

Cristian Barbu

**ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS HOTELEROS EN
TARRAGONA APLICANDO RATIOS USALI**

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

Máster en Dirección de Empresas

Junio 2025



**FACULTAT D'ECONOMIA i EMPRESA
Universitat Rovira i Virgili**

ÍNDICE

1. Introducción.....	6
2. Marco teórico.....	8
2.1 La contabilidad de costes.....	8
2.2 Elementos de coste.....	8
2.3 Clasificación de los costes.....	8
2.4 Sistemas de coste.....	9
2.5 Modelo de costes por secciones.....	10
2.5.1 Tipos de centro de coste.....	10
2.5.2 Ventajas del modelo.....	11
3. Metodología.....	12
4. Método USALI.....	18
5. Análisis del entorno general.....	20
6. Análisis del sector.....	21
7. Análisis económico - financiero.....	38
7.1 Alta diamond projects S.L. (H10).....	39
7.2 BLAUGEST S.L.....	45
8. Análisis de la cuenta de resultados.....	52
8.1 Alta diamond Projects S.L. (H10).....	53
8.2 BLAUGEST S.L.....	58
9. Análisis ratios generales y ratios USALI.....	62
9.1 Análisis ratios generales.....	62
9.1.1 Alta diamond Projects S.L (H10).....	62
9.1.2 BLAUGEST S.L.....	66
9.2 Análisis de ratios USALI.....	70
9.2.1 Alta diamond projects S.L. (H10).....	70
9.2.2 BLAUGEST S.L.....	74
10. Comparación de resultados.....	77
11. Conclusiones.....	82
12. Bibliografía.....	85
13. ANEXOS.....	88

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

Tabla 1: Resultados de los principales indicadores de rentabilidad.....	23
Tabla 2: Resumen de valores usados para calcular los indicadores de rentabilidad.....	25
Gráfico 1: Evolución del activo de la empresa Alta diamond projects S.L.....	39
Gráfico 2: Estructura del activo de la empresa Alta diamond projects S.L.....	40
Gráfico 3: Evolución del Patrimonio neto y Pasivo de la empresa Alta diamond projects S.L.....	42
Gráfico 4: Estructura del Patrimonio neto y Pasivo de la empresa Alta diamond projects S.L.....	43
Gráfico 5: Estructura del activo de la empresa Blaugest S.L.....	46
Gráfico 6: Evolución del activo de la empresa Blaugest S.L.....	46
Gráfico 7: Evolución del pasivo y patrimonio neto de la empresa Blaugest S.L.....	49
Gráfico 8: Estructura del pasivo y patrimonio neto de la empresa Blaugest S.L.....	49
Tabla 3: Valores absolutos de los principales indicadores de la cuenta de resultados de la empresa Alta diamond projects S.L.....	53
Tabla 4: Tasas de crecimiento de los principales indicadores de la cuenta de resultados de la empresa Alta diamond projects S.L.....	53
Tabla 5: Valores absolutos de los principales indicadores de la cuenta de resultados de la empresa Blaugest S.L.....	58
Tabla 6: Tasas de crecimiento de los principales indicadores de la cuenta de resultados de la empresa Blaugest S.L.....	58
Tabla 7: Resultados de las principales ratios generales de la empresa Alta diamond projects S.L.....	62
Tabla 8: Resultados de las principales ratios generales de la empresa Blaugest S.L.....	66
Tabla 9: Resultados de los principales ratios USALI de la empresa Alta diamond projects S.L.....	70
Tabla 10: Resultados de los principales ratios USALI de la empresa Blaugest S.L.....	74

RESUMEN

TÍTULO: ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS HOTELEROS EN TARRAGONA APLICANDO RATIOS USALI.

El presente trabajo analiza y compara diferentes empresas del sector hotelero en la ciudad de Tarragona, centrándose principalmente en las empresas Alta diamond projects S.L. y Blaugest S.L debido a su tamaño dentro del sector. También se verán una muestra de otras empresas mediante un análisis de rentabilidad para observar el conjunto del sector. El análisis se llevará a cabo en los años 2019-2023. El objetivo principal del trabajo es analizar hoteles usando métodos tradicionales y ratios USALI para observar y comparar su gestión y rendimiento financiero antes, durante y después de la crisis sanitaria por el COVID-19.

