al dia i 7 dies per setmana, la qual cosa fa indispensable informació en temps real sobre l'estat de les habitacions i altres dependències, així com dels diversos negocis oferts per l'empresa hotelera.
- Els costos fixos (sous i salaris, amortització de l'immobilitzat, financers, etcètera) són importants, amb dificultat per a ajustar aquesta estructura de costos a oscil·lacions de la demanda

- En aquells casos en els quals l'empresa operadora coincideix amb la propietària de l'hotel, l'actiu fix (terrens, edificis, instal·lacions i mobiliari) representa la major part de la inversió, i és, generalment, un valor molt significatiu.
- Es venen experiències i cada consumidor les valora de forma diferent.
- És un sector molt atomizado.
- Presenta una gran facilitat per a substituir proveïdors.
- El sector és tremendament estacional, la fixació de preus es realitza amb molta anticipació i la peculiar estructura comisionista provoca que un preu es vegi alterat de forma molt sensible.
- Dependència de variables de l'entorn, des del propi emplaçament fins a altres variables econòmiques com el tipus de canvi, la política fiscal, la inflació, el preu del carburant, etcètera

## **2.2. Característiques pròpies del producte hoteler**

Prèviament a l'anàlisi del producte hoteler, vegem quins són els principals factors que influeixen en la demanda del turisme (Iranzo i altres, 2003). D'una banda, els canvis en el benestar que experimenten les societats al variar el seu nivell de renda disponible afecten, de manera directa, a la demanda de serveis turístics. D'altra banda, les variacions en el preu d'altres productes turístics produeixen desplaçaments en la corba d'oferta del producte turístic estudiat.

Aquestes variacions poden ser en productes turístics substitutius (de manera que si el preu d'aquest augmenta, la demanda d'aquell pujarà) o en productes turístics complementaris (on la demanda del servei turístic es reduirà davant l'alça del preu en un producte turístic complementari). Altres factors que poden influir en la demanda del producte poden ser els canvis en els hàbits de consum i modes, la influència de les comunicacions i de la publicitat, el temps disponible (la disponibilitat de temps resulta fonamental a l'hora de seleccionar el producte turístic més adequat), la relació qualitat/preu, la distribució de la població segons edat, sexe, nivell socioeconòmic o dispersió geogràfica i, finalment, els conflictes mundials i el terrorisme, tant en la seva dimensió real

com en la seva percepció. Manzano i Porras (2002) exposen que existeixen diversos factors que determinen diferents tipologies de demanda turística, factors també similars als exposats anteriorment, i que es mostren en la figura 1.5

Dintre ja del sector hotel·ler, el principal servei prestat pels hotels és l'allotjament, que representa, aproximadament, el 63 % de tots els ingressos, amb un marge directe del 70 %. No obstant això, poden tenir una importància significativa altres serveis complementaris tals com la restauració, banquets i congressos d'empreses, botigues i altres, de manera que els ingressos per restauració representen aproximadament el 32 % dels ingressos totals.

Aquesta pluralitat de serveis prestats justifica conèixer els ingressos i costos per departaments, qüestió abordada posteriorment amb deteniment en aquest treball. Tal com indica Mattimoe (2002), el sector hotel·ler, com qualsevol empresa de serveis, és diferent d'una empresa manufacturera des del moment que existeix una interacció clara entre el client i un dels emprats/proveïdors del servei, i és en la recepció on es produïx la primera interacció. Al seu torn, aquestes activitats es diferencien de les activitats d'altres organitzacions industrials i comercials per la diferent naturalesa dels serveis i negocis que exerceixen, ja que existeix una activitat principal: «la venda de l'allotjament» o de les habitacions, distinta a les altres activitats, les quals varien segons la grandària física de l'hotel, els clients del mateix, els serveis oferts, la temporada, etcètera (Musa i Sanchis, 1993).

Aquesta naturalesa distinta contribuïx a configurar un conjunt de característiques específiques per a aquest sector. El coneixement d'aquestes característiques és imprescindible per al desenvolupament i implantació d'un model de gestió que s'adapti a les peculiaritats d'aquest negoci. Sobre la base dels treballs de Musa i Sanchis (1993), Mestres (1995), Chin i altres (1995), Aguayo (1997), Mattimoe (2000), i Casanueva i altres (2000), podem ressaltar les següents característiques bàsiques del servei que presten els establiments

hotelers, sempre considerant que el seu principal producte és l'allotjament del client:

- Un producte és un objecte, un bé, una cosa, mentre que un servei és un fet, una acció, el resultat d'un esforç. Un servei és el resultat d'ajuntar i lliurar, un output resultat de la barreja d'utilització d'uns actius físics (l'edifici de l'hotel, en aquest cas) i un treball físic (el servei personal).
- El producte que ofereix consisteix en la prestació d'un servei no inventariable una vegada ha estat finalitzat, encara que si ho pugui ser en algun moment del seu procés de fabricació (els obsequis als clients, aliments, begudes, material de neteja, material d'oficina, etcètera, serien exemples de productes que necessàriament haurien d'inventariar-se en un hotel). Así doncs, una vegada obtingut no es pot inventariar per a la venda posterior. És evident que la majoria dels serveis tenen una caducitat immediata o instantània. Aquesta dificultat, o fins i tot impossibilitat, d'emmagatzemar el producte o el servei, obliga a l'hotel a preocupar-se per aconseguir col·locar tota la producció diàriament, ja que el que no es ven pot considerar-se una pèrdua o, almenys, un cost d'oportunitat.
- Des del moment que el servei no és un bé, i que, com hem explicat, no és possible inventariar-lo, el servei és ofert en temps real, amb les conseqüents implicacions que es deriven en la planificació i gestió de l'oferta, així com en la gestió/minimització de la capacitat d'oferta no utilitzada diàriament. Addicionalment, els imponderables fan impossible una previsió exacta dels serveis a prestar amb la deguda antelació
- El servei no pot ser traslladat al client, sinó que ha de ser aquest qui es desplaça al lloc de la prestació del servei perquè pugui vendre's. L'empresa ha de centrar part de la seva atenció al client i adaptar el servei que ofereix a les circumstàncies que condicionen el seu entorn. És a dir, el servei o producte es consumeix en el lloc de producció.
- El client forma part interactiva en el lliurament del servei per part de l'empresa gestora del mateix, ajustant, responent, agraint i criticant aquest servei pràcticament en temps real. Els clients es dirigeixen a l'hotel a consumir el producte, i els empleats poden «ajustar-lo» sobre la

base de les característiques del mateix i a la seva motivació per a la recepció del servei. Aquest caràcter intangible o immaterial de la majoria dels serveis hotelers representa un inconvenient a tenir en compte en dos sentits diferents:

- Existeix simultaneïtat entre el moment de l'obtenció o «fabricació» del servei i el seu consum per part del client. Per això, és molt important el contacte que es produïx entre el productor o prestador del servei i el consumidor. És a dir, el tracte que el conjunt dels recursos humans de l'hotel manté amb els clients és un punt clau i decisiu, i d'ell depèn sovint la percepció de qualitat i satisfacció que els clients es formin de l'estada en l'hotel. D'aquí la importància que tenen els recursos humans en aquest tipus d'establiments, màxime quan un dels factors a ressaltar és el canvi en les tendències dels gustos i expectatives que es produïx en els clients.
  - Al mateix temps, aquesta intangibilitat dificulta la diferenciació dels serveis, de manera que s'han de buscar aspectes materials/tangibles que el client pugui relacionar amb el servei ofert
- Els productes manufacturats poden incorporar en la seva cadena de producció tècniques de control de qualitat prèvies al seu lliurament al client. Això no és possible en serveis, on qualsevol «lliurament» no permet un control previ. Això comporta la necessitat i importància de la formació, en aquest tipus de negocis, que evitin situacions desagradables inesperades, així com eines eficients de «posventa», de seguiment de reclamacions i incidències.
  - La majoria de serveis són realitzats en temps real. Per tant, la gestió de cues en recepció, en restaurants, en la resolució d'incidències de manteniment i de consultes en centraleta, és de vital importància.
  - Existeix una impossibilitat d'augmentar la producció, les habitacions disponibles. És a dir, si es produïx un increment en la demanda d'allotjament, l'hotel no podrà satisfer-la en el curt termini. Existeix una

certa rigidesa, en aquest sentit, que impossibilita una adaptació ràpida a la demanda de l'hotel.

- Amb escasses excepcions, un hotel, l'edifici de l'hotel, una vegada construït és difícil dedicar-lo a altres negocis; la qual cosa aporta un grau de rigidesa a l'oferta, sent aquest aspecte destacable, especialment considerant l'elevat grau d'inversió que requereix. • No obstant això, els hotels han d'oferir una diversitat de serveis important de manera que permeti generar una venda indirecta. Alhora han de ser prou flexibles com per a adaptar-se o ajustar-se a una varietat àmplia de situacions més o menys previsibles, o a les diferents necessitats de cada client com bugaderia, planxa, gimnàs, telèfon, canvi de divises, etcètera
- Quant a l'estructura i comportament dels costos dels establiments hotelers, pot remarcar-se que els costos fixos (salari, amortització d'edificis, instal·lacions i mobles, entre altres) són molt alts en comparació dels costos variables. Es consideren costos fixos aquells que no varien a curt termini davant els canvis en la taxa d'ocupació de l'hotel. En qualsevol cas, existeix una relativa tendència a la seva disminució a través de la utilització de la subcontractació i de la reducció del pes de la mà d'obra mitjançant l'aplicació de tecnologies de la informació.
- Necessitat de manteniment del negoci a llarg termini, com a conseqüència de ser intensiu en capital.
- Necessitat d'integrar les distintes operatives de l'hotel amb les tecnologies de la informació disponibles per a assegurar-se que no hagi pèrdues d'ingressos derivades de serveis realment prestats no facturats.
- L'activitat sol ser estacional al llarg de l'any i fins i tot al llarg de les setmanes. Per exemple, els hotels de ciutat solen estar menys ocupats en els mesos d'estiu i durant els caps de setmana. En canvi, en els hotels vacacionals o en els complexos turístics els majors nivells d'ocupació s'arriben a a l'estiu.
- Necessitat d'integrar els objectius de l'operador i del propietari, de manera que es realitzin les innovacions ràpides i permanents en la

relació a les necessitats i preferències dels clients així com a les aspiracions legítima dels empleats, els propietaris i els gestors.

- La diversitat de l'origen geogràfic dels clients, així com la pluralitat de canals que poden ser utilitzats per aquests per a la contractació dels serveis que presti l'hotel.

En qualsevol cas, es detecta la important relació existent entre l'empresa i el client perquè aquest es troba present en el procés d'elaboració o prestació del servei. Des del principi, el client manifesta el seu desig sobre el servei final que espera adquirir i, en conseqüència, aquest servei ha d'adaptar-se, i fins i tot modificar-se, durant el procés d'obtenció. Això obliga que els hotels hàgin de prestar part de la seva atenció al client i, per tant, necessitin informació sobre les seves necessitats, els seus gustos, els seus costums, etcètera. Aquest concepte s'ha convertit en un objectiu estratègic de les empreses, objectiu que ha suposat que, per a aconseguir una millora notable de la qualitat, es faci imprescindible obtenir, analitzar i comunicar la informació necessària sobre aquest factor. En un sistema de qualitat total poden considerar-se com elements necessaris per a l'acceptació del producte o servei la inexistència de defectes o errors en la prestació o bé produït, la realització de controls durant el procés de producció (i no a posteriori), la reiniciació del procés productiu (quan s'ha observat una fallada) per a corregir la repetició del defecte i l'observació visual o automàtica per mitjà d'un sistema rigorós i científic.

Al plantejar-se un control de qualitat en un establiment hotelier, les expectatives del client es trobaran en el confort, neteja i prestació acurada del servei d'allotjament, pel que el seguiment dels responsables departamentals de com s'oferix dit producte (silenci, absència d'olors, dedicació del personal, compliment de compromisos, perfecció del lliurament de l'habitació, etcètera) validarà o no validarà l'índex de qualitat plantejat. (Figuerola, 1995). Per la seva banda, Musa i Sanchis (1993) indiquen que la qualitat en un establiment hotelier depèn de la destresa i habilitat de l'equip humà de l'hotel, ja que unes bones instal·lacions o unes habitacions luxoses no garanteixen per si solament l'èxit de l'empresa. Mestres (1995) indica també quins són els principals atributs que espera un potencial client en el moment que es disposa a demandar el servei

hoteler, i el compliment del qual o absència impactaran directament en la satisfacció obtinguda:

- Quant a béns materials, el propi edifici, les instal·lacions i el mobiliari.
- Quant a atributs de l'hotel, l'aspecte físic (intern i extern), la ubicació, la quantitat de serveis hotelers, la quantitat de serveis comercials, la quantitat d'altres serveis i la qualitat del servei.
- Quant a la delimitació del producte, l'aspecte físic i ubicació, l'ambientació de l'hotel, la possibilitat de contacte social, la possibilitat d'adquirir o mantenir status i prestigi, el sentiment d'importància i, finalment, el sentiment de seguretat i protecció.

Huckestein i Duboff (1999), van demostrar que els deu atributs més importants que espera un client d'un hotel són la neteja de la cambra de bany, sensació de seguretat, neteja general de l'habitació, bona dutxa, disponibilitat del tipus d'habitació reservada, habitació tranquil·la, olor de l'habitació (i/o de l'entrada) i política de fumadors seguida, resposta de l'hotel a les sol·licituds del client, efectivitat i cortesia en el check in i, finalment, resposta de l'hotel davant errors en la factura en el check out. Per tant, s'evidencia que la qualitat no és un concepte unidimensional i estàtic, com pot ser un producte.



### 3. Evolució del model hotelier a la Costa Daurada i a les Illes Balears

#### 3.1. Evolució de la planta hotelera

- Finals dels seixanta:
  - La problemàtica a Tarragona era que l'oferta d'apartaments superava en molt a la dels hotels.
  - Oferta hotelera de caràcter familiar i petita dimensió fins al moment.
  - Creixement de l'oferta hotelera de Salou i espai central de la Costa Daurada (intervenció d'empresaris coneixedors del negoci).
- Durant els anys 70:
  - Van aportar el know how específic (contractació col·lectiva de la demanda a través d'operadors estrangers).
  - Localització i accessibilitat de Salou favorables per a crear hotels (aeroport de Reus, bona xarxa de comunicacions, dinamisme inversor).
- 1996 concentració hotelera en la Costa Daurada (12% de les places hoteleres de Catalunya).
- Salou i el seu entorn immediat es troba en un context residencial (predomina la segona residència).
- També faria mancada considerar les places de lloguer d'apartaments.
- L'oferta hotelera del sector central de la Costa Daurada tan solament representava en 1996 el 28,9% dels establiments de Tarragona (però representava el 69% dels hotels de 3 estrelles i el 87% de les places

#### 3.2. Fases de desenvolupament de la infraestructura hotelera de Salou (Costa Daurada)

- Creació de capacitat receptiva a Salou (1964-1965). Obren establiments de petita dimensió (màxim 50 habitacions).
- A principis dels 70, hotels de dimensions superiors a 200 habitacions:
  - Donen resultat les primeres inversions procedents d'empresaris de la Costa Brava i Maresme.

- El crèdit oficial també ajuda a materialitzar la nova estructura.
- Cambrils comença a construir-se com la perifèria turística de Salou.
- 1975-1978 fase de consolidació (obren nous establiments i ampliació dels existents).
- Superada la crisi de principis dels 80, la segona meitat és una nova fase d'obertura d'establiments (apareixen els aparthoteles). Aspectes decisius en la fase d'ampliació de l'oferta:
  - La progressiva consolidació de l'estructura hotelera prèvia.
  - L'existència d'un coneixement de mercat.
  - Participació dels operadors en el finançament d'alguns nous hotels.
  - L'ajuda municipal en matèria d'equipaments.
- Recessió a la fi dels 80 (paralització de la construcció d'establiments). Superada la recessió es reorganitza l'oferta existent i la planta hotelera torna a prendre les noves possibilitats de negoci que vagin sorgint (Port Aventura, reposicionamiento d'imatge i millora de qualitat de destinació).

Fins a aquest moment la Costa Daurada oferia un baix nivell d'especialització dels serveis i un producte diferenciat de sol i platja

### 3.3. Objectius de la reestructuració

- Reposicionar l'oferta hotelera cap a segments de demanda familiar a nivell mig
- Millora de la qualitat

### 3.4. Procés de reestructuració de la planta hotelera (principis dels 90)

- Canvis en la gestió dels establiments:
  - Principis dels 90: creació de cadenes hoteleres (Med Platja Hotels i AHMSA) i grups d'hotels (Princess, Golden).
  - Moviments empresarials que afecten a l'activitat a la fi dels 80 deguts a la crisi i recessió, i moviments en sentit contrari a

principis dels 90 amb les expectatives de creació del parc temàtic Port Aventura.

- Els canvis ocasionen la desaparició (Med Platja Hotels), consolidació (Golden Hotels i Princess) i creació (Best Hotels) d'algunes cadenes de la zona, i el posicionament de cadenes foranes (Occidental Hotels i Hotels 10 a Salou i Hesperia Hotels a Cambrils).
- Lenta però progressiva introducció de nous sistemes de gestió. Entren en el negoci cabdals locals i capitals externs (experts en la gestió d'establiments hotelers).
- És previsible l'entrada de nous capitals forans de cara a l'ampliació de l'oferta amb criteris de qualitat i comercialització específics.
- Canvis en la gestió dels establiments:
  - Principis dels 90: creació de cadenes hoteleres (Med Platja Hotels i AHMSA) i grups d'hotels (Princess, Golden).
  - Moviments empresarials que afecten a l'activitat a la fi dels 80 deguts a la crisi i recessió, i moviments en sentit contrari a principis dels 90 amb les expectatives de creació del parc temàtic Port Aventura.
  - Els canvis ocasionen la desaparició (Med Platja Hotels), consolidació (Golden Hotels i Princess) i creació (Best Hotels) d'algunes cadenes de la zona, i el posicionament de cadenes foranes (Occidental Hotels i Hotels 10 a Salou i Hesperia Hotels a Cambrils).
  - Lenta però progressiva introducció de nous sistemes de gestió. Entren en el negoci cabdals locals i capitals externs (experts en la gestió d'establiments hotelers).
  - És previsible l'entrada de nous capitals forans de cara a l'ampliació de l'oferta amb criteris de qualitat i comercialització específics
- Millora de la qualitat i renovació de la planta:

- Entre 1986-1994 millores en l'estructura física dels hotels (en part impulsades per la Llei de Reclasificación promulgada per la Generalitat) que impliquen canvis de categoria, remodelació i tancament d'establiments.
- La dinàmica de remodelació es manté en part a causa de:
  - Renovades expectatives de negoci una vegada reestructurat la destinació després de la crisi (principis dels anys 90), i amb la consolidació de Port Aventura.
  - Demanda per part dels turistes de nivells de qualitat més elevats.
  - Suport de de l'Administració en els processos de renovació (Serveis Territorials de la Generalitat de Tarragona incentiva la millora de la qualitat dels establiments de la zona).
  - Per la capacitat financera i inversora dels grups empresarials
- Més de 1.500 MM Ptes. invertits (1996) en millores efectuades en l'oferta hotelera de la Costa Daurada.
- Progressiva desaparició dels hotels de 2 estrelles i aparició de l'oferta hotelera de 4 estrelles.
- 1996: Inauguració de l'Hotel Termes de Montbrió (4 estrelles) en un municipi no turístic. Trenca el model de sol i platja, i està dirigit a la demanda que realitza estades de curta durada en la costa.
- L'etapa de renovació i expansió ha coincidit amb l'increment de la despesa mitja dels turistes estrangers.
- Satisfacció de la demanda 7,98 en la Costa Daurada (7,88 a Catalunya) durant l'any 1996
- Desenvolupament d'activitats associatives:
  - Capacitat de les empreses de concebre mesures de col·laboració per a fer un front comú a problemes i situacions.

- A principis dels anys 90, creació de l'Associació Hotelera Salou-Cambrils-La Pineda (53 establiments associats i 16 establiments col·laboradors).
- L'associació ha impulsat actuacions d'interès en matèria de qualificació de l'oferta i gestió de la demanda (plans de formació, plans de qualitat, sistema de gestió just-in-time, de places, etc.).
- Efectes sinèrgics entre el parc temàtic i l'empresariat turístic de la zona, però també contradiccions a causa de la diferent percepció del paper de Port Aventura i dels seus impactes (intentar aprofitar els efectes externs que genera).

## 4. Obtenció d'informació econòmic financera

### 4.1. Introducció

Les diferents eines de l'anàlisi d'estats financers poden enriquir-se en contrastar-les amb dades sectorials, ja que cada sector presenta unes característiques específiques que afecten la interpretació de les dades.

La comparació de les ràtios mitjanes d'un sector concret amb les d'una empresa individual determinada permet d'estudiar la situació d'aquesta respecte de les seves competidores. Aquesta comparació és molt útil a l'hora de diagnosticar-ne els problemes. Així, per exemple, posat el cas que una empresa tingui una ràtio de rendibilitat amb un valor molt inferior a l'existent a les empreses del seu sector, podria ser un indicador del fet que l'empresa pateix problemes d'eficiència. En aquest cas, caldria analitzar les causes que provoquen la menor rendibilitat, per intentar corregir-les.

### 4.2. Limitacions de l'anàlisi amb dades sectorials

L'anàlisi amb dades sectorials presenta diverses limitacions que cal tenir molt en compte a l'hora de realitzar estudis comparatius entre les dades del sector i les dades corresponents a una empresa determinada:

- L'economia està integrada per molts sectors, dels quals, en alguns casos, no es té informació, i això suposa que hi hagi empreses que no estan en disposició de comparar les seves dades amb les del sector. Una de les causes d'aquesta situació és que encara hi ha empreses que no dipositen els seus comptes en el registre corresponent, que normalment és el Registre Mercantil.
- La informació de tipus sectorial, pel que fa als estats financers, és considerada sovint no del tot fiable ja que es basa en les dades oficials de les empreses, que no sempre coincideixen amb les reals.
- Hi ha empreses que fan activitats que corresponen a diversos sectors, per la qual cosa no és possible assimilar-les a un sol sector d'activitat.

- Hi ha empreses que, malgrat que poden ser assignades clarament a un sector, treballen de manera que la comparació amb les seves dades mitjanes no és representativa.
- Hi ha sectors en els quals poden donar-se circumstàncies que no permeten que les dades siguin comparables. Per exemple, en un sector molt intensiu en actiu fix, és molt diferent el balanç d'una empresa acabada de crear i que, per tant, tot just acaba d'adquirir els terrenys, edificis, etc., al balanç d'una empresa centenària que potser té una part de l'immobilitzat totalment amortitzat i valorat a cost històric. Un altre factor de diferenciació pot provenir del fet que es subcontractin més o menys parts del procés productiu. Un altre factor diferencial vindrà donat pel nivell d'integració horitzontal i vertical de cada empresa.
- Pot mancar homogeneïtat en la informació a causa de les diferents polítiques comptables de l'empresa pel que fa a normes de valoració de les transaccions efectuades. Malgrat aquestes limitacions, l'estudi de les dades sectorials i llur comparació amb els resultats d'una empresa poden aportar elements descriptius que permetin conèixer amb més profunditat les característiques de l'empresa a analitzar.

#### 4.3. Metodologia utilitzada per a l'obtenció de les ràtios sectorials

Les dades s'han obtingut a través de la base de dades SABÍ (Sistema d'Anàlisi de Balanços Ibèrics) distribuïda per les empreses Bureau van Dijk i Informa. Aquesta base de dades conté informació comptable de totes les empreses que han dipositat els seus comptes anuals al Registre Mercantil.

Ja que l'objectiu de l'estudi és del sector i per territori, s'agruparà el total d'empreses per activitats corresponents a la Classificació Nacional d'Activitats Econòmiques de 1993 (CNAE 551).

S'han seleccionat exclusivament empreses que van dipositar els seus comptes anuals per als exercicis de 2005, 2004 i 2003 al Registre Mercantil.

Tot basant-nos en les àrees geogràfiques descrites, es procedirà a l'agrupació dels balanços de situació i comptes de resultats de les empreses per sectors i al càlcul dels ràtios que s'han considerat més significatius.

En el cas de la Costa Daurada, les localitats que s'han inclòs a la mostra són les següents:

- Altafulla
- Calafell
- Cambrils
- Creixell
- Cunit
- El Vendrell
- Mont-roig
- Roda de Barà
- Salou
- Tarragona
- Torredembarra
- Vandellòs - L'Hospitalet de l'infant
- Vila-seca

A l'annexa 1 s'inclouen les empreses seleccionades per a cadascú de les àrees geogràfiques analitzades (Espanya, Balears i Costa Daurada), 100 per cada àrea, com anteriorment hem comentat

#### 4.4 Ràtios seleccionades

Per dur a terme aquest estudi s'han seleccionat les 26 ràtios considerades més importants a l'hora de comparar la situació d'una empresa determinada respecte a la resta d'empreses del mateix sector. Al final del document s'ofereix un glossari dels conceptes emprats per als càlculs.

- Ràtios de solvència:
  - Patrimonial:



Les ràtios incloses dintre d'aquest apartat d'anàlisi patrimonial tracten de ressaltar la relació entre diverses masses patrimonials del Balanç de Situació.

Respecte a l'estructura de finançament, les empreses tenen importants necessitats de finançament a conseqüència de les inversions en actiu fix i circulat que calen per dur a terme les seves activitats. L'estructura òptima de finançament és la que genera un cost mínim del passiu amb un risc mínim i que aconsegueix un valor màxim de l'empresa al mercat. En general, convé evitar un endeutament excessiu per disposar així d'una capitalització suficient. Normalment, una proporció adequada es dóna quan els capitals propis de l'empresa suposen un 40-50% del passiu total. Hi ha una sèrie de ràtios que ajuden a analitzar aquest component de l'empresa.

- Per mesurar la relació entre fons propis i deute s'empra la ràtio de **palanquejament**, en la qual es divideix el total de deutes financera netes (dels saldos de tresoreria) entre el total del passiu amb cost (deute financera neta més fons propis). Com més petita sigui aquesta ràtio, més independència financera tindrà l'empresa.
- La ràtio d'**endeutament** busca determinar la proporció del passiu exigible net (o deute financera neta) respecte als fons propis o net patrimonial de l'establiment.
- La ràtio de **garantia** mesura el número de vegades que la deute financera neta és coberta per l'immobilitzat. Dit d'un altre forma, la ràtio de garantia tracta de determinar quina part del deute financera neta de la Societat està coberta amb actius reals Per tant, a major ràtio major garantia.
- Quan s'estudia l'endeutament també s'ha d'analitzar la capacitat de devolució dels préstecs per part de l'empresa o de **servei de la deute**. Si es té en compte la impossibilitat de conèixer el valor dels préstecs de les empreses que dipositen balanç en model abreujat, s'ha optat per incloure en el denominador el total de deutes en comptes del total de préstecs. Com més gran és el

valor d'aquesta ràtio, més capacitat té l'empresa per retornar el deute, ja que el numerador reflecteix el flux de caixa generat per l'empresa, entenent-se com a tal el resultat net de l'any més les amortitzacions del mateix període.

- De liquiditat:

Aquestes ràtios ofereixen informació sobre la solvència a curt termini de l'empresa.

En general, per atendre els compromisos de pagament a curt termini és recomanable que l'actiu circulant sigui més gran que els deutes a curt termini, malgrat que en determinats sectors aquesta condició no és necessària. Aquest és el cas de les empreses que venen ràpidament les seves existències i cobren aviat dels seus clients però que, en canvi, paguen tard els seus proveïdors. Com a norma general –que ha d'adaptar-se a cada sector–, a fi que l'empresa no tingui problemes de liquiditat, el valor de la ràtio de liquiditat, el qual es calcula dividint l'actiu circulant pels creditors a curt termini, ha de ser superior a 1. Posat el cas que el seu valor sigui inferior a 1, l'empresa demostra tenir una major probabilitat de declarar-se en suspensió de pagaments. Es podria pensar que amb una liquiditat d'1 es poden atendre sense problemes els deutes a curt termini, però a causa de la possible morositat de la clientela i a les dificultats existents per vendre totes les existències en un espai de temps breu s'aconsella que l'actiu circulant superi els deutes a curt termini:

- Fons de maniobra **aparent**, o millor dit, el valor absolut de fons de maniobra, ens indica el superàvit dels actius circulants respecte als passius circulants. ). En la mesura que el fons de maniobra és més elevat, l'empresa disposa de més solvència per atendre els seus deutes a curt termini. Però, d'altra banda, un fons de maniobra elevat suposa unes necessitats de finançament dels actius circulants superiors i no cobertes pels proveïdors
- Fons de maniobra **necessari**, calculat sense considerar ni els actius ni els passius financers.

- Ràtio **de liquiditat**, com quocient entre el actiu i el passiu circulant. Per tant, si el ràtio és superior a 1 ens indicarà que te fons de maniobra aparent positiu.
- Ràtios de rendibilitat:

El següent grup de ràtios tracta d'avaluar la capacitat que tenen les empreses per generar vendes amb els seus actius, tant fixos com circulants. Les ràtios de gestió d'actius comparen les vendes amb els actius que es desitja analitzar. Ja que tot actiu necessita passius que el financin, del que es tracta és que amb el mínim actiu possible es generin les màximes vendes. Per tant, en treballar amb menys actius hi haurà menys passius, és a dir, menys deutes i capitals propis, i més eficient serà l'empresa. Es tracta de ràtios que han de ser tan elevades com es pugui per tal que els actius tinguin la màxima productivitat i que es generi un màxim de vendes, tant si és sobre la base de l'actiu fix com sobre la base de l'actiu circulant.

Amb l'anàlisi de la rendibilitat es pot relacionar el que es genera a través del compte de resultats amb la inversió que es necessita per dur a terme l'activitat empresarial, així com amb els recursos aportats pels accionistes. Aquesta anàlisi es pot completar amb l'estudi del flux de caixa, que orientarà sobre la capacitat de generació de fons. Les quatre ràtios més destacades són:

- **EBITDA sobre ingressos**, entenent EBITDA, com *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation i amortitzation*; o sigui, cash flow d'explotació. Conèixer quales són els recursos d'explotació generats (resultat d'explotació abans d'amortitzacions) en relació al volum d'ingressos. Ha de tenir-se present que, si no es produïssin variacions de capital circulante, el EBITDA hauria de coincidir amb la tresoreria d'explotació generada en un exercici. La variació del ràtio d'un exercici respecte a un altre, o entre dues empreses similars, mostra l'eficiència en l'estructura de costos i el major o menor apalancamiento operatiu obtingut

- **EBITDA pass trough.** A través d'aquest ràtio es mesura que percentatge de l'increment d'ingressos ha fluït directament com increment del EBITDA. Per tant a major percentatge, millor. En empreses amb estructures de costos fixos molt altes ♣eficiència i/o amb capacitat ociosa, es produïxen percentatges molt alts en aquest ràtio; a l'aconseguir-se incrementar la facturació de l'empresa sense necessitat d'incrementar els costos fixos i/o d'estructura. Per tant, pot amidar tant eficiència en la gestió com capacitat ociosa no utilitzada prèviament
- La **rendibilitat econòmica** és la relació entre el benefici abans d'interessos i impostos (BAII) i l'actiu total. El BAII s'empra per avaluar el benefici generat per l'actiu, independentment de com es financi i, per tant, sense tenir en consideració les despeses financeres. Aquesta ràtio de rendibilitat econòmica, també anomenada ROCE (de l'anglès Return on capital employed), serà millor com més elevat sigui ja que indicarà que s'obté més productivitat de l'actiu. Conèixer el resultat econòmic generat per l'Empresa independentment de la seva estructura financera. El rendiment pot comparar-se amb el cost mig de finançament (WACC), de manera que una inversió addicional serà rendible/recomanable en la mesura que el rendiment previst per a aquesta sigui superior al cost mig del finançament marginal requerida.

El ROCE pot al seu torn descompondre's en dos factors:

- ROTACIÓ:  $(\text{Ingressos explotació any } n) / ((\text{Actiu net any } n-1 + \text{Actiu net any } n) / 2)$
- MARGE:  $\text{Resultat d'explotació any } n / \text{Ingressos d'explotació any } n.$

Mentre que la rotació ens indica el nivell d'utilització de l'actiu (que capacitat de generació de vendes ens oferix l'actiu); el concepte de marge ens oferix el marge d'explotació percentual obtingut en relació als ingressos. Mentre que una disminució

en la rotació ens pot mostrar un problema de volum, una caiguda en la rotació ens mostraria un potencial problema en els ingressos i/o despeses d'explotació (eficiència)

- A través de la **rendibilitat financera** es calcula el benefici net generat en relació amb la inversió dels propietaris de l'empresa, principal objectiu de l'inversor. Aquesta ràtio també s'anomena ROE (de l'anglès Return on Equity) i és una de les ràtios més importants en les empreses amb ànim de lucre. Com més elevat sigui el valor d'aquesta ràtio, millor per a l'empresa. En tot cas, com a mínim ha de ser positiu i igual o superior a les expectatives dels accionistes.
- Ratios de productivitat:
  - **Ingressos per empleat.** Aquesta ràtio calcula la productivitat per empleat; considerada com l'import promig facturat per empleat de que disposa l'establiment. És una mesura de la productivitat del personal en relació a la venda realitzada
  - **EBITDA per empleat.** Similar a l'anterior però en termes de marge d'explotació i no de vendes.
  - **Despesa de personal per empleat.** La ràtio despesa de personal per treballador determina el cost mig per empleat i, per tant, la productivitat dels costos de personal en l'establiment.