Para complementar al análisis de las cuentas anuales, realizaremos un breve análisis del entorno general y un análisis de la rentabilidad del sector. Posteriormente, se analizarán los balances de situación de las dos empresas mencionadas anteriormente usando los métodos de análisis vertical e horizontal, la cuenta de resultados mediante los principales indicadores de esta, ratios generales para observar su nivel de liquidez, endeudamiento y solvencia, y finalmente, ratios específicos del modelo de costes USALI para observar y comparar la eficiencia operativa y la rentabilidad desde un punto de vista específico. Mediante los resultados de este análisis se realizará una comparación para determinar las similitudes y diferencias entre las empresas y se proporcionarán unas conclusiones.

Palabras clave:

Análisis de los estados financieros

Sector hotelero

USALI

ABSTRACT

TITLE: ANALYSIS OF HOTEL FINANCIAL STATEMENTS IN TARRAGONA USING USALI RATIOS.

This study analyzes and compares various hotel companies in the city of Tarragona, focusing primarily on Alta Diamond Projects S.L. and Blaugest S.L. due to their size within the sector. A sample of other companies will also be examined through a profitability analysis to observe the sector as a whole. The analysis will cover the years 2019–2023.

The main objective of this work is to analyze hotels using traditional methods and USALI ratios to observe and compare their management and financial performance before, during, and after the COVID-19 health crisis.

To complement the analysis of the annual accounts, a brief analysis of the general environment and sector profitability will be conducted. Subsequently, the balance sheets of the two aforementioned companies will be analyzed using vertical and horizontal analysis methods, the income statement through its main indicators, general ratios to observe their liquidity, debt, and solvency levels, and finally, specific USALI cost model ratios to observe and compare operational efficiency and profitability from a specific perspective.

Based on the results of this analysis, a comparison will be made to determine the similarities and differences between the companies, and conclusions will be drawn.

Keywords:

Financial Statement Analysis

Hotel Sector

USALI

1. Introducción

El sector hotelero es uno de los más importantes globalmente, ya que constituye gran parte de la economía de los países y genera un nivel elevado de ingresos para las empresas e impuestos para los gobiernos, la actividad turística impulsa la economía local especialmente en España, ya que es un país con un flujo turístico elevado y dispone de diferentes destinos atractivos en todas las épocas del año. El presente trabajo se centra en la ciudad de Tarragona, donde la localización costera y la riqueza cultural atraen a un gran número de turistas cada año. Por eso, en un entorno cada vez más cambiante, los hoteles deben ofrecer un servicio de calidad y competitivo, y para poder ofrecer este servicio necesitan tener una gestión financiera eficiente.

En los años recientes, el sector hotelero ha sufrido una cierta fragmentación con la aparición de los alojamientos alternativos, ya que estos ofrecen ventajas nuevas y precios competitivos. Esta creciente competitividad del entorno hace que el análisis de los estados financieros sea cada vez más importante para maximizar el rendimiento de los recursos. En especial la aplicación de las ratios generales y hoteleras ya que permiten observar y analizar la situación operativa y económica de los hoteles de manera estandarizada y objetiva.

El presente trabajo se centra en el análisis financiero de una muestra de hoteles de la ciudad de Tarragona, analizando los principales estados financieros de las dos empresas líderes, dado que no disponemos de acceso a la contabilidad interna de los hoteles, la otra parte del análisis se realiza mediante indicadores clave, concretamente ratios generales y ratios USALI. También se llevará a cabo un análisis del sector hotelero mediante indicadores de rentabilidad usando una muestra adicional de siete hoteles situados en la misma ciudad. Este método permite observar patrones en la gestión, diferencias en rendimiento según el tamaño y los ingresos del hotel así como posibles mejoras.

La información financiera ha sido obtenida de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos) y la muestra de hoteles se ha escogido mediante los siguientes criterios:

- Empresas activas actualmente y durante los años estudiados.
- Cuentas disponibles en los años 2019-2023.
- Código CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas) 5510. (INE,2025)
- Localización en Tarragona.