#### 4.5 Detall de la informació econòmic financera

Per cada una de les famílies estudiades s'ha obtingut la següent informació:

- Informació general: Nom de l'empresa, NIF i localitat on està la seu social
- Balanç de Situació: El Balanç de Situació serà presentat agregant partides amb l'objectiu d'efectuar un posterior anàlisis. Les partides mostrades seran les següents:
  - Immobilitzat immaterial

- Immobilitzat material
  - Altres actius fixos
  - Total Immobilitzat
  - Existències
  - Deutors
  - Tresoreria
  - Altres actius líquids
  - Total actiu circulat
  - Total Actiu
  - Capital subscrit
  - Altres fons propis
  - Total Fons propis
  - Creditors a LP
  - Altres passius fixos
  - Total deutes a LP
  - Deutes financers
  - Creditors comercials
  - Altres passius líquids
  - Total passiu circulat
  - Total passiu
- 
- Compte de Pèrdues i Guanys. Les partides mostrades seran les següents:
    - Vendes
    - Altres ingressos d'explotació
    - Total ingressos
    - Materials
    - Personal
    - Altres despeses d'explotació
    - Total despeses d'explotació
    - EBITDA
    - Amortitzacions
    - Resultat d'explotació

- Ingressos financers
- Despeses financeres
- Resultat financer
- Resultat activitats ordinàries
- Ingressos extraordinaris
- Despeses extraordinàries
- Resultat extraordinari
- Resultat abans d'impostos
- Impostos
- Resultat net
- Cash flow d'explotació
  
- Al mateix temps, els ràtios que s'han utilitzat són els següents:
  - Empleats
  - Palanquejament
  - Endeutament general
  - Garantia
  - Servei del Deute
  - Fons de maniobra aparent
  - Fons de maniobra necessari
  - Acr/Pcr
  - Test àcid
  - EBITDA/Ingressos
  - EBITDA pass trough
  - ROCE
  - Rotació
  - Marge
  - ROE
  - Ingressos/treballador
  - EBITDA/treballador
  - Despeses de personal per empleat

## **5. Anàlisi econòmic financer del sector hotelier a la Costa Daurada i a les Illes Balears**

Aquest estudi ha estat realitzat amb la informació obtinguda de la base de dades SABI (Sistema d'Anàlisi de Balanços Ibèrics), que inclou informació de més de 190.000 empreses espanyoles, de tots els sectors econòmics. Aquesta base de dades és distribuïda per Bureau van Dijk Electronic Publishing S.A. i Informació Econòmica S. a. SABI permet obtenir informació mitjançant la recerca d'empreses o grups d'empreses segons diversos accessos: Nom, codi NIF, localització, activitat, empleats, dades financeres, vinculacions financeres, etc. Com anteriorment havíem mencionat, hem buscat els 100 empreses més importants per a cada area geogràfica dels anys 2003, 2004 i 2005, atenent al seu nivell de facturació (veure annexa 1). Per a cada grup, hem calculat d'acord a l'esquema descrit a l'apartat anterior, un balanç de situació abreujat (el qual presentem en valor absolut, en milers d'euros) i un compte de resultats, també presentat en milers d'euros. A partir d'aquí hem calculat el balanç de situació de cada any en base 100 (total actiu/passiu igual a 100), la compte de resultats en base 100 (vendes de cada any igual a 100) i els ràtios també abans mencionats. A continuació mostrem la informació així obtinguda, un breu resumeix dels conclusions que és deriven i la informació financera de cada area geogràfica, analitzada de forma aïllada.



## 5.1 Estat Espanyol

	2005	2004	2003
Inmovilizado inmaterial	5.618,7	9.711,1	10.641,1
Inmovilizado material	96.190,8	120.076,5	111.883,3
Otros activos fijos	22.992,0	21.351,7	15.683,4
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>124.801,5</b>	<b>151.139,2</b>	<b>138.207,8</b>
Existencias	3.131,0	9.119,3	6.370,1
Deudores	14.124,9	18.570,5	17.894,5
Tesorería	11.090,0	12.131,2	13.959,9
Otros activos líquidos	2.098,0	2.202,9	1.972,2
<b>Total activo circulante</b>	<b>30.443,8</b>	<b>42.023,8</b>	<b>40.196,6</b>
<b>Total Activo</b>	<b>155.245,3</b>	<b>193.163,0</b>	<b>178.404,4</b>
Capital suscrito	15.524,4	18.757,2	18.834,2
Otros fondos propios	42.184,0	51.094,3	47.615,3
<b>Total Fondos propios</b>	<b>57.708,4</b>	<b>69.851,5</b>	<b>66.449,5</b>
Acreeedores a LP	60.506,7	75.841,1	68.154,0
Otros pasivos fijos	1.312,6	3.190,2	3.092,6
<b>Total deudas a LP</b>	<b>61.819,4</b>	<b>79.031,4</b>	<b>71.246,7</b>
Deudas financieras	12.116,2	17.627,8	17.166,3
Acreeedores comerciales	9.069,8	15.055,8	14.756,0
Otros pasivos líquidos	14.531,5	11.596,5	8.786,0
<b>Total pasivo circulante</b>	<b>35.717,5</b>	<b>44.280,1</b>	<b>40.708,3</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>155.245,3</b>	<b>193.163,0</b>	<b>178.404,5</b>

En aquest quadre observem que no s'ha produït un increment del total valor de l'actiu; gairebé al contrari; encara que l'any 2004 es va produir un increment respecte a 2003, a l'any 2005 ha disminuït inclús per nivells per sota del nivell de partida en aquets estudi, l'any 2003.

Les úniques partides significatives que tenen increment són els altres actius fixes i els altres passius líquids, una partida d'immobilitzat i un altre de circulant; per el que possiblement afectarà a l'evolució del fons de maniobra.

	2005	2004	2003
Inmovilizado inmaterial	3,6%	5,0%	6,0%
Inmovilizado material	62,0%	62,2%	62,7%
Otros activos fijos	14,8%	11,1%	8,8%
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>80,4%</b>	<b>78,2%</b>	<b>77,5%</b>
Existencias	2,0%	4,7%	3,6%
Deudores	9,1%	9,6%	10,0%
Tesorería	7,1%	6,3%	7,8%
Otros activos líquidos	1,4%	1,1%	1,1%
<b>Total activo circulante</b>	<b>19,6%</b>	<b>21,8%</b>	<b>22,5%</b>
<b>Total Activo</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
Capital suscrito	10,0%	9,7%	10,6%
Otros fondos propios	27,2%	26,5%	26,7%
<b>Total Fondos propios</b>	<b>37,2%</b>	<b>36,2%</b>	<b>37,2%</b>
Acreeedores a LP	39,0%	39,3%	38,2%
Otros pasivos fijos	0,8%	1,7%	1,7%
<b>Total deudas a LP</b>	<b>39,8%</b>	<b>40,9%</b>	<b>39,9%</b>
Deudas financieras	7,8%	9,1%	9,6%
Acreeedores comerciales	5,8%	7,8%	8,3%
Otros pasivos líquidos	9,4%	6,0%	4,9%
<b>Total pasivo circulante</b>	<b>23,0%</b>	<b>22,9%</b>	<b>22,8%</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Quan veiem la composició percentual de l'actiu i passiu; i la seva evolució interanual, apreciem el major pes que agafa l'actiu immobilitzat (80,4% versus 77,5%) al llarg d'aquests anys. Tanmateix, en el passiu es manté pràcticament estable, estem parlant només de dècimes de variació entre anys del pes percentual de les principals magnituds; incrementant-se el passiu circulant del 22,8% al 23%.

Com a l'actiu, l'immobilitzat ha agafat més pes, el circulant disminueix i, per tant, es produeix una disminució del fons de maniobra aparent, que passa de nivell positiu a nivells de fons de maniobra negatiu.

Posteriorment analitzarem si aquest tendència també es produeix a nivell de fons de maniobra necessari.

	2005	2004	2003
Ventas	65.691,1	98.555,8	85.923,1
Otros ingresos de explotación	2.768,7	5.146,4	3.445,1
Total ingresos	68.459,8	103.702,2	89.368,2
Materiales	19.554,8	33.935,0	25.507,8
Personal	18.950,5	25.542,1	23.925,9
Otros gastos de explotación	18.483,7	27.024,5	24.639,7
Total gastos de explotación	56.989,0	86.501,6	74.073,4
EBITDA	11.470,8	17.200,6	15.294,8
Amortizaciones	5.835,5	7.649,4	6.968,4
Resultado de explotación	5.635,3	9.551,1	8.326,4
Ingresos financieros	1.383,4	2.287,0	2.053,3
Gastos financieros	3.259,2	4.988,2	5.014,8
Resultado financiero	-1.875,8	-2.701,2	-2.961,5
Resultado actividades ordinarias	3.759,5	6.849,9	5.364,9
Ingresos extraordinarios	4.366,7	3.227,0	2.802,9
Gastos extraordinarios	1.250,6	3.358,3	2.944,4
Resultado extraordinario	3.116,0	-131,3	-141,5
Resultado antes de impuestos	6.875,5	6.718,6	5.223,4
Impuestos	1.179,9	1.829,0	1.520,0
Resultado neto	5.695,5	4.889,6	3.703,5
Cash flow de explotación	8.415,1	12.670,4	10.813,3

La figura anterior mostra l'evolució del compte de resultats durant els tres anys de l'estudi.

A la mateixa s'observa que també hi ha una davallada del nivell de facturació, passant de 89,4 milions d'euros a 68,5 milions d'euros. Per tant, la reducció d'actius abans comentada es veu també en el volum de negoci.

A nivell de resultats no es produeix una disminució per el important, i positiu, pes dels resultats extraordinaris i de la millora (reducció) de la càrrega financera de les empreses.

Per aquest motiu, malgrat la reducció del resultat explotació en gairebé 2.700 milions d'euros, el resultat net millora en més de 1.900

	2005	2004	2003
Ventas	96,0%	95,0%	96,1%
Otros ingresos de explotación	4,0%	5,0%	3,9%
Total ingresos	100,0%	100,0%	100,0%
Materiales	28,6%	32,7%	28,5%
Personal	27,7%	24,6%	26,8%
Otros gastos de explotación	27,0%	26,1%	27,6%
Total gastos de explotación	83,2%	83,4%	82,9%
EBITDA	16,8%	16,6%	17,1%
Amortizaciones	8,5%	7,4%	7,8%
Resultado de explotación	8,2%	9,2%	9,3%
Resultado financiero	-2,7%	-2,6%	-3,3%
Resultado actividades ordinarias	5,5%	6,6%	6,0%
Resultado extraordinario	4,6%	-0,1%	-0,2%
Resultado antes de impuestos	10,0%	6,5%	5,8%
Impuestos	1,7%	1,8%	1,7%
Resultado neto	8,3%	4,7%	4,1%
Cash flow de explotación	12,3%	12,2%	12,1%

Analitzant-lo a nivell de variació percentual (considerant com 100% el total d'ingressos d'explotació de cada any, observa, l'evolució del pes de cada magnitud al compte de resultats, tractant de detectar millores o empitjoraments en la eficàcia empresarial.

A la figura observem que les despeses d'explotació s'incrementa lleugerament, passant del 82,9% al 83,2%; de forma que l'EBITDA es manté també.

Es produeix un fet curiós, com és el fet que amb una reducció d'actiu es dona un increment d'amortitzacions; possiblement com conseqüència de disposar d'actius totalment amortitzats.

A nivell de resultat net, aquest pràcticament duplica respecte als nivells de 2003, passant de 4,1% a un 8,3% l'any 2005

El cash flow d'explotació es manté pràcticament constant

	2.005	2.004	2.003
Empleados	887,1	1.264,7	1.238,5
RATIOS DE SOLVENCIA			
Apalancamiento	0,52	0,55	0,53
Endeudamiento general	1,09	1,21	1,12
Garantía	1,99	1,79	1,86
Servicio de la Deuda	8,8	7,6	8,2
Fondo de maniobra aparente	-5.273,7	-2.256,3	-511,7
Fondo de maniobra necesario	-4.247,5	3.240,4	2.694,8
Acr/PCr	0,85	0,95	0,99
Test ácido	0,76	0,74	0,83
RATIOS DE RENTABILIDAD			
EBITDA/Ingresos	16,8%	16,6%	17,1%
EBITDA pass trough	16,3%	13,3%	17,1%
ROCE	4,7%	6,4%	6,0%
Rotación	0,57	0,70	0,65
Margen	8,2%	9,2%	9,3%
ROE	9,9%	7,0%	5,6%
RATIOS DE PRODUCTIVIDAD			
Ingresos/empleado	77,174	81,996	72,160
EBITDA/empleado	12,931	13,600	12,350
Gastos de personal por empleado	21,363	20,196	19,319

A nivell de ràtios, seleccionats d'acord amb els criteris ja abans exposats, podem obtenir diverses conclusions.

El número d'empleats se ha vist reduït de forma significativa, fet que produeix que malgrat la reducció de facturació abans comentada; la rendibilitat per empleat (en termes de facturació per empleat) s'ha vist incrementada.

En termes de ràtios de solvència, les modificacions venen donades pel canvi en el circulat. Així podem observar que tots aquestos ràtios empitjoren, passant a tenir uns nivells de circulat negatiu relativament importants.

Els ràtios de rendibilitat també es veuen reduïts (EBITDA en les dues aproximacions calculades; ROCE, rotació, marge), de forma progressiva i acumulativa durant els tres anys analitzats.

L'únic ràtio positiu és el ROE, doncs a nivells pràcticament constants es produeix una millora de resultats finals al tenir uns bons resultats extraordinaris i una millora en els resultats financers.

## 5.2. Illes Balears

	2005	2004	2003
Inmovilizado inmaterial	1.860,5	5.624,1	6.649,6
Inmovilizado material	45.172,5	63.229,0	58.548,4
Otros activos fijos	13.954,8	13.394,9	7.817,5
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>60.987,8</b>	<b>82.248,1</b>	<b>73.015,5</b>
Existencias	626,9	1.174,4	902,9
Deudores	6.669,8	9.706,1	8.850,0
Tesorería	6.336,9	7.921,8	9.586,1
Otros activos líquidos	469,6	674,0	129,0
<b>Total activo circulante</b>	<b>14.103,2</b>	<b>19.476,3</b>	<b>19.467,9</b>
<b>Total Activo</b>	<b>75.091,0</b>	<b>101.724,3</b>	<b>92.483,4</b>
Capital suscrito	5.041,8	7.633,2	7.679,2
Otros fondos propios	30.133,0	31.758,4	28.739,0
<b>Total Fondos propios</b>	<b>35.174,8</b>	<b>39.391,7</b>	<b>36.418,3</b>
Acreedores a LP	22.579,5	35.048,8	34.306,4
Otros pasivos fijos	847,6	1.980,1	1.446,3
<b>Total deudas a LP</b>	<b>23.427,0</b>	<b>37.028,8</b>	<b>35.752,8</b>
Deudas financieras	9.357,4	13.122,9	12.066,8
Acreedores comerciales	4.327,7	8.634,2	7.840,2
Otros pasivos líquidos	2.804,1	3.546,7	405,4
<b>Total pasivo circulante</b>	<b>16.489,2</b>	<b>25.303,8</b>	<b>20.312,4</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>75.091,0</b>	<b>101.724,3</b>	<b>92.483,4</b>

Amb aquest figura comencem l'anàlisi dels estats financers de les Illes Balears. També observem una baixada significativa del nivell total d'actius de la mostra seleccionada.

Aquesta reducció es produeix en totes les comptes de l'actiu (excepte altres actius fixes) i del passiu (excepte altres passius líquids), en la mateixa línia descrita en el cas dels Hotels de l'estat espanyol. Un altre fet important és el increment dels fons propis, possiblement conseqüència de l'autofinançament. Per tant, en base a aquesta evolució es sembla deduir que també afectarà, encara que en menor mesura, a l'evolució del fons de maniobra, i per tant a la solvència, del sector.

	2005	2004	2003
Inmovilizado inmaterial	2,5%	5,5%	7,2%
Inmovilizado material	60,2%	62,2%	63,3%
Otros activos fijos	18,6%	13,2%	8,5%
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>81,2%</b>	<b>80,9%</b>	<b>78,9%</b>
Existencias	0,8%	1,2%	1,0%
Deudores	8,9%	9,5%	9,6%
Tesorería	8,4%	7,8%	10,4%
Otros activos líquidos	0,6%	0,7%	0,1%
<b>Total activo circulante</b>	<b>18,8%</b>	<b>19,1%</b>	<b>21,1%</b>
<b>Total Activo</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
Capital suscrito	6,7%	7,5%	8,3%
Otros fondos propios	40,1%	31,2%	31,1%
<b>Total Fondos propios</b>	<b>46,8%</b>	<b>38,7%</b>	<b>39,4%</b>
Acreeedores a LP	30,1%	34,5%	37,1%
Otros pasivos fijos	1,1%	1,9%	1,6%
<b>Total deudas a LP</b>	<b>31,2%</b>	<b>36,4%</b>	<b>38,7%</b>
Deudas financieras	12,5%	12,9%	13,0%
Acreeedores comerciales	5,8%	8,5%	8,5%
Otros pasivos líquidos	3,7%	3,5%	0,4%
<b>Total pasivo circulante</b>	<b>22,0%</b>	<b>24,9%</b>	<b>22,0%</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Quan analitzem les mateixes dades a nivell percentual, confirmem les primeres impressions.

L'immobilitzat s'incrementa lleugerament (del 78,9% al 81,2%) a canvi de veure's reduït l'actiu circulant

Per la part del finançament, els fons propis augmenten de forma rellevant (del 39,4% al 46,8%), es manté el passiu circulant; provocant, lògicament, una reducció de l'endeutament a llarg termini; que passa del 38,7% al 31,2%.

D'aquesta forma, al mateix temps que es produeix una major solvència al incrementar-se els fons propis, es produeix un debilitament al veure's empitjorat el fons de maniobra del sector.