Los hoteles seleccionados son los siguientes, dando especial importancia y profundizando en el análisis de los primeros dos por su tamaño superior y la disponibilidad de datos:

- Alta diamond projects S.L (H10 Hotels, 2025).
- Blaugest S.L. (Front, 2025)
- Catalonia express S.L. (Hotel Catalunya Express, 2025)
- Washington Consulting S.L. (B&B Hotel, 2025)
- Beracor S.L. (Sant Jordi Hotel, 2025)
- Hostal Noria 1974 S.L. (Hostal Noria, 2025)
- Plaoriental S.L. (Hostal Forum, 2025)
- Larrea Clausell S.L. (Hotel Cosmos, 2025)
- Sebaou BIS 2011 S.L. (Hostal Europa, 2025)

En cuanto a las fuentes usadas, las cuentas anuales han sido extraídas de la base de datos SABI. Para los apartados de análisis se han usado distintas fuentes, entre ellas libros relacionados con la contabilidad, el análisis de estados financieros y la gestión hotelera, artículos e información emitida por organismos especializados en USALI. Las estadísticas se han obtenido del Instituto Nacional de Estadística.

Los principales objetivos del trabajo son el análisis de los informes anuales de la muestra de hoteles de Tarragona para identificar y comparar el rendimiento financiero usando las técnicas de análisis horizontal y vertical, las ratios financieras y hoteleras basadas en el modelo USALI. El período de tiempo escogido conlleva el objetivo de observar cómo es la gestión de los hoteles antes, durante, y después de la crisis sanitaria del COVID-19 en 2020, ya que el sector hotelero fue de los más afectados.

Como objetivos secundarios, podemos destacar la elección y aplicación de ratios generales pertinentes para analizar correctamente la situación de las empresas y determinar en qué grado el tamaño de los hoteles influye en su gestión y toma de decisiones, ya que estos indicadores permiten ver la capacidad de las empresas de aprovechar sus recursos y hacer frente a sus obligaciones, y de ratios hoteleras ya que estas ayudan a medir la rentabilidad y la eficiencia operativa desde un punto de vista específico al sector.

Por último, comparar los resultados usando esas ratios para identificar si existen hechos comunes o diferencias en la gestión relacionados con el tamaño de los hoteles, y para identificar diferentes fortalezas o debilidades dentro de la gestión operativa y contable de los hoteles.

2. Marco teórico

2.1 La contabilidad de costes

La contabilidad de costes es una rama de la contabilidad con el objetivo de aportar información relevante en la toma de decisiones empresarial, el control interno y la planificación financiera. Esta especialidad permite conocer exactamente cuánto cuesta producir un bien o prestar un servicio, lo cual es esencial para determinar precios, evaluar la rentabilidad y planificar operaciones. (Sinisterra Valencia, 2006).

La contabilidad de costes permite identificar y clasificar las diferentes partes de los costes, lo cual es esencial para una adecuada gestión interna, especialmente en industrias donde el control de utilidades es importante, como en el caso de la hostelería. En estos casos, la contabilidad de costes se convierte en una herramienta para ayudar en la gestión estratégica y no se limita solamente al cálculo. (Fullana Belda y Paredes Ortega, 2008).

2.2 Elementos de coste

Los tres elementos básicos que componen el coste de un producto o servicio son: materiales directos, mano de obra directa y costes indirectos. Los materiales y la mano de obra directa se pueden identificar claramente para cada unidad de producción, mientras que los costes indirectos como el mantenimiento, la electricidad o la supervisión requieren un método de asignación.

Esta distinción es importante para la adecuada asignación de recursos y la formulación de políticas de eficiencia. Entender estos elementos también nos ayuda a establecer métricas de productividad e implementar estrategias de reducción de costes, como la externalización de actividades auxiliares o la automatización de procesos. (Sinisterra Valencia, 2006).

2.3 Clasificación de los costes

Los costes se caracterizan desde diferentes perspectivas. Lo más relevante para la toma de decisiones son las clasificaciones basadas en su comportamiento en respuesta a los cambios en el volumen de actividad:

- **Costes fijos:** se mantienen constantes en el corto plazo independientemente del volumen de producción.
- **Costes variables:** Estos costes varían directamente en función del nivel de actividad.
- **Costes semivariantes o costes mixtos:** contienen componentes fijos y variables.

Esta clasificación es útil para realizar el análisis del punto de equilibrio, la estimación de ganancias y simulaciones financieras. Comprender las tendencias de costes permite predecir el impacto de los cambios en la ocupación o las ventas, lo que es particularmente importante en la industria hotelera, donde la estacionalidad es un factor clave. (Fullana Belda y Paredes Ortega,2008).

2.4 Sistemas de coste

Los sistemas de acumulación de costes varían según el tipo de actividad empresarial. Los tres sistemas principales son:

- **Sistema por Órdenes de Producción:** Se utiliza cuando se fabrican productos o servicios bajo pedido o en cantidades determinadas. Cada orden de producción reúne los costes directos e indirectos que se pueden asignar, ofreciendo una trazabilidad exacta del gasto generado (Sáez Torrecilla et al., 2013). Es beneficioso en áreas con elevada personalización y escasa repetitividad (Fernández Álvarez y Miñambres Puig, 2015).

- **Sistema por Procesos:** Aplicable cuando la producción es continua y homogénea, como en industrias químicas o alimentarias. Los costes se acumulan por departamento y se calculan como coste medio unitario por proceso (Fernández Álvarez y Miñambres Puig, 2015). Su simplicidad lo hace eficaz para entornos estables, aunque no permite individualizar cada unidad producida (Sáez Torrecilla et al., 2013).

- **Sistema ABC (Activity-Based Costing):** El sistema ABC también opera como un sistema de acumulación. En este caso, las actividades son las unidades contables fundamentales donde se consolidan los costes, que posteriormente se asignan a los productos según inductores de coste particulares. Proporciona una perspectiva más auténtica y táctica sobre el uso de recursos, aunque requiere una mayor complejidad en la obtención de datos (Sáez Torrecilla et al., 2013).

Seleccionar el sistema correcto es fundamental para lograr una asignación de costes consistente y útil. El costeo basado en actividades o en partes es especialmente recomendable en sectores como la hostelería, donde se prestan múltiples servicios simultáneamente, ya que permite una mejor trazabilidad del coste por unidad de servicio. (Fullana Belda y Paredes Ortega,2008).

2.5 Modelo de costes por secciones

El modelo de costes por secciones es un enfoque que implica segmentar la empresa en diferentes áreas o centros de coste, asignando a cada uno los gastos que le corresponden según su actividad. Este método facilita una asignación de costes más precisa y proporciona una mejor comprensión de la manera en que los recursos son generados y utilizados dentro de la organización. (Fullana Belda y Paredes Ortega, 2008).

La implementación del modelo de costes por secciones incluye los siguientes pasos:

1. **Definición de las secciones:** es fundamental establecer con claridad las diversas secciones o centros de coste en la empresa, los cuales pueden ser dedicados a la producción o a ofrecer servicios.
2. **Asignación de costes directos:** los costes que se pueden asociar de manera directa a una sección se asignan sin intermediarios.
3. **Distribución de costes indirectos:** aquellos costes que no se pueden atribuir directamente se reparten entre las secciones según criterios de distribución que se hayan establecido previamente.
4. **Cálculo del coste total de cada sección:** tras haber asignado todos los costes, se determina el coste total de cada sección, lo que permite evaluar su eficiencia y rentabilidad. (Fullana Belda y Paredes Ortega, 2008).

2.5.1 Tipos de centro de coste

En el marco del modelo de costes por secciones, resulta esencial diferenciar entre los diversos tipos de costes que pueden atribuirse a cada sección. Esta categorización facilita una distribución adecuada de los recursos y permite una evaluación más precisa de la rentabilidad de cada área operativa.

1. Costes directos por sección

Los costes directos son aquellos que se pueden identificar y medir de manera precisa dentro de una sección específica, sin que sea necesario realizar cálculos de distribución. Por ejemplo, esto incluye el salario del personal que trabaja exclusivamente en una sección, los materiales que se utilizan únicamente en esa área, o los suministros específicos de un departamento operativo. Estos costes se asignan de manera directa, lo que permite calcular con mayor exactitud el rendimiento económico de cada unidad de negocio. (Fullana Belda y Paredes Ortega, 2008)

2. Costes indirectos por área

Los costes indirectos se refieren a aquellos gastos que, aunque están vinculados con la actividad general de la empresa, no pueden asignarse de manera directa a un área específica sin aplicar un método de distribución. Ejemplos de estos costes incluyen los gastos de mantenimiento, la administración general, los costes financieros o los seguros del establecimiento. Para hacer una imputación adecuada, se emplean criterios de distribución que se fundamentan en indicadores como el número de empleados, el espacio ocupado en metros cuadrados o el nivel de actividad de cada área. (Sinisterra Valencia, 2006).