	2005	2004	2003
Ventas	36.559,7	62.418,6	50.849,3
Otros ingresos de explotación	1.529,3	2.161,5	2.010,0
Total ingresos	38.089,0	64.580,1	52.859,3
Materiales	12.468,8	26.675,1	18.534,3
Personal	9.683,9	13.256,2	12.552,4
Otros gastos de explotación	9.322,8	14.908,3	13.078,7
Total gastos de explotación	31.475,5	54.839,6	44.165,5
EBITDA	6.613,5	9.740,5	8.693,8
Amortizaciones	3.018,7	4.333,9	3.911,0
Resultado de explotación	3.594,8	5.406,6	4.782,8
Ingresos financieros	1.146,8	1.894,3	1.594,1
Gastos financieros	1.765,0	3.109,2	3.183,4
Resultado financiero	-618,2	-1.214,9	-1.589,2
Resultado actividades ordinarias	2.976,5	4.191,7	3.193,5
Ingresos extraordinarios	3.776,1	2.333,4	846,8
Gastos extraordinarios	826,5	2.644,7	1.341,1
Resultado extraordinario	2.949,6	-311,3	-494,4
Resultado antes de impuestos	5.926,1	3.880,4	2.699,2
Impuestos	1.118,8	1.151,1	1.011,0
Resultado neto	4.807,3	2.729,3	1.688,1
Cash flow de explotación	4.876,5	7.374,5	6.093,5

Quan passem al compte de resultats observem, tal com també veiem en el cas de l'estat espanyol, una davallada en el volum de facturació.

Tanmateix es produeix els mateixos efectes; davallada de facturació i de resultat d'explotació, però la millora de resultats financers i d'extraordinaris permet tenir un resultat net final millor de més de 3.000 milions d'euros.

Adicionalment comentar que el cash flow d'explotació també pateix una davallada, doncs en aquest cas, al contrari del que succeïa a Espanya, les amortitzacions es veuen reduïdes.



	2005	2004	2003
Ventas	96,0%	96,7%	96,2%
Otros ingresos de explotación	4,0%	3,3%	3,8%
Total ingresos	100,0%	100,0%	100,0%
Materiales	32,7%	41,3%	35,1%
Personal	25,4%	20,5%	23,7%
Otros gastos de explotación	24,5%	23,1%	24,7%
Total gastos de explotación	82,6%	84,9%	83,6%
EBITDA	17,4%	15,1%	16,4%
Amortizaciones	7,9%	6,7%	7,4%
Resultado de explotación	9,4%	8,4%	9,0%
Resultado financiero	-1,6%	-1,9%	-3,0%
Resultado actividades ordinarias	7,8%	6,5%	6,0%
Resultado extraordinario	7,7%	-0,5%	-0,9%
Resultado antes de impuestos	15,6%	6,0%	5,1%
Impuestos	2,9%	1,8%	1,9%
Resultado neto	12,6%	4,2%	3,2%
Cash flow de explotación	12,8%	11,4%	11,5%

Analitzant el compte de resultats a nivell percentual (vendes de cada any base 100), observem que les despeses d'explotació es redueixen de l'any 2003 a l'any 2005 en casi 1 punt percentual (del 83,6% al 82,6%).

Sense cap dubte aquest reducció ha de contribuir a una millora de la rendibilitat empresarial.

Aquest fet, combinat amb la millora dels resultats financers i dels resultats extraordinaris fa mostrar un increment molt significatiu del resultat net en aquestos tres anys analitzats, passant del 3,2% sobre vendes l'any 2003 a un 12,6% a l'any 2005; això malgrat un increment (en casi un punt percentual) de l'efecte fiscal sobre vendes

	2.005	2.004	2.003
Empleados	504,3	705,3	681,6
RATIOS DE SOLVENCIA			
Apalancamiento	0,43	0,52	0,51
Endeudamiento general	0,75	1,07	1,05
Garantía	2,31	1,95	1,91
Servicio de la Deuda	6,7	6,8	7,8
Fondo de maniobra aparente	-2.386,0	-5.827,5	-844,5
Fondo de maniobra necesario	634,5	-626,5	1.636,2
Acr/PCr	0,86	0,77	0,96
Test ácido	0,82	0,72	0,91
RATIOS DE RENTABILIDAD			
EBITDA/Ingresos	17,4%	15,1%	16,4%
EBITDA pass trough	11,8%	8,9%	16,4%
ROCE	6,1%	7,1%	6,6%
Rotación	0,65	0,85	0,73
Margen	9,4%	8,4%	9,0%
ROE	13,7%	6,9%	4,6%
RATIOS DE PRODUCTIVIDAD			
Ingresos/empleado	75,530	91,562	77,553
EBITDA/empleado	13,114	13,810	12,755
Gastos de personal por empleado	19,203	18,795	18,416

A nivell de ràtios es produeix una caiguda en el numero d'empleats, possiblement com conseqüència del menor volum d'actius gestionats. LA seva productivitat s'incrementa, en termes de EBITDA per empleat (i menor cost per empleat), però no en termes de venda. La reducció de despeses d'explotació abans comentada explica aquets potencial contradicció.

A nivell de ràtios de solvència es produeix una millora significativa en tots els ràtios vinculats amb la solvència patrimonial, ràtios de garantia, palanquejament, servei de la deute, etc.

En canvi a nivell de liquiditat es mostra un empitjorament com conseqüència de la disminució dels fons de maniobra, tant aparent com necessari

A nivell de rendibilitat, el marge millora (com abans apuntàvem), però la important disminució de la rotació fa que el ROCE baixi a nivell global.

En quan al ROE; malgrat el increment de autofinançament, es produeix un important increment (del 4,6% al 13,7%).

### 5.3 Costa Daurada

	2005	2004	2003
Inmovilizado inmaterial	195,8	639,5	639,1
Inmovilizado material	2.866,2	3.107,0	2.919,3
Otros activos fijos	307,4	239,3	268,9
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>3.369,4</b>	<b>3.985,8</b>	<b>3.827,4</b>
Existencias	70,8	64,0	37,5
Deudores	374,5	440,6	447,2
Tesorería	496,2	445,0	405,5
Otros activos líquidos	81,2	150,9	123,9
<b>Total activo circulante</b>	<b>1.022,6</b>	<b>1.100,4</b>	<b>1.014,0</b>
<b>Total Activo</b>	<b>4.392,0</b>	<b>5.086,2</b>	<b>4.841,4</b>
Capital suscrito	1.182,8	1.194,7	1.112,0
Otros fondos propios	880,1	788,0	813,7
<b>Total Fondos propios</b>	<b>2.062,9</b>	<b>1.982,8</b>	<b>1.925,7</b>
Acreeedores a LP	1.550,7	2.137,7	2.112,3
Otros pasivos fijos	2,0	1,8	12,3
<b>Total deudas a LP</b>	<b>1.552,7</b>	<b>2.139,5</b>	<b>2.124,6</b>
Deudas financieras	287,9	872,9	775,7
Acreeedores comerciales	758,3	1.057,7	803,7
Otros pasivos líquidos	-269,6	-966,7	-788,2
<b>Total pasivo circulante</b>	<b>776,5</b>	<b>963,9</b>	<b>791,1</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>4.392,0</b>	<b>5.086,2</b>	<b>4.841,4</b>

La figura anterior mostra l'evolució del balanç de situació als hotels de la mostra de la Costa Daurada.

En aquest cas també tenim una reducció d'actius, però molt menys significativa que en els casos anteriors.

La reducció més important es produeix en el endeutament a llarg termini i en el immobilitzat immaterial.

Per tant, sembla deduir-se a priori que no hauria d'afectar, com abans succeïa, al fons de maniobra.

	2005	2004	2003
Inmovilizado inmaterial	4,5%	12,6%	13,2%
Inmovilizado material	65,3%	61,1%	60,3%
Otros activos fijos	7,0%	4,7%	5,6%
<b>Total Inmovilizado</b>	<b>76,7%</b>	<b>78,4%</b>	<b>79,1%</b>
Existencias	1,6%	1,3%	0,8%
Deudores	8,5%	8,7%	9,2%
Tesorería	11,3%	8,7%	8,4%
Otros activos líquidos	1,8%	3,0%	2,6%
<b>Total activo circulante</b>	<b>23,3%</b>	<b>21,6%</b>	<b>20,9%</b>
<b>Total Activo</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
Capital suscrito	26,9%	23,5%	23,0%
Otros fondos propios	20,0%	15,5%	16,8%
<b>Total Fondos propios</b>	<b>47,0%</b>	<b>39,0%</b>	<b>39,8%</b>
Acreeedores a LP	35,3%	42,0%	43,6%
Otros pasivos fijos	0,0%	0,0%	0,3%
<b>Total deudas a LP</b>	<b>35,4%</b>	<b>42,1%</b>	<b>43,9%</b>
Deudas financieras	6,6%	17,2%	16,0%
Acreeedores comerciales	17,3%	20,8%	16,6%
Otros pasivos líquidos	-6,1%	-19,0%	-16,3%
<b>Total pasivo circulante</b>	<b>17,7%</b>	<b>19,0%</b>	<b>16,3%</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

A nivell percentual confirmem les primeres impressions.

L'actiu fix es veu reduït en 2,4 punts percentuals (incrementant-se consegüentment l'actiu circulant); mentres que en el costat del passiu el increment més important es produeix en els fons propis, pràcticament a parts iguals en el capital subscrit (noves aportacions de socis) com altres fons propis (autofinançament)

Tanmateix es produeix una reducció de l'endeutament a llarg termini, de forma que el fons de maniobra hauria de veure's incrementat al llarg dels anys del període analitzat.

	2005	2004	2003
Ventas	2.025,0	2.018,6	1.945,2
Otros ingresos de explotación	41,1	22,6	48,4
Total ingresos	2.066,1	2.041,2	1.993,6
Materiales	512,0	554,3	527,1
Personal	691,3	648,3	633,8
Otros gastos de explotación	532,7	493,7	508,9
Total gastos de explotación	1.735,9	1.696,3	1.669,8
EBITDA	330,1	344,9	323,8
Amortizaciones	222,9	251,5	214,7
Resultado de explotación	121,1	106,3	114,8
Ingresos financieros	62,2	55,9	47,8
Gastos financieros	59,2	81,4	71,7
Resultado financiero	3,0	-25,6	-23,9
Resultado actividades ordinarias	124,1	80,8	90,9
Ingresos extraordinarios	91,6	49,0	49,9
Gastos extraordinarios	46,9	50,8	35,5
Resultado extraordinario	44,7	-1,8	14,4
Resultado antes de impuestos	168,9	78,9	105,3
Impuestos	50,5	30,9	39,3
Resultado neto	118,4	48,1	66,0
Cash flow de explotación	296,6	301,4	266,3

El compte de resultats en valor absolut mostra un increment en vendes, contràriament al que succeïa en els dos sectors anteriorment analitzats.

D'aquesta forma totes les magnituds milloren, produint-se també uns millors resultats financers i extraordinaris

Per tant, el resultat net es veu pràcticament duplicat l'any 2005 en relació a l'any de partida 2003

	2005	2004	2003
Ventas	98,0%	98,9%	97,6%
Otros ingresos de explotación	2,0%	1,1%	2,4%
Total ingresos	100,0%	100,0%	100,0%
Materiales	24,8%	27,2%	26,4%
Personal	33,5%	31,8%	31,8%
Otros gastos de explotación	25,8%	24,2%	25,5%
Total gastos de explotación	84,0%	83,1%	83,8%
EBITDA	16,0%	16,9%	16,2%
Amortizaciones	10,8%	12,3%	10,8%
Resultado de explotación	5,9%	5,2%	5,8%
Resultado financiero	0,1%	-1,3%	-1,2%
Resultado actividades ordinarias	6,0%	4,0%	4,6%
Resultado extraordinario	2,2%	-0,1%	0,7%
Resultado antes de impuestos	8,2%	3,9%	5,3%
Impuestos	2,4%	1,5%	2,0%
Resultado neto	5,7%	2,4%	3,3%
Cash flow de explotación	14,4%	14,8%	13,4%

A nivell d'evolució percentual podem observar que les despeses d'explotació es mantenen pràcticament, del 83,8% al 84%.

Les amortitzacions també es mantenen, de forma que el resultat d'explotació ve explicat per les variacions en les despeses d'explotació.

Tal com hem explicat abans, la millora de financers i extraordinaris es trasllada al resultat net final, de forma que aquest passa de ser un 3,3% sobre vendes a un 5,7% sobre vendes l'any 2005.

El cash-flow d'explotació també millora, bàsicament també per la millora de les despeses d'explotació.

	2.005	2.004	2.003
Empleados	26,5	28,6	26,7
RATIOS DE SOLVENCIA			
Apalancamiento	0,39	0,56	0,56
Endeudamiento general	0,65	1,29	1,30
Garantía	2,51	1,55	1,53
Servicio de la Deuda	6,2	10,0	10,9
Fondo de maniobra aparente	246,1	136,5	222,9
Fondo de maniobra necesario	37,8	564,4	593,1
Acr/PCr	1,32	1,14	1,28
Test ácido	1,23	1,08	1,23
RATIOS DE RENTABILIDAD			
EBITDA/Ingresos	16,0%	16,9%	16,2%
EBITDA pass trough	-59,3%	44,3%	16,2%
ROCE	3,3%	2,6%	2,8%
Rotación	0,57	0,50	0,49
Margen	5,9%	5,2%	5,8%
ROE	5,7%	2,4%	3,4%
RATIOS DE PRODUCTIVIDAD			
Ingresos/empleado	78,095	71,357	74,563
EBITDA/empleado	12,479	12,057	12,111
Gastos de personal por empleado	26,129	22,663	23,703

Finalment procedim a analitzar el ràtios que es deriven de la mostra de la Costa Daurada.

A la taula observem que el número d'empleats es manté pràcticament constant en el període analitzat, produint-se millores importants en els ingressos i EBITDA generat per empleat, malgrat el increment en despeses de personal per empleat.

A nivell de ràtios de solvència es produeix una millora significativa, destacant la disminució del ràtio de servei de la deute (de 10,9 a 6,2 anys).

A nivell de rendibilitat tots els ràtios milloren, tant a nivell de rendibilitat econòmica (ROCE) com de rendibilitat de l'accionista (ROE); com conseqüència de la millora operativa i dels financers i extraordinaris (malgrat el increment – negatiu – de l'efecte fiscal)

## 6. Anàlisi comparatiu

Una vegada analitzats cada un dels sectors per separat, procedirem a analitzar cada un d'ells de forma comparativa, utilitzant, pràcticament, els mateixos indicadors i tècniques.

	2005			2004			2003		
	ESPAÑA	BALEARES	DAURADA	ESPAÑA	BALEARES	DAURADA	ESPAÑA	BALEARES	DAURADA
Inmovilizado inmaterial	3,6%	2,5%	4,5%	5,0%	5,5%	12,6%	6,0%	7,2%	13,2%
Inmovilizado material	62,0%	60,2%	65,3%	62,2%	62,2%	61,1%	62,7%	63,3%	60,3%
Otros activos fijos	14,8%	18,6%	7,0%	11,1%	13,2%	4,7%	8,8%	8,5%	5,6%
Total Inmovilizado	80,4%	81,2%	76,7%	78,2%	80,9%	78,4%	77,5%	78,9%	79,1%
Existencias	2,0%	0,8%	1,6%	4,7%	1,2%	1,3%	3,6%	1,0%	0,8%
Deudores	9,1%	8,9%	8,5%	9,6%	9,5%	8,7%	10,0%	9,6%	9,2%
Tesorería	7,1%	8,4%	11,3%	6,3%	7,8%	8,7%	7,8%	10,4%	8,4%
Otros activos líquidos	1,4%	0,6%	1,8%	1,1%	0,7%	3,0%	1,1%	0,1%	2,6%
Total activo circulante	19,6%	18,8%	23,3%	21,8%	19,1%	21,6%	22,5%	21,1%	20,9%
Total Activo	155.245,3	75.091,0	4.392,0	193.163,0	101.724,3	5.086,2	178.404,4	92.483,4	4.841,4
Capital suscrito	10,0%	7%	27%	9,7%	8%	23%	10,6%	8%	23%
Otros fondos propios	27,2%	40%	20%	26,5%	31%	15%	26,7%	31%	17%
Total Fondos propios	37,2%	47%	47%	36,2%	39%	39%	37,2%	39%	40%
Acreeedores a LP	39,0%	30%	35%	39,3%	34%	42%	38,2%	37%	44%
Otros pasivos fijos	0,8%	1%	0%	1,7%	2%	0%	1,7%	2%	0%
Total deudas a LP	39,8%	31%	35%	40,9%	36%	42%	39,9%	39%	44%
Deudas financieras	7,8%	12%	7%	9,1%	13%	17%	9,6%	13%	16%
Acreeedores comerciales	5,8%	6%	17%	7,8%	8%	21%	8,3%	8%	17%
Otros pasivos líquidos	9,4%	4%	-6%	6,0%	3%	-19%	4,9%	0%	-16%
Total pasivo circulante	23,0%	22%	18%	22,9%	25%	19%	22,8%	22%	16%
Total Pasivo	155.245,3	75.091,0	4.392,0	193.163,0	101.724,3	5.086,2	178.404,5	92.483,4	4.841,4

Com podem veure en aquesta figura el volum mig dels establiments hotelers més gran d'Espanya és significativament més gran que els de Balears i aquestos que els de la Costa Daurada.