3. Costes fijos y variables por área

Desde la perspectiva del comportamiento, los costes por áreas también se pueden dividir en fijos y variables. Los costes fijos son aquellos que permanecen constantes independientemente del nivel de actividad de la sección en el corto plazo, tales como el alquiler del local, algunos salarios o las amortizaciones. Por otro lado, los costes variables fluctúan en función del volumen de actividad, como es el caso de los materiales o ciertos suministros energéticos. Esta clasificación es útil para evaluar la eficiencia operativa de cada área y calcular métricas importantes como el umbral de rentabilidad. (Fullana Belda y Paredes Ortega, 2008).

4. Costes operativos y no operativos por área

Por último, es importante hacer una distinción entre los costes operativos, que están íntimamente relacionados con las actividades principales de la sección (como la producción o la prestación de servicios), y los costes no operativos, que provienen de actividades complementarias o ajenas al enfoque principal de la sección. Por ejemplo, un departamento administrativo podría generar gastos por asesorías externas, que, aunque son necesarios, no están directamente relacionados con la obtención de ingresos. (Sinisterra Valencia, 2006).

2.5.2 Ventajas del modelo

La adopción del modelo de costes por secciones brinda numerosas ventajas a las organizaciones:

- **Asignación de costes más precisa:** al segmentar la empresa en diferentes secciones, se tiene la capacidad de atribuir costes de forma más exacta a las áreas que realmente los generan.

- **Mejora en la toma de decisiones:** contar con datos detallados acerca de los costes de cada sección otorga a los directivos la posibilidad de realizar elecciones más informadas y estratégicas.
- **Detección de ineficiencias:** el análisis de los costes por sección facilita la identificación de áreas con gastos elevados o fallos operativos, lo que simplifica la aplicación de acciones correctivas.
- **Mejora en el control del presupuesto:** monitorear los costes por sección permite un control más eficaz del presupuesto y una planificación financiera más robusta.

Estas características hacen que el modelo de costes por secciones sea una herramienta fundamental para las empresas que desean aumentar su eficiencia operativa y su rentabilidad. (Fullana Belda y Paredes Ortega, 2008).

3. Metodología

Análisis contable

Se entiende como análisis contable el conjunto de técnicas usadas para obtener conclusiones sobre el estado de la empresa mediante sus cuentas anuales y la información financiera. Esta metodología es usada para obtener un diagnóstico de la situación de la empresa y así entender los puntos fuertes y débiles de esta. (Amat, 2009)

El análisis contable facilita alcanzar objetivos económicos, estratégicos y operacionales desde una perspectiva interna, también ayuda a las partes interesadas que tienen una perspectiva externa a la empresa, a conocer la situación y el estado actual de la empresa ya sean inversores, proveedores, clientes, entidades de crédito y competidores entre otros. (Amat, 2009)

El análisis contable es una parte fundamental en la gestión de una empresa, ya que mediante las cuentas anuales se puede obtener información muy importante sobre todas las partes de la empresa. Este trabajo se centrará en esta metodología para llevar a cabo los objetivos y finalmente obtener unas conclusiones fundamentadas en la información financiera.

Concretamente la metodología usada se centrará en el análisis de los balances de las empresas, usando el método de porcentajes verticales y horizontales, el análisis de las cuentas de resultados, mediante los indicadores de facturación, y por último, análisis de los principales ratios financieros.

Análisis del balance

El balance de situación se suele comparar con una “fotografía” ya que expone las magnitudes absolutas, permite conocer la situación de la empresa en el momento del cierre del ejercicio, se puede ver reflejadas las diferentes masas patrimoniales, como los activos, los pasivos, y el patrimonio neto de la empresa. (Corona Romero et al.2017).

Siendo el balance la imagen en un momento determinado de la situación de la empresa, es un elemento clave para el análisis de esta, en el balance podemos observar el estado de cada una de las partes de la empresa, sus activos, su efectivo, su capital y sus obligaciones.

Para esta parte del análisis, se usan los métodos de porcentajes horizontales y verticales, el método de los porcentajes verticales consiste en determinar el peso de cada grupo patrimonial en relación al total de cada masa. Esto nos permite comparar la proporción de cada parte del balance y determinar si la empresa tiene dificultades en determinados aspectos.

El método de porcentajes horizontales consta en calcular el crecimiento, o bien, decrecimiento anual de cada partida del balance y de las masas patrimoniales en sí, para poder observar y analizar su evolución a lo largo del período de estudio. (Amat, 2009).

Estas técnicas y métodos de análisis nos ayudan a estudiar los balances, su estructura y su evolución de manera uniforme y ordenada, podemos afirmar, que el balance es una parte muy importante de las cuentas anuales, pero los resultados de su análisis no son definitivos, ya que para obtener unas conclusiones fiables necesitamos analizar otras partes de las cuentas anuales, y en conjunto obtener unos resultados definitivos.

Cuenta de resultados

Anteriormente, denominamos el balance de situación de una empresa como una imagen de su situación en un momento determinado, en el caso de la cuenta de pérdidas y ganancias, o cuenta de resultados, esta afirmación también es cierta, pero para este estado financiero, que engloba los resultados ordinarios de la empresa, se puede afirmar que se trata de un conjunto de imágenes a lo largo del período, lo que nos ofrece una visión diferente y más cercana a la realidad del día a día.

El análisis de la cuenta de resultados permite evaluar cuestiones como las siguientes:

- Evolución de la cifra de ventas.
- Evolución del margen bruto.

- Evolución de los gastos de estructura y financiación.
- Cálculo de las ventas precisas para cubrir gastos y comprobar la viabilidad económica de la empresa. (Amat, 2009).

A continuación, se mencionan y explican los principales indicadores de la cuenta de resultados analizados en este trabajo:

Margen bruto

El margen bruto es el resultado directo de las operaciones, se obtiene a partir de los ingresos de explotación, restando los costes directos de la actividad. También es conocido como margen de contribución y es una medida para observar el nivel de ventas de la empresa antes de tener en cuenta todos los costes indirectos, los impuestos, intereses, amortizaciones y depreciaciones entre otros. (López, 2013).

EBITDA (*Earnings Before Interest, Tax, Depreciation & Amortization*)

El EBITDA es un indicador que mide el resultado de la empresa antes de tener en cuenta intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. Está relacionado con la estrategia competitiva de la empresa y con su gestión operativa, ya que no tiene en cuenta los costes mencionados anteriormente. Este indicador es muy útil a la hora de comparar empresas de diferentes localizaciones. (López, 2013).

EBIT (*Earnings Before Interests and Tax*)

Este indicador se obtiene a partir del EBITDA, y a diferencia de éste, tiene en cuenta las depreciaciones y amortizaciones, también tiene en cuenta otros costes directos no incluidos en el anterior indicador, generalmente costes fijos o de estructura, ya que estos no afectan directamente a la evolución de la cifra de negocios. (López, 2013).

EBT (*Earnings Before Tax*)

Es el resultado obtenido a partir de los ingresos ordinarios deduciendo los gastos de producción, los costes operativos y otros gastos relacionados con la actividad principal. Es un indicador de la rentabilidad operativa antes de aplicar los impuestos. El EBT es importante ya que permite analizar la eficiencia operativa. (López, 2013).

Resultado del ejercicio

Conocido también como beneficio neto, es el resultado final que se refleja en la cuenta de resultados. Representa las ganancias que la empresa obtiene después de deducir todos los costes y los impuestos de sus ingresos. Se calcula al restar del EBT los impuestos sobre los

beneficios que la empresa debe pagar, y evalúa la rentabilidad total de la empresa. (López, 2013)

Indicadores de rentabilidad

Miden la capacidad de crear beneficio de la empresa y buscan analizar la eficiencia de las decisiones operativas y sobre el uso de los recursos. Por tanto, relacionan el rendimiento de la empresa con sus activos, patrimonio o ventas. El análisis de estos indicadores es importante ya que la rentabilidad es un objetivo fundamental dentro de una empresa debido a que de este valor dependen los accionistas, trabajadores y clientes. (Aching Guzman, 2006).

ROE (Return on Equity)

Este indicador se obtiene dividiendo el beneficio neto de la empresa entre el patrimonio neto de esta, por tanto, se puede decir que mide la rentabilidad de los fondos aportados por los accionistas. También ayuda a analizar el aprovechamiento de los recursos por parte de la empresa, un ROE alto indica que se está haciendo un buen uso de los fondos propios y un ROE bajo implica que la empresa tiene poco financiamiento propio o este está siendo desaprovechado. (Aching Guzman, 2006).