A nivell d'estructura de balanç, presenten un nivell molt similar; no hi ha variacions molt significatives.

Podríem destacar un nivell de capitalització similar, potser un major endeutament a llarg termini dels hotels d'espanya, i un nivell d'actius circulants més petit a nivell dels hotels de baleras.

Tanmateix els hotels de la Costa Daurada presenten un major pes d'immobilitzat immaterial (actius adquirits en regim de leasing?)



	2005/2003		
	ESPAÑA	BALEARES	DAURADA
Inmovilizado inmaterial	-47,2%	-72,0%	-69,4%
Inmovilizado material	-14,0%	-22,8%	-1,8%
Otros activos fijos	46,6%	78,5%	14,3%
Total Inmovilizado	-9,7%	-16,5%	-12,0%
Existencias	-50,8%	-30,6%	88,7%
Deudores	-21,1%	-24,6%	-16,3%
Tesorería	-20,6%	-33,9%	22,4%
Otros activos líquidos	6,4%	264,0%	-34,5%
Total activo circulante	-24,3%	-27,6%	0,8%
Total Activo	-13,0%	-18,8%	-9,3%
Capital suscrito	-17,6%	-34,3%	6,4%
Otros fondos propios	-11,4%	4,9%	8,2%
Total Fondos propios	-13,2%	-3,4%	7,1%
Acreedores a LP	-11,2%	-34,2%	-26,6%
Otros pasivos fijos	-57,6%	-41,4%	-84,0%
Total deudas a LP	-13,2%	-34,5%	-26,9%
Deudas financieras	-29,4%	-22,5%	-62,9%
Acreedores comerciales	-38,5%	-44,8%	-5,7%
Otros pasivos líquidos	65,4%	591,7%	-65,8%
Total pasivo circulante	-12,3%	-18,8%	-1,8%
Total Pasivo	-13,0%	-18,8%	-9,3%

Fent el mateix anàlisi a nivell de creixement percentual en el període 2003-2005, observem que els hotels de balears són els que han experimentat una davallada més important a nivell d'actius, especialment (per el seu pes relatiu) en el cas de l'immobilitzat material).

Des del punt de vista del passiu, només la Costa Daurada presenta un increment dels seus fons propis, tant a nivell de capital subscrit com d'autofinançament (que en aquest últim cas també es produeix a Balears).

Ressaltar també en tots els casos la reducció dels deutes a llarg termini, més significatiu en el cas de les Illes Balears.

	2005			2004			2003		
	ESPAÑA	BALEARES	DAURADA	ESPAÑA	BALEARES	DAURADA	ESPAÑA	BALEARES	DAURADA
Ventas	96,0%	96,0%	98,0%	95,0%	96,7%	98,9%	96,1%	96,2%	97,6%
Otros ingresos de explotación	4,0%	4,0%	2,0%	5,0%	3,3%	1,1%	3,9%	3,8%	2,4%
Total ingresos	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Materiales	28,6%	32,7%	24,8%	32,7%	41,3%	27,2%	28,5%	35,1%	26,4%
Personal	27,7%	25,4%	33,5%	24,6%	20,5%	31,8%	26,8%	23,7%	31,8%
Otros gastos de explotación	27,0%	24,5%	25,8%	26,1%	23,1%	24,2%	27,6%	24,7%	25,5%
Total gastos de explotación	83,2%	82,6%	84,0%	83,4%	84,9%	83,1%	82,9%	83,6%	83,8%
EBITDA	16,8%	17,4%	16,0%	16,6%	15,1%	16,9%	17,1%	16,4%	16,2%
Amortizaciones	8,5%	7,9%	10,8%	7,4%	6,7%	12,3%	7,8%	7,4%	10,8%
Resultado de explotación	8,2%	9,4%	5,9%	9,2%	8,4%	5,2%	9,3%	9,0%	5,8%
Resultado financiero	-2,7%	-1,6%	0,1%	-2,6%	-1,9%	-1,3%	-3,3%	-3,0%	-1,2%
Resultado actividades ordinarias	5,5%	7,8%	6,0%	6,6%	6,5%	4,0%	6,0%	6,0%	4,6%
Resultado extraordinario	4,6%	7,7%	2,2%	-0,1%	-0,5%	-0,1%	-0,2%	-0,9%	0,7%
Resultado antes de impuestos	10,0%	15,6%	8,2%	6,5%	6,0%	3,9%	5,8%	5,1%	5,3%
Impuestos	1,7%	2,9%	2,4%	1,8%	1,8%	1,5%	1,7%	1,9%	2,0%
Resultado neto	8,3%	12,6%	5,7%	4,7%	4,2%	2,4%	4,1%	3,2%	3,3%
Cash flow de explotación	12,3%	12,8%	14,4%	12,2%	11,4%	14,8%	12,1%	11,5%	13,4%

Com podem apreciar en aquesta taula, l'estructura de compte de resultats, a nivell d'explotació, és en tots els casos molt similar. Ressaltar els millors resultats que presenta Balears, amb un percentatge de despeses d'explotació sobre ingressos per sota del 83% (82,6% a l'any 2005), versus un 83,2% a Espanya i 84,0% a Balears.

A nivell de resultat d'explotació encara s'incrementa la diferencia, doncs el seu nivell d'amortitzacions és més baix que a Espanya i a la Costa Daurada

En canvi a nivell de resultat net, la Costa Daurada ocupa el tercer lloc. Els millors resultats financers i extraordinaris a Espanya i a Balears, fa que el seu resultat net sigui d'un 5,7% l'any 2005, mentres que Espanya aconsegueix un 8,3% i Balears un 12,6%.

A nivell de cash flow d'explotació pràcticament resultats iguals, en el entorn del 12%, per els tres sectors analitzats (combinació del resultat d'explotació i de les amortitzacions); excepte Costa Daurada que arriba a un 14,4%

	2005/2003		
	ESPAÑA	BALEARES	DAURADA
Ventas	-0,2%	-0,2%	0,4%
Otros ingresos de explotación	0,2%	0,2%	-0,4%
Total ingresos			
Materiales	0,0%	-2,3%	-1,7%
Personal	0,9%	1,7%	1,7%
Otros gastos de explotación	-0,6%	-0,3%	0,3%
Total gastos de explotación	0,4%	-0,9%	0,3%
EBITDA	-0,4%	0,9%	-0,3%
Amortizaciones	0,7%	0,5%	0,0%
Resultado de explotación	-1,1%	0,4%	0,1%
Resultado financiero	0,6%	1,4%	1,3%
Resultado actividades ordinarias	-0,5%	1,8%	1,4%
Resultado extraordinario	4,7%	8,7%	1,4%
Resultado antes de impuestos	4,2%	10,5%	2,9%
Impuestos	0,0%	1,0%	0,5%
Resultado neto	4,2%	9,4%	2,4%
Cash flow de explotación	0,2%	1,3%	1,0%

En aquesta figura observem el creixement interanual de les magnituds de compte de resultats.

No hi ha grans oscil·lacions, partida a partida, a nivell de resultat d'explotació; excepte en el cas d'Espanya a que la combinació de petites variacions provoca finalment un empitjorament del resultat d'explotació en més d'un punt percentual.

A nivell final, i tal com venim dient, sí hi ha modificacions importants del resultat net, en el cas de Balears amb un increment proper als 10 punts percentuals, en concret 9,4%

	2005			2004			2003		
	ESPAÑA	BALEARES	DAURADA	ESPAÑA	BALEARES	DAURADA	ESPAÑA	BALEARES	DAURADA
Empleados	887,1	504,3	26,5	1.264,7	705,3	28,6	1.238,5	681,6	26,7
<b>RATIOS DE SOLVENCIA</b>									
Apalancamiento	0,52	0,43	0,39	0,55	0,52	0,56	0,53	0,51	0,56
Endeudamiento general	1,09	0,75	0,65	1,21	1,07	1,29	1,12	1,05	1,30
Garantía	1,99	2,31	2,51	1,79	1,95	1,55	1,86	1,91	1,53
Servicio de la Deuda	8,8	6,7	6,2	7,6	6,8	10,0	8,2	7,8	10,9
Fondo de maniobra aparente	-5.273,7	-2.386,0	246,1	-2.256,3	-5.827,5	136,5	-511,7	-844,5	222,9
Fondo de maniobra necesario	-4.247,5	634,5	37,8	3.240,4	-626,5	564,4	2.694,8	1.636,2	593,1
Acr/PCr	0,85	0,86	1,32	0,95	0,77	1,14	0,99	0,96	1,28
Test ácido	0,76	0,82	1,23	0,74	0,72	1,08	0,83	0,91	1,23
<b>RATIOS DE RENTABILIDAD</b>									
EBITDA/Ingresos	16,8%	17,4%	16,0%	16,6%	15,1%	16,9%	17,1%	16,4%	16,2%
EBITDA pass trough	16,3%	11,8%	-59,3%	13,3%	8,9%	44,3%	17,1%	16,4%	16,2%
ROCE	4,7%	6,1%	3,3%	6,4%	7,1%	2,6%	6,0%	6,6%	2,8%
Rotación	0,57	0,65	0,57	0,70	0,85	0,50	0,65	0,73	0,49
Margen	8,2%	9,4%	5,9%	9,2%	8,4%	5,2%	9,3%	9,0%	5,8%
ROE	9,9%	13,7%	5,7%	7,0%	6,9%	2,4%	5,6%	4,6%	3,4%
<b>RATIOS DE PRODUCTIVIDAD</b>									
Ingresos/empleo	77,174	75,530	78,095	81,996	91,562	71,357	72,160	77,553	74,563
EBITDA/empleo	12,931	13,114	12,479	13,600	13,810	12,057	12,350	12,755	12,111
Gastos de personal por empleado	21,363	19,203	26,129	20,196	18,795	22,663	19,319	18,416	23,703

Finalment compararem els ràtios dels 3 sectors.

En aquest podem observar:

- Els ràtios de rendibilitat econòmica són molt més elevats a Balears (6,1%) que a la resta (4,7% a Espanya i 3,3% a Costa Daurada)
- A nivell de rendibilitat financera es produeix la mateixa situació; encara que amb diferències més significatives.
- Hi ha importants diferències a nivell de despesa de personal per empleat, sent el ràtio més alt el de Costa Daurada; encara que en aquest sector també es produeix el major nivell de vendes per empleat (encara que node EBITDA que es dona a Balears)
- A nivell de fons de maniobra, tant Espanya com balears tenen fons de maniobra negatiu, a més , incrementant-se
- A nivell de solvència patrimonial, observem que la millor situació es dona als hotels de la costa daurada que disposen del menor ràtio de servei de la deute i de major ràtio de garantia.

	2005/2003		
	ESPAÑA	BALEARES	DAURADA
Empleados	351,4	177,3	0,3
<b>RATIOS DE SOLVENCIA</b>			
Apalancamiento	-0,01	-0,08	-0,17
Endeudamiento general	-0,03	-0,30	-0,64
Garantía	0,13	0,40	0,97
Servicio de la Deuda	0,6	-1,1	-4,7
Fondo de maniobra aparente	-4.762,0	-1.541,5	23,2
Fondo de maniobra necesario	-6.942,3	-1.001,7	-555,3
Acr/PCr	-0,14	-0,10	0,04
Test ácido	-0,07	-0,10	-0,01
<b>RATIOS DE RENTABILIDAD</b>			
EBITDA/Ingresos	-0,4%	0,9%	-0,3%
EBITDA pass trough	-0,9%	-4,6%	-75,6%
ROCE	-1,3%	-0,5%	0,5%
Rotación	-0,08	-0,08	0,08
Margen	-1,1%	0,4%	0,1%
ROE	4,3%	9,0%	2,3%
<b>RATIOS DE PRODUCTIVIDAD</b>			
Ingresos/empleado	5,014	-2,023	3,533
EBITDA/empleado	0,581	0,359	0,368
Gastos de personal por empleado	2,044	0,787	2,425

En aquesta figura observem l'evolució dels ràtios a través dels anys, evolució que, d'alguna forma ha estat ja comentada.

Finalment, i de cara a tractar d'obtenir major informació sobre l'evolució de determinades variables, hem procedit a calcular l'índex de correlació entre diverses variables que hem considerat significatives entre els hotels seleccionats en cada mostra.

Els resultats obtinguts es mostren en els quadres que s'adjunten a continuació.

- A nivell de l'estat espanyol:

	EBITDA	Resultado de explotación	Rentabilidad Económica	Rentabilidad Financiera	EBITDA / empleado	EBITDA / ventas	Fondo maniobra aparente	Apalancamiento
Ventas	0,83	0,76	-0,02	0,06	0,00	-0,04	0,24	-0,06
EBITDA		0,96	-0,04	0,08	0,08	0,29	0,32	-0,07
Resultado de explotación			0,09	0,10	0,06	0,30	0,25	-0,10
Rentabilidad Económica				0,19	-0,05	-0,17	0,38	0,13
Rentabilidad Financiera					0,01	0,15	0,07	-0,12
EBITDA/empleado						0,25	-0,09	0,27
EBITDA/ventas							0,11	-0,10
Fondo maniobra aparente								0,09

En aquesta figura podem observar que les correlacions més altes es produeixen entre vendes, EBITDA i resultat d'explotació; en nivells propers a 1, valor màxim possible matemàticament.

Les restants correlacions són baixes. Potser només ressaltar les existents entre fons de maniobra aparent i nivell d'activitat, en totes les seves diferents versions, vendes, EBITDA, etc.

- A nivell de Balears:

	EBITDA	Resultado de explotación	Rentabilidad Económica	Rentabilidad Financiera	EBITDA / empleado	EBITDA / ventas	Fondo maniobra aparente	Apalancamiento
Ventas	0,84	0,79	0,04	0,06	0,02	-0,05	0,63	-0,04
EBITDA		0,99	0,08	0,09	0,20	0,18	0,85	-0,02
Resultado de explotación			0,08	0,09	0,26	0,20	0,86	-0,02
Rentabilidad Económica				0,74	0,11	0,45	0,07	0,25
Rentabilidad Financiera					0,12	0,33	0,09	0,18
EBITDA/empleado						0,43	0,25	0,02
EBITDA/ventas							0,15	0,19
Fondo maniobra aparente								0,00

Resultats molt similars, en el cas de EBITDA i resultat d'explotació casi màxima, 0,99.

Tanmateix en el cas del fons de maniobra, tal com anteriorment indicàvem, es dona una certa correlació amb el nivell d'activitat, en aquest cas de forma més important (inclús del 0,86 en el cas del resultat d'explotació)

- A nivell de Costa Daurada:

	EBITDA	Resultado de explotación	Rentabilidad Económica	Rentabilidad Financiera	EBITDA / empleado	EBITDA / ventas	Fondo maniobra aparente	Apalancamiento
Ventas	0,84	0,56	0,07	-0,02	0,43	0,22	0,30	-0,21
EBITDA		0,85	0,11	-0,03	0,18	0,41	0,27	-0,17
Resultado de explotación			0,14	0,02	0,19	0,44	0,24	-0,26
Rentabilidad Económica				0,00	0,04	0,47	-0,24	-0,17
Rentabilidad Financiera					-0,01	0,00	-0,02	-0,38
EBITDA/empleado						0,10	-0,02	-0,09
EBITDA/ventas							-0,37	-0,29
Fondo maniobra aparente								0,44

Tot tenint un comportament molt similar als anterior, en aquest cas podem observar com es produeix en uns nivells més baixos; amb menor correlació.

## 7. Conclusions

La realització del treball ha permès extreure les següents conclusions sobre l'estructura econòmic-financera dels establiments hotelers d'Espanya, Illes Balears i de la Costa Daurada:

- El volum mig dels establiments hotelers més gran d'Espanya és significativament més gran que els de Balears i aquestos que els de la Costa Daurada. A nivell d'estructura de balanç, presenten un nivell molt similar; no hi ha variacions molt significatives.

Podríem destacar un nivell de capitalització similar, potser un major endeutament a llarg termini dels hotels d'espanya, i un nivell d'actius circulants més petit a nivell dels hotels de Balears.

Tanmateix els hotels de la Costa Daurada presenten un major pes d'immobilitzat immaterial (actius adquirits en regim de leasing?)

Fent el mateix anàlisi a nivell de creixement percentual en el període 2003 2005, hem observat que els hotels de balears son els que han experimentat una davallada més important a nivell d'actius, especialment (per el seu pes relatiu) en el cas de l'immobilitzat material.

Des del punt de vista del passiu, només la Costa Daurada presenta un increment dels seus fons propis, tant a nivell de capital subscrit com d'autofinançament (que en aquest últim cas també es produeix a Balears).

Ressaltar també en tots els cassos la reducció dels deutes a llarg termini, més significatiu en el cas de les Illes Balears.

- L'estructura de compte de resultats, a nivell d'explotació, és en tots els casos molt similar. Ressaltar els millors resultats que presenta Balears, amb un percentatge de despeses d'explotació sobre ingressos per sota del 83% (82,6% a l'any 2005), versus un 83,2% a Espanya i 84,0% a Balears.

A nivell de resultat d'explotació encara s'incrementa la diferencia, doncs el seu nivell d'amortitzacions és més baix que a Espanya i a la Costa Daurada

En canvi a nivell de resultat net, la Costa Daurada ocupa el tercer lloc. Els millors resultats financers i extraordinaris a Espanya i a Balears, fa



que el seu resultat net sigui d'un 5,7% l'any 2005, mentres que Espanya aconsegueix un 8,3% i Balears un 12,6%.

A nivell de cash flow d'explotació pràcticament resultats iguals, en el entorn del 12%, per els tres sectors analitzats (combinació del resultat d'explotació i de les amortitzacions); excepte Costa Daurada que arriba a un 14,4%. En aquesta figura observem el creixement interanual de les magnituds de compte de resultats.

No hi ha grans oscil·lacions, partida a partida, a nivell de resultat d'explotació; excepte en el cas d'Espanya a que la combinació de petites variacions provoca finalment un empitjorament del resultat d'explotació en més d'un punt percentual.

A nivell final, i tal com venim dient, sí hi ha modificacions importants del resultat net, en el cas de Balears amb un increment proper als 10 punts percentuals, en concret 9,4%

- Respecte als ràtios dels 3 sectors hem pogut observar:
  - Els ràtios de rendibilitat econòmica són molt més elevats a Balears (6,1%) que a la resta (4,7% a Espanya i 3,3% a Costa Daurada)
  - A nivell de rendibilitat financera es produeix la mateixa situació; encara que amb diferències més significatives.
  - Hi han importants diferències a nivell de despesa de personal per empleat, sent el ràtio més alt el de Costa Daurada; encara que en aquest sector també es produeix el major nivell de vendes per empleat (encara que node EBITDA que es dona a Balears)
  - A nivell de fons de maniobra, tant Espanya com balears tenen fons de maniobra negatiu, a més , incrementant-se
  - A nivell de solvència patrimonial, observem que la millor situació es dona als hotels de la costa daurada que disposen del menor ràtio de servei de la deute i de major ràtio de garantia.
- Analitzant les correlacions entre diverses variables, en el cas d'Espanya, les correlacions més altes es produeixen entre vendes, EBITDA i resultat d'explotació; en nivells propers a 1, valor màxim possible matemàticament.

Les restants correlacions són baixes. Potser només ressaltar les existents entre fons de maniobra aparent i nivell d'activitat, en totes les seves diferents versions, vendes, EBITDA, etc.

A nivell de Balears resultats molt similars, en el cas de EBITDA i resultat d'exploració casi màxima, 0,99. Tanmateix en el cas del fons de maniobra, tal com anteriorment indicàvem, es dona una certa correlació amb el nivell d'activitat, en aquest cas de forma més important (inclús del 0,86 en el cas del resultat d'exploració

En el cas de la Costa Daurada tot tenint un comportament molt similar als anterior, en aquest cas podem observar com es produeix en uns nivells més baixos; amb menor correlació.

## 8.1 Empreses seleccionades a nivell de l'estat espanyol

AC HOTELES S.A.	A31624190	PAMPLONA / IRUNA
ACCOR HOTELES ESPANA SA	A08371346	MADRID
AIRTOURS RESORT MALLORCA S.L.	B07993991	CALVIA
AL RIMA SA	A29048089	MARBELLA
ALLTOURS ESPANA SL	B35379841	PAJARA
ANCA HOTELES S.L.	B31604861	PAMPLONA / IRUNA
ARAMARK SERVICIOS DE CATERING SL	B60359726	BARCELONA
ARTURO GRUPO CANTOBLANCO S.L.	B81100026	MADRID
ARTURO SERVICIOS GENERALES S.L.	B81100034	MADRID
AUDITORIUM MADRID S.L.	B83449868	MADRID
AUTOGRILL ESPAÑA SA	A28293348	MADRID
BARCELO ARRENDAMIENTOS HOTELEROS S.L.	B07548696	PALMA DE MALLORCA
BARCELO CONDAL HOTELES SA	A07738933	PALMA DE MALLORCA
BARCELO CORPORACION EMPRESARIAL SA	A07009830	PALMA DE MALLORCA
BARCELO HOTELS CANARIAS S.L.	B07967094	PALMA DE MALLORCA
BARCELO HOTELS MEDITERRANEO S.L.	B07967086	PALMA DE MALLORCA
BARCELONA PROJECT'S SA	A58744913	BARCELONA
BREOGAN SL	B38057006	SANTA URSULA
CANARIA DE EDIFICACIONES CANDESA SA	A38101077	SANTA CRUZ DE TENERIFE
CANSUR SL	B08864886	BARCELONA
CASINO RINCON DE PEPE S.A.	A30521181	MURCIA
CESGARDEN SL.	B07887441	INCA
CIGAHOTELS ESPANA S.L.	B28127835	MADRID
CLUB LANZAROTE SA	A35013416	YAIZA
CONFORTEL GESTION SA	A80546088	MADRID
CREATIV HOTEL BUENAVENTURA SA	A35013523	SAN BARTOLOME DE TIRAJANA
DREAMPLACE HOTELS & RESORTS S.L.	B38039145	ADEJE
DUNAOASIS PALACE SA	A35014406	SAN BARTOLOME DE TIRAJANA
DUQUES DE BERGARA, S.A.	A58227877	BARCELONA
FEBATCA S.A.	A60971678	BARCELONA
FIESTA HOTELS & RESORTS SL.	B45010808	EIVISSA
FINISTERRE SA	A15005259	A CORUNA
FUERT CAN SOCIEDAD LIMITADA.	B35108547	LAS PALMAS DE GRAN CANARI
GRUBARGES INVERSION HOTELERA S.L.	B82119074	PALMA DE MALLORCA
GRUPO DE EMPRESAS ALONSO MARI, SA	A07404510	EIVISSA
GRUPO HOTELES PLAYA SA	A04108973	ROQUETAS DE MAR
GRUPO INVERSOR HESPERIA S.A.	A61351540	BARCELONA
GRUPOTEL DOS S.A.	A07919087	SANTA MARGALIDA
GUITART HOTELS SA	A17092123	LLORET DE MAR
H SANTOS D S.L.	B28235190	MADRID
HIGH TECH HOTELS & RESORTS S.A.	A82756610	MADRID
HOSTELERIA CANARIA INTERNACIONAL SA	A28513216	MADRID
HOSTELERIA UNIDA SA	A08791790	BARCELONA
HOTEADEJE S.L.	B35619386	ADEJE
HOTEL DE LA VILLA OLIMPICA SA	A58816554	BARCELONA
HOTEL PRINCESA SOFIA SL	B60420692	BARCELONA
HOTEL PRINCESA YAIZA SOCIEDAD ANONIMA.	A60362266	YAIZA
HOTEL PUERTA CASTILLA SA	A82399445	MADRID
HOTEL RITZ MADRID SA	A28011286	MADRID
HOTEL SAID SA	A07109846	SAN LORENZO
HOTEL SAN FRANCISCO SA	A07034515	PALMA DE MALLORCA
HOTEL VELA SL	B07032071	CHICLANA DE LA FRONTERA
HOTELERA ADEJE SL	B38485231	SANTA CRUZ DE TENERIFE
HOTELERA EL CARMEN SL	B28041036	MADRID
HOTELERA NOROESTE S. A.	A59916452	L HOSPITALET DE LLOBREGAT
HOTELES MAC S.L.	B07117401	PALMA DE MALLORCA
HOTELES PIÑERO CANARIAS SL	B07671985	PALMA DE MALLORCA
HOTELES SANTA PONSA SA	A07029218	CALVIA
HOTELES SUCO SA	A34139444	PALENCIA
HOTELES SUNWING SA	A07024631	PALMA DE MALLORCA
HOTELES TURISTICOS UNIDOS SA	A08452567	BARCELONA
HOTETUR CLUB SL	B80085731	MADRID
IBEROSTAR HOTELES Y APARTAMENTOS SL	B28049344	PALMA DE MALLORCA
INDUSTRIAS HOTELERAS DEL MEDITERRANEO SL	B03058542	FINESTRAT
INMA SL	B31005739	BARCELONA
INVERSIONES HOTELERAS PLAYA DUQUE SA	A07295462	SANTA CRUZ DE TENERIFE
INVERSIONES Y EXPLOTACIONES TURISTICAS SA	A28103182	MADRID

## 8.2 Empreses seleccionades a nivell de les Illes Balears

ACORN INTERNATIONAL HOTELS SA	A07549983	PALMA DE MALLORCA
AIRTOURS RESORT MALLORCA S.L.	B07993991	CALVIA
ALFA POLLENCA SL.	B57265423	PALMA DE MALLORCA
ALLSUN TURISTICA S.L.	B07851025	PALMA DE MALLORCA
ARABELLA GOLF HOTEL SON VIDA S.L.	B07443229	PALMA DE MALLORCA
ARABELLA HOTEL MARDAVALL S.L.	B07843998	PALMA DE MALLORCA
ARENES DE MURO 2004 SL.	B57251746	INCA
B M C FAMILY CLUBS S.L.	B62071865	PALMA DE MALLORCA
BARCELO ARRENDAMIENTOS HOTELEROS S.L.	B07548696	PALMA DE MALLORCA
BARCELO CONDAL HOTELES SA	A07738933	PALMA DE MALLORCA
BARCELO CORPORACION EMPRESARIAL SA	A07009830	PALMA DE MALLORCA
BARCELO HOTELS CANARIAS S.L.	B07967094	PALMA DE MALLORCA
BARCELO HOTELS MEDITERRANEO S.L.	B07967086	PALMA DE MALLORCA
BARCELO VASCOHOTELES SA	A48947816	PALMA DE MALLORCA
BOTSON PLUS S.L.	B60773009	PALMA DE MALLORCA
CADENA MAR SL	B07193261	PALMA DE MALLORCA
CALA BARCA S.L.	B17575481	PALMA DE MALLORCA
CALA MANDIA SA	A07146277	EIVISSA
CALA PADA TURISTICA SA	A07042401	SANTA EULALIA DEL RIO
CESGARDEN SL.	B07887441	INCA
COSTIL S.L.	B57022279	SANTA MARGALIDA
DORINT HOTELS AND RESORTS ESPANA S.L.	B61517645	ANDRATX
ESTANCIA HOTELERA SA	A07014517	CALVIA
FEMONTMALLO SA	A07024706	EIVISSA
FIESTA HOTELS & RESORTS SL.	B45010808	EIVISSA
FINCA LOS NARANJOS SA	A07232861	PALMA DE MALLORCA
FRAMOTEL SA	A07126766	PALMA DE MALLORCA
FST HOTELS SL	B08093452	EIVISSA
GLOBALIA INVERSIONES HOTELERAS S.L.	B07907512	LLUCMAJOR
GRUBARGES INVERSION HOTELERA S.L.	B82119074	PALMA DE MALLORCA
GRUBARGES INVERSIONES HOTELERAS CANARIAS S.L.	B38522462	PALMA DE MALLORCA
GRUPO DE EMPRESAS ALONSO MARI, SA	A07404510	EIVISSA
GRUPOTEL DOS S.A.	A07919087	SANTA MARGALIDA
GRUPOTEL SA	A07216948	SANTA MARGALIDA
HELIOPAL SA	A07010390	CALVIA
HISPANO ALEMANA DE MANAGEMENT HOTELERO S.A.	A07816481	PALMA DE MALLORCA
HOLIDAY CENTER SA	A07029895	FELANITX
HOPÍ SA	A07263015	PALMA DE MALLORCA
HORRACH MOYA HOTELS SL.	B57088510	PALMA DE MALLORCA
HOTEL PLAYA DEL MORO SA	A07008543	SON SERVERA
HOTEL SAID SA	A07109846	SAN LORENZO
HOTEL SAN FRANCISCO SA	A07034515	PALMA DE MALLORCA
HOTELERA COUNTRY CLUB S.L.	B57050858	EIVISSA
HOTELERA POLLENSINA SA	A07071517	POLLENCA
HOTELERA QUETGLAS S.L.	B57088577	PALMA DE MALLORCA
HOTELERA SANCTI PETRI S.A.	A07853823	PALMA DE MALLORCA
HOTELES BASICOS MEDITERRANEOS SA	A07040090	PALMA DE MALLORCA
HOTELES MAC S.L.	B07117401	PALMA DE MALLORCA
HOTELES MOLL SL	B07599996	CAPDEPERA
HOTELES PIÑERO CANARIAS SL	B07671985	PALMA DE MALLORCA
HOTELES SANTA PONSA SA	A07029218	CALVIA
HOTELES STELLA POLARIS S.A.	A07852387	PALMA DE MALLORCA
HOTELES SUNWING SA	A07024631	PALMA DE MALLORCA
HOTELES TRINIDAD SA	A07030125	EIVISSA
IBEROSTAR HOTELES Y APARTAMENTOS SL	B28049344	PALMA DE MALLORCA
ILLA DOR SA	A07024896	POLLENCA
INMOBILIARIA EUROTTEL SA	A28257624	SON SERVERA
INMOBILIARIA FORMENTOR SA	A07010937	PALMA DE MALLORCA
INVERSIONES GRUPO MIRALLES SOCIEDAD LIMITADA.	B07483324	SANTA MARGALIDA
INVERSIONES INMOBILIARIAS CALA LLONGA SA	A07052228	EIVISSA
JARDIN DEL SOL SA	A07085277	CALVIA
JUMARI SA	A07084940	SON SERVERA
L'ILLOT HOTELS COMPANYIA DE MANAGEMENT S.L.	B57115081	CAPDEPERA
LINDNER HOTEL MALLORCA SA.	A57220147	CALVIA
MAR HISPANA APARTAMENTOS S.L.	B07104235	PALMA DE MALLORCA
MATUR SOCIEDAD LIMITADA.	B07029465	EIVISSA
NA XAMENA HOTEL HACIENDA S. A.	A07022999	SANT JOAN DE LABRITJA

### 8.3 Empreses seleccionades a nivell de la Costa Daurada

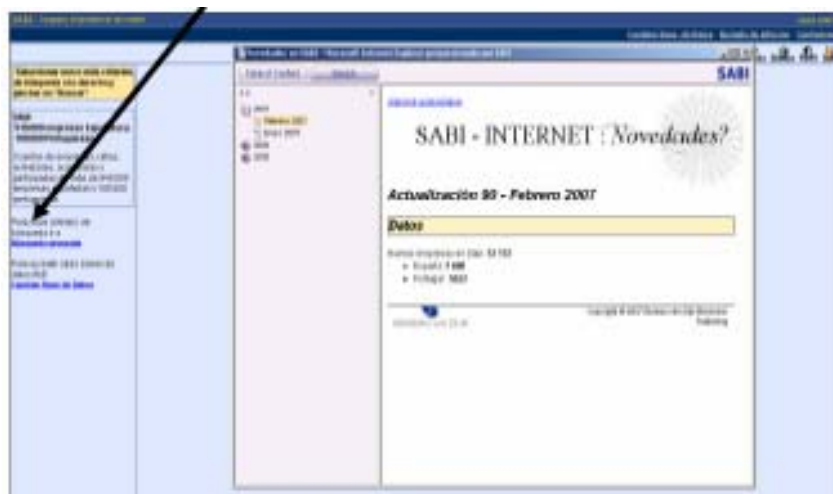
ALBERGUES Y HOTELES DEL MEDITERRANEO SA	A43007392	EL VENDRELL
ALBERTS RESTAURACIO SOCIEDAD LIMITADA.	B43666775	EL VENDRELL
ALGACA PROJECTS SOCIEDAD LIMITADA.	B43504521	TARRAGONA
ALTIUS SERVEIS I RECURSOS S.L.	B43615442	TORTOSA
APARHOTEL REINA S.L.	B43632652	REUS
ARRENDAMIENTOS Y SERVICIOS LA ALMADRABA SOCIEDAD	B43345867	VANDELLOS L HOSPITALET DE
ARSATUR SA	A43022177	CALAFELL
B ARQUITECTURA SL	B43218445	TARRAGONA
BAR NOU ALCOVER SL	B43314764	ALCOVER
BEST HOTEL SAN FRANCISCO SOCIEDAD LIMITADA.	B43404276	SALOU
BEST HOTELS SOCIEDAD LIMITADA.	B43404292	SALOU
BIENES Y DERECHOS REALES S.L.	B43579424	TARRAGONA
BLATECA SA	A43014455	SALOU
BLAUGEST SL	B43440189	TARRAGONA
BON CAPO SOCIEDAD LIMITADA.	B43601335	L AMETLLA DE MAR
BURGUERA PARK S.A.	A43573146	SALOU
CA N SALVADOR SOCIEDAD LIMITADA.	B43393396	MONT-ROIG DEL CAMP
CALA FONT SL	B43018134	SALOU
CALIFORNIA GARDEN S A	A43062983	SALOU
CASABLANCA PLAYA, S.A.	A43225986	SALOU
CASPEL SALOU S.L.	B43095918	SALOU
CENTRALGRUP SA	A43038728	CAMBRILS
CONGIMAR SOCIEDAD LIMITADA.	B43104579	SALOU
CORRUIZ SOCIEDAD LIMITADA.	B43431105	TARRAGONA
CREACIONES PARTICULARES MARPA S.L.	B43568237	REUS
CRISTECA SA	A43013234	SALOU
DELTA-HOTEL S.L.	B43416361	DELTEBRE
EMPRIUS PARK S.A.	A43573138	SALOU
ESQUIA SA	A43028786	TARRAGONA
ESTADE HOTELS S.L.	B43435460	EL VENDRELL
EUROPE CADENA HOTELES, S.A.	A43041235	EL VENDRELL
EXHOTMON SOCIEDAD LIMITADA.	B43495886	MONT-ROIG DEL CAMP
EXPLOTACIONES HOTELERAS ARBO SL	B43260298	CAMBRILS
EXPLOTACIONES TURISTICAS COSTA DORADA SA	A43017011	SALOU
EXPLOTACIONES TURISTICAS PIJOAN S L	B43225747	ALTAFULLA
EXPLOTACIONES TURISTICAS SALOU SL	B43245927	SALOU
FELIX HOTEL RESIDENCIA S.L.	B43629591	VALLS
FISAT SOCIEDAD LIMITADA.	B43365501	REUS
FLUDET SA	A58184896	SALOU
FORTIN DE LA REINA SA	A43101294	TARRAGONA
GARLAMARINA SOCIEDAD LIMITADA.	B43707728	SALOU
GERARD CORPORATION,S.A.	A43067172	TARRAGONA
GONZALO MUNOZ SL	B43349265	TORREDEMBARRA
GOZON DEL PENEDES SOCIEDAD LIMITADA.	B43463090	L ARBOC
HIMALAYA REUS SA	A43026426	REUS
HODELPA SOCIEDAD LIMITADA.	B43414374	CAMARLES
HOSTAL RESIDENCIA SAN VICENTE FERRER SOCIEDAD	B43070127	TARRAGONA
HOSTAL SIMONET SOCIEDAD LIMITADA.	B43429539	REUS
HOSTELTARRACO SOCIEDAD LIMITADA.	B43536671	REUS
HOTEL BELVEDERE SALOU SA	A43089135	SALOU
HOTEL CANADA PALACE SOCIEDAD LIMITADA.	B43535848	CALAFELL
HOTEL CARIBE RESORT S.L.	B62431838	SALOU
HOTEL INFANT SOCIEDAD LIMITADA.	B43556273	VANDELLOS L HOSPITALET DE
HOTEL LAURIA S. L.	B08289308	TARRAGONA
HOTEL PIQUE GABRIEL SOCIEDAD LIMITADA.	B43754274	GANDESA
HOTEL PLANAS SA	A43115468	SALOU
HOTEL RESTAURANT LLANSOLA S.L.	B43368562	SANT CARLES DE LA RAPITA
HOTEL SOL D'OR SALOU S.L.	B43411461	SALOU
HOTEL TERMES MONTBRIO SL	B43452028	MONTBRIO DEL CAMP
HOTELES VISTAMAR SOCIEDAD LIMITADA.	B43375526	VANDELLOS L HOSPITALET DE
HOTELS CLASS XXI SOCIEDAD LIMITADA.	B43695097	VALLS
INSAGRA UNO SL.	B43069889	SALOU
INVEST HOTELS DE SALOU SOCIEDAD ANONIMA.	A43406370	SALOU
LA CASSOLA DEL SENY SOCIEDAD LIMITADA.	B43625243	MONT-ROIG DEL CAMP
MADO SA	A43017938	SALOU
MANUFACTURAS PARTICULARES ALIMENTARIA SL	B43321116	TARRAGONA
MARAL MIAMI BUSINESS SOCIEDAD LIMITADA.	B43524537	MONTROIG