ROA (Return on Assets)

El rendimiento sobre la inversión, es un indicador de rentabilidad que se obtiene dividiendo el beneficio neto entre los activos totales de la empresa. Este indicador mide la rentabilidad sobre los activos o independiente de los accionistas, por tanto analiza la efectividad total de la administración de los recursos. Un ROA alto indica que los activos se aprovechan de forma eficiente en el desarrollo de la actividad y un ROA bajo implica que la empresa tiene pocos activos o están siendo desaprovechados. (Aching Guzman, 2006).

Ratios generales

Una ratio es el resultado obtenido entre magnitudes relacionadas entre sí, lo que permite una comparación entre estos valores. Normalmente, una ratio individual no es objeto de estudio sino que se compara con:

- Ratios de la misma empresa para ver su evolución.
- Ratios escogidas por la propia empresa para un determinado período de tiempo para poder comparar sus objetivos con la realidad.
- Ratios generales ideales o óptimas, para observar donde se encuentra la empresa en relación con los valores que se consideran óptimos.

- Ratios del sector, para comprobar si la empresa es rentable en la misma medida que su sector económico.
- Ratios de los principales competidores. (Amat, 2009).

En el presente trabajo se analizan las siguientes ratios:

Ratio de Liquidez

Es un indicador usado para medir la situación de liquidez de la empresa, la posibilidad de satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Es igual al activo corriente dividido por el pasivo corriente, y para que la empresa no tenga problemas de liquidez, el valor óptimo para la ratio se encuentra en torno a 2, o entre 1,5 y 2. Un resultado inferior a 1,5 es indicio de problemas de liquidez y la empresa podría entrar en suspensión de pagos, en cambio un resultado muy superior a 2 puede significar que la empresa tiene activos corrientes ociosos y pierde rentabilidad. (Amat, 2009)

Ratio de tesorería

Es el realizable más el disponible de la empresa dividido entre el pasivo corriente, o bien el activo corriente sin tener en cuenta los inventarios dividido entre el pasivo corriente. Esta ratio también mide el nivel de liquidez de la empresa, concretamente su nivel de efectivo o tesorería. El valor óptimo de este indicador se encuentra en torno a 1, si es menos la empresa podría entrar en suspensión de pagos por no tener los activos suficientes para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo, y si es muy superior indica la posibilidad de exceso de activos líquidos y pérdida de rentabilidad. (Amat, 2009)

Ratio de disponibilidad

Esta ratio se calcula dividiendo el disponible por el pasivo corriente, dentro del disponible encontramos los activos más líquidos de la empresa. Este indicador ayuda a medir la solvencia inmediata de la empresa, es difícil estimar un valor óptimo ya que el disponible suele fluctuar a lo largo del año y a causa de esto se debe tomar un valor medio. Pero su resultado debería estar en torno a 1 para obtener un equilibrio en la liquidez de la empresa. Un valor muy bajo indicaría activos insuficientes y un valor muy alto un exceso de liquidez. (Amat, 2009)

Ratio de endeudamiento

Se calcula dividiendo el total de las deudas por el patrimonio neto, y ayuda a medir el grado de dependencia de la empresa a la financiación externa. Su valor óptimo se encuentra alrededor de 0,5. Un valor superior a 2 indica deuda excesiva y dependencia de esta, y un

valor inferior es indicio de un exceso de fondos propios y un desaprovechamiento de estos. (Corona Romero et al. 2017)

Ratio de solvencia

Esta ratio ayuda a medir la habilidad de la empresa para hacer frente a todas sus deudas ya sean a largo plazo o a corto. Se calcula dividiendo el total del activo entre el total del pasivo y es un indicador de solvencia ya que evalúa la estabilidad financiera a largo plazo. Su valor óptimo se encuentra alrededor de 1,5. Un valor superior indica que la empresa tiene activos suficientes para satisfacer sus deudas de forma cómoda, y un valor inferior indica un riesgo de solvencia, los activos de la empresa no son suficientes para satisfacer sus deudas. (Inef, 2023)

Fondo de maniobra

Este indicador ayuda a analizar la capacidad operativa de la empresa en el corto plazo y su solvencia operativa. Se calcula restando el activo corriente y el pasivo corriente. Es importante que este indicador tenga un resultado positivo ya que eso implica que el activo corriente supera el pasivo corriente y la empresa tiene una buena solvencia operativa, exceptuando algunos casos muy concretos. (Aching Guzman, 2006).