La presentació de la metodologia d'ús de la base de dades SABI s'estructura:

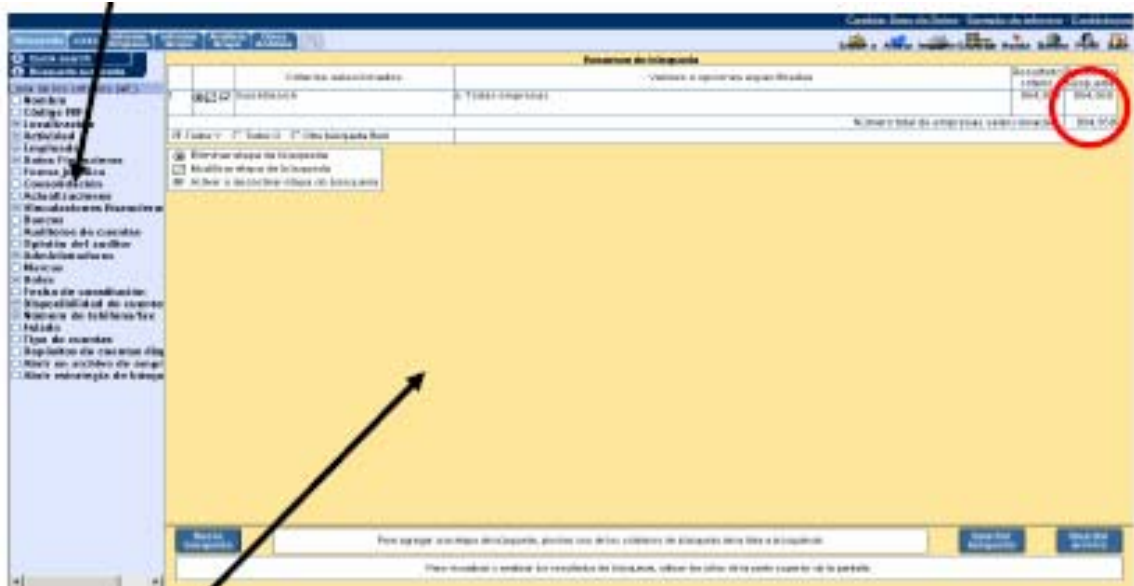
1. Inici
2. Recerca d'empreses
3. Llista d'empreses
4. Format d'informació
5. Exportació de dades

## 1. INICI

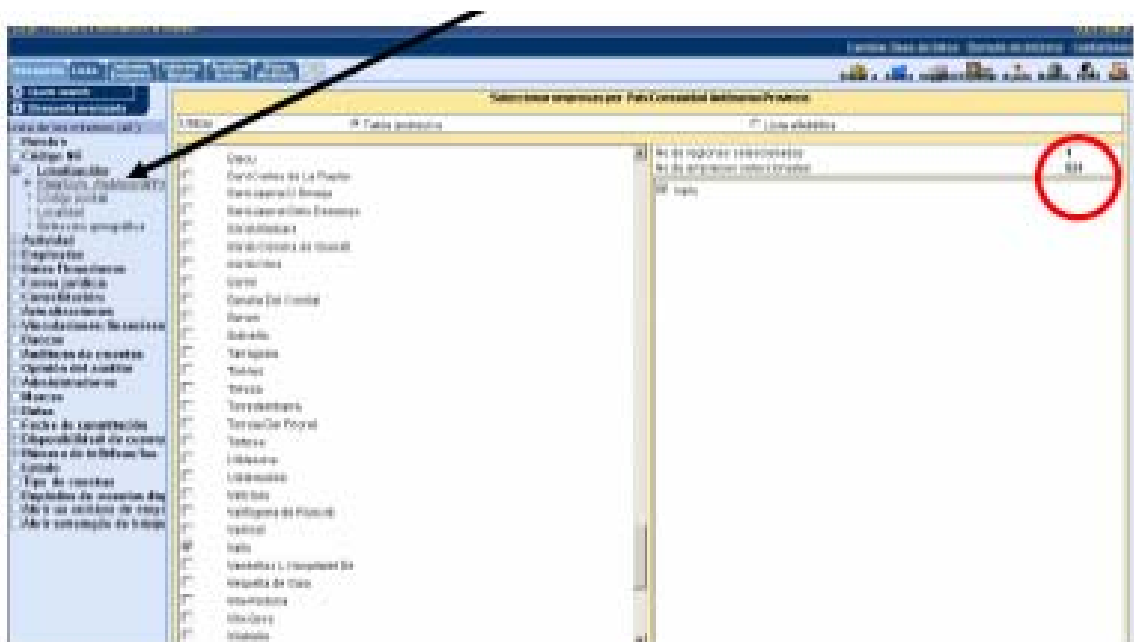
La pàgina inicial presenta les últimes actualitzacions. Normalment desitgem especificar un tipus d'empreses o amb determinades característiques. Per això anem a realitzar una "recerca avançada" de les empreses localitzades en la ciutat de Valls (Tarragona) en el sector CNAE 15. Per a allò varem clicar sobre la paraula "recerca avançada".



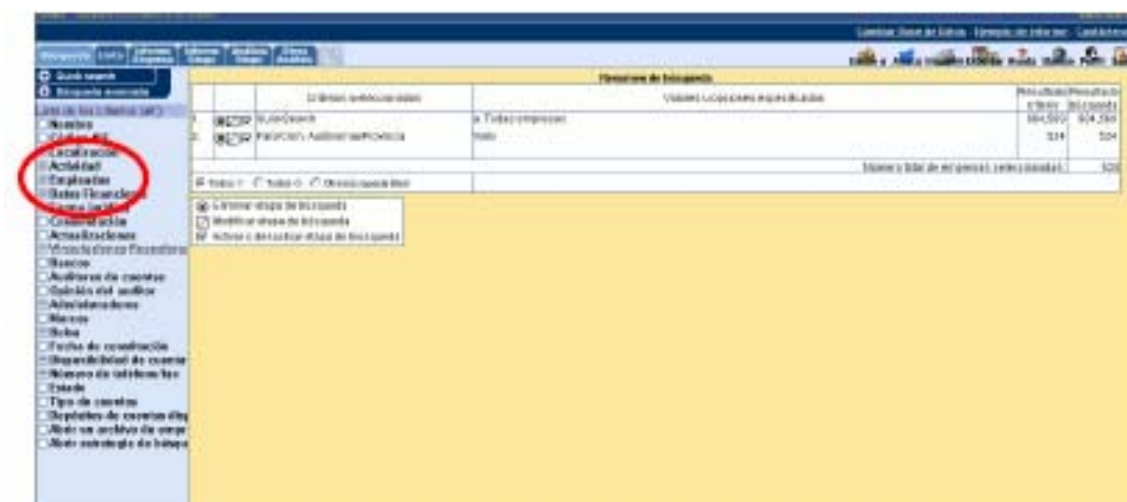
2. RECERCA AVANÇADA En la finestra esquerra apareixen els diferents conceptes amb els quals podem classificar les empreses. Des de la localització més o menys agregada (Des d'Espanya fins al més petit municipi), activitat, nombre de treballadors de l'empresa, forma jurídica, etc.



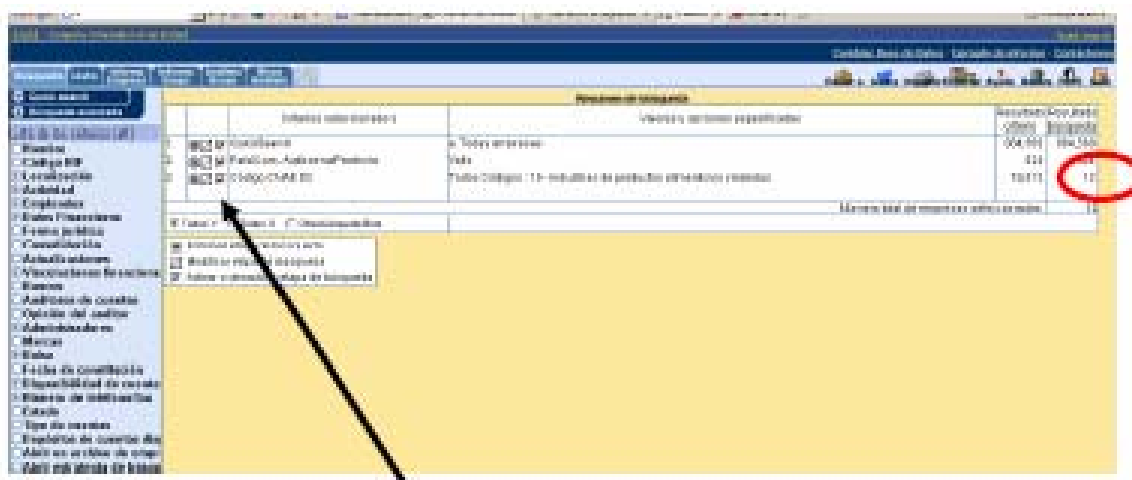
En la finestra dreta apareixen les empreses que anem escollint. En la base de dades apareixen un total de 984.569 empreses. Anem al nostre exemple. Primer escollim les empreses localitzats a Vallès. Anem al concepte LOCALITZACIÓ PAÍS/CC.AA. Apareixen 524 empreses.



Acceptem, però hem d'escollir el sector d'activitat CNAE-15 que ens interessa, clicant sobre l'opció "activitat" i escollirem el sector CNAE 15.



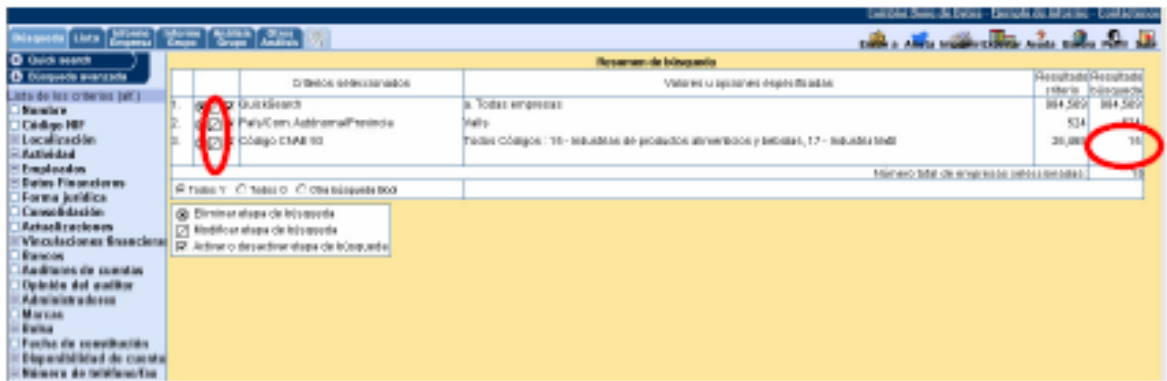
Observem que del total de 19.513 empreses registrades en SABI en el sector 15, hem obtingut 12 empreses en la població de Valls.



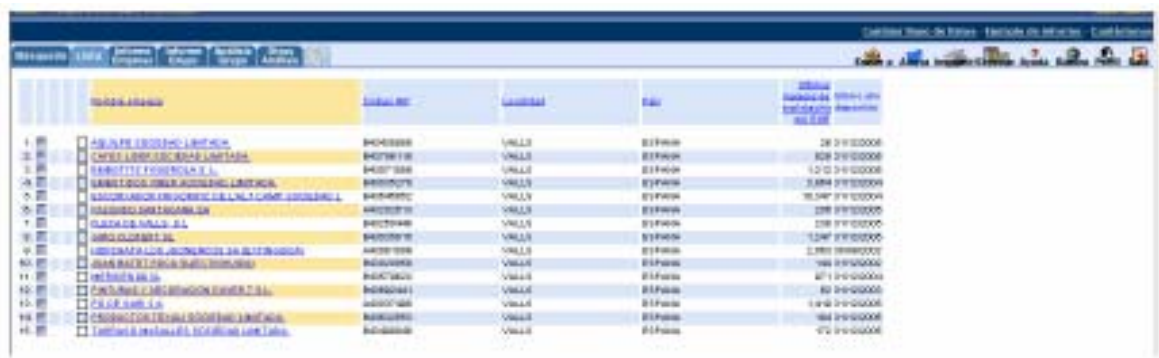
En el cas de voler modificar un dels filtres, podem fer-lo des de la finestra dreta clicant sobre...

Per exemple, podem buscar les empreses que estan en el sector 15 i 17 i varem observar que 15 empreses es localitzen en el municipi de Valls.

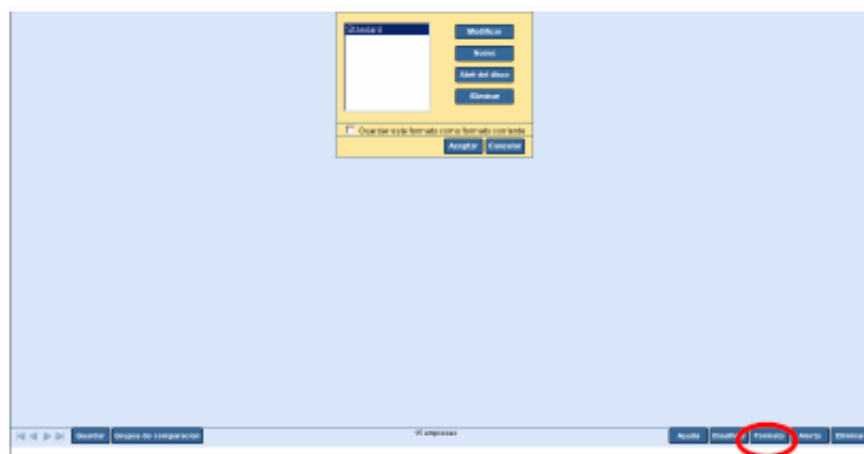




3. LLISTA Però la informació dels balanços presentats per les empreses poden ser extrets. Per a això anem a veure la LLISTA d'empreses.

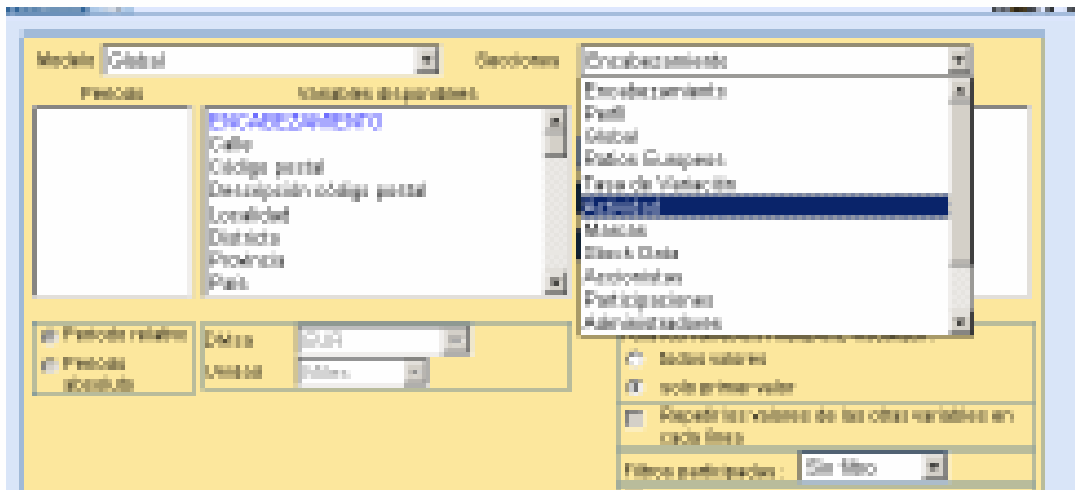


FORMAT Per defecte SABI, presenta el format d'informació següent. Però podem modificar-lo clicant sobre FORMAT. Ens apareix una pantalla com la següent:



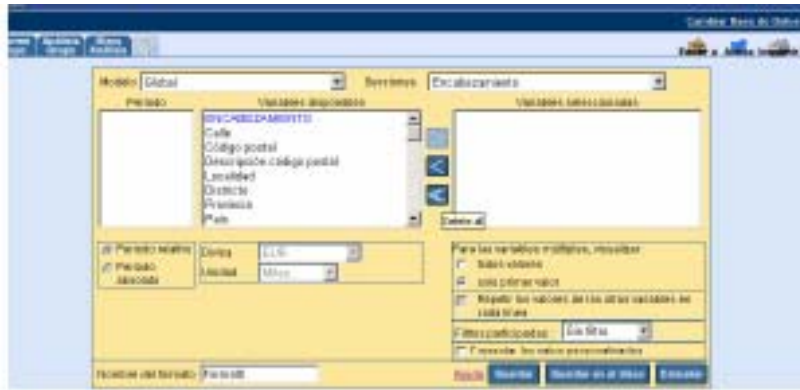
La informació està classificada en:

- Encapçalament
- Perfil
- Global
- Ràtios europeus
- Taxa de variació
- Activitat
- Marques
- Stock Data
- Accionistes
- Participacions
- Administradors
- Auditors de comptes
- Diversos
- Notes

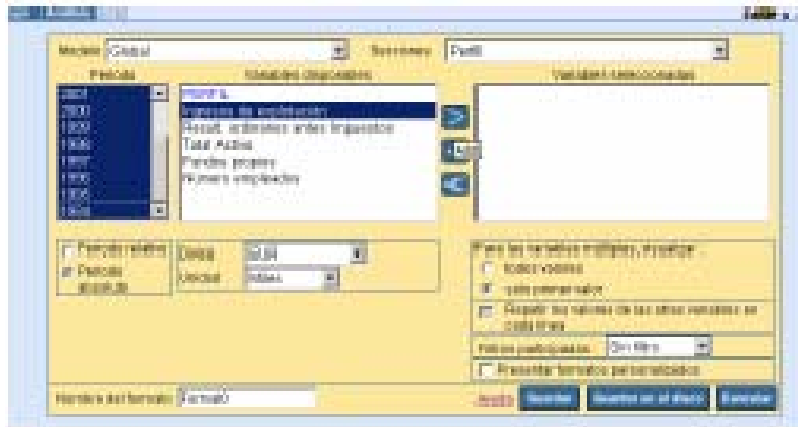


Suposem que volem saber el nombre d'ingressos des del 1994 fins al 2005 .

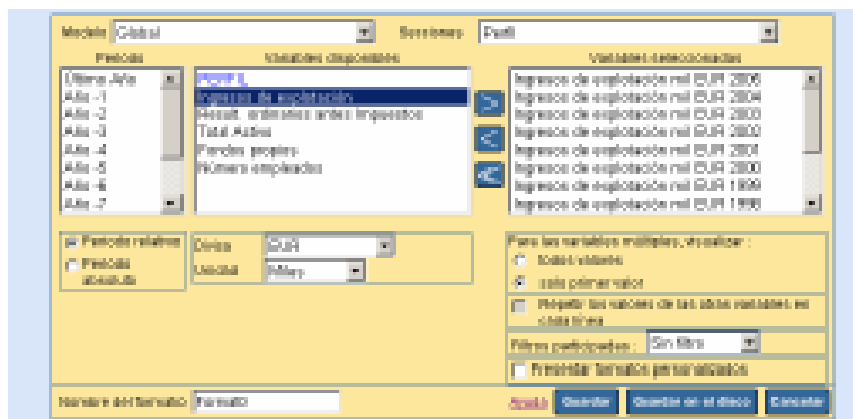
PAS 1: Netegem tota la informació i escollim les opcions



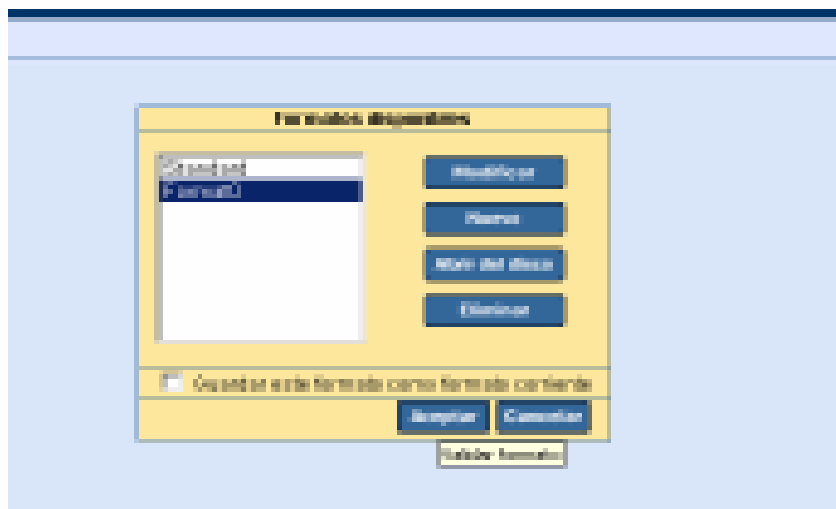
PAS 2: Seleccionem els anys i la variable



PAS 3: Seleccionem tota la informació



PAS 4: Guardem el format i ho escollim. Amb això aconseguim que la llista d'empreses continguin la informació desitjada.



5. EXPORTACIÓ. El següent pas és l'EXPORTACIÓ de dades, per a això cliquem sobre la icona "EXPORTACIÓ" en la zona superior i ens apareixerà la següent pantalla: En ocasions desitjarem exportar una base de dades que conté excessiva informació per a ser baixada d'una sola vegada. Per això hauríem d'utilitzar el rang d'empreses (El nombre d'empreses admeses en cada exportació variarà en funció de la informació que desitgem exportar. Com més gran sigui la informació a descarregar, menor nombre d'empreses que ens permetrà baixar i més lent serà el procés).

	Rango de rangos	Rango de rangos	Rango de rangos	Rango de rangos	Rango de rangos	Rango de rangos	Rango de rangos	Rango de rangos	Rango de rangos	Rango de rangos	Rango de rangos	Rango de rangos	Rango de rangos
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	26	36	31	38	36	33	33	33	33	33	33	33	33
2	833	488	122	43	33	33	33	33	33	33	33	33	33
3	1212	1.388	393	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
4	43	2.884	3.837	3.468	3.283	3.388	3.383	3.239	3.238	3.238	3.238	3.238	3.238
5	33	8.347	8.333	1.239	33	33	33	33	33	33	33	33	33
6	238	331	331	331	331	331	331	331	331	331	331	331	331
7	238	242	248	223	33	33	33	33	33	33	33	33	33
8	1.237	1.237	1.237	1.237	1.237	1.237	1.237	1.237	1.237	1.237	1.237	1.237	1.237
9	33	33	33	1.000	1.237	2.388	2.388	2.388	2.388	2.388	2.388	2.388	2.388
10	33	33	33	199	339	33	33	33	33	33	33	33	33
11	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
12	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
13	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
14	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33

## 9. Bibliografía

- Aguayo, J. M. (1997): *Un modelo para la segmentación de la información contable en las empresas hoteleras*. Tesis doctoral. Universidad de las Palmas de Gran Canaria, julio.
- Amat, O. (1992): *Contabilidad y finanzas de hoteles*. Gestión 2000. Barcelona.
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, AECA (2005): *La Contabilidad de Gestión en las Empresas Hoteleras*. Documentos AECA de Contabilidad de Gestión, número 30, Madrid
- Calabuig, J. (2004): *Dinàmica evolutiva del turisme a les terres de l'interior de la demarcació de Tarragona*. Estudis de Turisme de Catalunya, junio, n.14.
- Campa, F. (2005): *La Contabilidad de gestión en la Industria Hotelera: Estudio sobre su implantación en las cadenas hoteleras en España*. Tesis Doctoral, Reus.
- Campa, F. (2005): *Las tecnologías de la información en la gestión hotelera*. Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad, número 66, julio/agosto
- Campa, F. y Amat, O. (2005): *La importancia de la contabilidad de gestión en el sector hotelero*. Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, número 72, septiembre
- Casanueva, C., García, J. y Caro, F. J. *Organización y gestión de empresas turísticas*. Pirámide. Madrid, 2000.
- Chin, J., Barney, W. y O'Sullivan, H. (1995): *Hotels: an industry accounting and auditing guide*. Accountancy Books. The institute's publisher. Central Milton Keynes,
- Exceltur. *Perspectivas turísticas. Abril 2003*. Exceltur. Madrid, 2003
- Figuerola, M. *Economía para la gestión de las empresas turísticas (producción y comercialización)*. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces. Colección de Estudios Turísticos. Madrid, 1995.

- Huckestein, D. y Duboff, R. *Hilton Hotels: A comprehensive approach to delivering value for all stakeholders*. Hotel and Restaurant Administration Quarterly. Cornell University, agosto 1999, vol. 40, núm. 4.
- Instituto de Estudios Turísticos. *Estadísticas de Balanza de Pagos*. [www.iet.tourspain.es](http://www.iet.tourspain.es), 2004
- Instituto Nacional de Estadística. *Cuenta satélite del turismo en España*. Instituto Nacional de Estadística. Madrid, 2002.
- Iranzo, J., Pedrosa, M., Salido, J., Izquierdo, G., Martínez de Dios, J. y Díaz, S. *La estructura económica de los mercados turísticos*. Instituto de Estudios Económicos. Colección Universidad. Madrid, 2003.
- Klancnik, R. V. y Peressolova, A. *World tourism in 2002: Better than expected*. World Tourism Organization, 2002.
- Kwansa, F. y Schmidgall, R.S. (1999): *The Uniform System of Accounts for the Lodging Industry. Its Importance to and Use by Hotel Managers*. Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly. December.
- Manzano, I. y Porras, M<sup>a</sup>. J. *Una aproximación al modelo contable de las empresas hoteleras*. Técnica Contable, noviembre 2002, núm 647, vol 54.
- Mattimoe, R. B. *An institutional study of the factors impacting on room rate pricing strategy in the irish hotel industry*. The Sixth Inter-disciplinary perspectives on accounting conference, julio 2000.
- Mestres, J. R. *Técnicas de gestión y dirección hotelera*. Ediciones Gestión 2000. Barcelona, 1995
- Mullins, K. y Pigliucci, J. *Monster survey compares vacation time around the globe*. Monster website, agosto 2003.
- Muñoz Colomina, C.I., Vacas Guerrero, C., Bonilla Priego, M.J. y Avilés Palacios, C. (2004): *Análisis de la información estratégica publicada por las grandes cadenas hoteleras españolas*. VIII Congreso de ASEPUC, junio, Granada.

- Musa, S. M. y Sanchis, J. R. *La determinación de los precios de alojamiento en la industria hotelera*. Revista de Estudios Turísticos, 1993, núm. 117.
- Rodríguez, J. M. *La nueva gestión hotelera ante el reto de la Sociedad del Conocimiento*. Revista AECA, septiembre 2003, núm. 64.
- Schmidgall, R. S. (1998): *The new lodging scoreboards: the USALI. Focus: the balance sheet*. The Bottomline. The Journal of HFTP. Austin, junio-julio, vol. 13, núm. 4.
- Uriel, E., Monfort, V., Ferrí, J. y Fernández de Guevara, J. *El sector turístico en España*. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Valencia, 2001.
- Vacas, C. (2000): *Sistema Uniforme de Contabilidad para la industria del alojamiento: un modelo anglosajón de planificación contable*. Técnica Contable, octubre.
- Vacas, C. (2001): *Análisis económico-financiero del sector hotelero*. Técnica Contable. Madrid, núm. 629
- Vila, M (2004): *Aportación al Cuadro de Mando Integral para cadenas hoteleras. Estudio de ejes y variables críticas de actuación en el ámbito español*. Tesis Doctoral. ESADE.
- Zeithaml, V. A., Parasuraman, A. y Berry, L. *Calidad de total en la gestión de servicios*. Díez de Santos. Madrid, 1993.

## 10. Glossari

- Actiu circulant: Conjunt d'actius que normalment romanen a l'empresa menys d'un any. L'actiu circulant l'integren les existències, el realitzable i el disponible.
- Actiu fix: Conjunt d'actius que normalment romanen a l'empresa més d'un any.
- Altres despeses d'explotació: Despeses d'explotació, sense incloure els consums d'explotació, les despeses de personal, les amortitzacions i les provisions.
- BAI: Benefici abans d'impostos.
- BAII: Benefici abans d'interessos i impostos.
- Capitals propis: Capital més reserves.
- Consums d'explotació: Primeres matèries i mercaderies que s'utilitzen per produir els productes o serveis que l'empresa comercialitza.
- Creditors a curt termini: Vegeu deutes a curt termini.
- Creditors a llarg termini: Deutes que s'han de pagar amb un termini de venciment superior als dotze mesos.
- Despeses financeres: Interessos i altres despeses generats per l'existència de deutes. També s'hi inclouen les diferències de canvi negatives.
- Deutes a curt termini: Exigibles a curt termini, és a dir, amb un termini de venciment inferior als dotze mesos.
- Disponible: Diners en efectiu i en comptes corrents de lliure disposició.
- Dotacions per a amortització d'immobilitzat: Reflex comptable del desgast que sofreix l'actiu fix.
- Exigible a curt termini: Deutes el termini de venciment dels quals no supera els dotze mesos.
- Exigible a llarg termini: Deutes el termini de venciment dels quals és superior als dotze mesos.
- Flux de caixa: Benefici net més amortitzacions.
- Fons de maniobra: Actiu circulant menys deutes a curt termini.



- Ingressos a distribuir en diversos exercicis: Ingressos la retribució dels quals es produirà en futurs exercicis (part no amortitzada de subvencions en capital, per exemple).
- Ingressos financers: Interessos generats per les inversions financeres. Inclouen també les diferències de canvi positives.
- Liquiditat: Solvència de l'empresa a curt termini. Significa també la proximitat d'un actiu a convertir-se en diners en efectiu.
- Marge brut: Diferència entre els ingressos d'explotació i les despeses d'explotació (sense incloure les despeses de personal, les amortitzacions i les provisions).
- Palanquejament financer: Efecte que té l'ús del deute en la rendibilitat financerera.
- Préstecs: Deute que suposa la retribució d'interessos.
- Provisions de tràfic i pèrdues de crèdits incobrables: Despesa corresponent a la part dels saldos de clients que presenten dubtes que es pugui cobrar i altres pèrdues de valor no irreversibles en actius circulants.
- Provisions per a riscos i despeses: Despeses, pèrdues o deutes que estan clarament especificades pel que fa a la seva naturalesa, però que a la data de tancament de l'exercici són indeterminades quant al seu import exacte o quant a la data que es produiran.
- Realitzable: És l'actiu circulant menys les existències i el disponible. Comprèn comptes com ara clients, efectes per cobrar, inversions financeres temporals, Hisenda Pública deutora, deutors, etc.
- Recursos permanents: Capitals propis més exigible a llarg termini.
- Rendibilitat econòmica: Relació entre el benefici abans d'interessos i impostos i l'actiu total de l'empresa.
- Rendibilitat financerera: Relació entre el benefici net i els capitals propis de l'empresa.
- Resultats d'activitats extraordinàries: Ingressos i despeses atípics o d'exercicis anteriors.
- Rotació: Comparació entre les vendes i els actius.

- Tresoreria: Part de l'actiu circulant que no inclou les existències, comparada amb els deutes a curt termini.
- Valor afegit: Ingressos d'explotació menys despeses d'explotació, sense incloure despeses de personal, amortitzacions i previsions.
- Vendes: Import net de la xifra de vendes.