Ratios USALI

Las ratios hoteleras son ratios específicas en el análisis del sector hotelero y/o de restauración. Ayudan a medir variables clave en la gestión de este tipo de negocios e identificar fortalezas o debilidades dentro de la actividad operativa. Suponen una ayuda complementaria en el estudio de la información de los estados financieros. En este contexto, permiten comparar las cifras de cada ratio con diferentes hoteles o con medias del sector. (Borrego Olmedo. 2019)

RevPAR (Revenue Per Available Room)

Este indicador relaciona el nivel de ingresos del hotel con sus habitaciones disponibles, por tanto, mide la rentabilidad por nivel de inventario y combina precio y ocupación. Un resultado elevado indica que el hotel en cuestión genera un nivel elevado de ingresos ya sea por ventas o por nivel de precios. Es un indicador útil para comparar el rendimiento de las ventas con otros hoteles similares. (Borrego Olmedo. 2019)

COSTPAR (Cost Per Available Room)

Esta ratio relaciona los costes operativos totales con las habitaciones disponibles del hotel, por tanto, indica cuál es el coste de operar cada habitación disponible independientemente de la ocupación, ya que un coste muy elevado reduce el margen de la empresa. Es útil para

analizar la eficiencia de costes relacionados con la actividad principal del hotel. (*Smartness*, 2025).

GOPPAR (Gross Operating Profit Per Available Room)

Este indicador relaciona el beneficio operativo bruto de la empresa con sus habitaciones disponibles, incluyendo todos los beneficios y costes operativos y obteniendo una imagen más real del beneficio económico de la empresa. Refleja la rentabilidad operativa final por cada habitación disponible del hotel. (Borrego Olmedo. 2019).

Payroll PAR (Payroll Per Available Room)

La ratio relaciona los gastos de personal totales con las habitaciones disponibles, es una medida del gasto humano por cada habitación y es útil para analizar la eficiencia en el uso de los empleados ya que es uno de los principales costes en un hotel. Un nivel muy alto podría indicar exceso de carga de trabajo y un nivel muy bajo, baja productividad por parte de los trabajadores. (Borrego Olmedo. 2019).

EBITDA PAR (EBITDA Per Available Room)

Este indicador relaciona el nivel del EBITDA con las habitaciones disponibles del hotel, por tanto ayuda a medir la rentabilidad antes de intereses, impuestos, amortizaciones y depreciaciones por cada unidad del inventario. Es útil para evaluar la rentabilidad operativa y permite comparar los resultados de hoteles de diferentes localizaciones (STR, 2025).

4. Método USALI

El *Uniform Systems of Accounts for The Lodging Industry* (USALI), (Sistema Uniforme de Cuentas para la Industria Hotelera) es un sistema de contabilidad y gestión de cuentas enfocado específicamente en el sector hotelero.

El sistema USALI pretende establecer un procedimiento interno para determinar resultados, creando así una cuenta general de resultados junto con otros documentos analíticos que ayudan a calcular diferentes resultados de cada uno de los centros de coste con actividades operacionales o generadoras de ingresos. (American Hotel & Motel Association, 2014).

La primera edición USALI se publicó en 1926 por la entonces llamada Hotel Association of New York City, en colaboración con expertos del sector con el objetivo de estandarizar la contabilidad en el sector hotelero y mejorar la gestión interna y financiera de los hoteles. (Kwansa y Schmidgall, 1999). En cuestión de meses, el sistema pasó a usarse

internacionalmente en Estados Unidos, y en 1996 se incluyeron otro tipo de alojamientos, como por ejemplo los moteles. (Pinto, 2020).

Su objetivo principal es simplificar el análisis y la comparación financiera en este tipo de empresas mediante ratios específicos, es útil tanto a nivel interno, comparando diferentes actividades de un mismo hotel o en el caso de una cadena de hoteles, ayuda a comparar y medir el rendimiento de sus diferentes ubicaciones. Actualmente, USALI es un sistema usado globalmente por hoteles de diferentes tamaños, por tanto, se ha convertido en un *benchmark* internacional.

El modelo funciona segregando los diversos ingresos y costes de los hoteles por departamentos operativos y departamentos no operativos. Dentro de los departamentos operativos podemos encontrar alojamientos, restauración y otras actividades, y dentro de los departamentos no operativos encontramos la administración del hotel, el mantenimiento y otras actividades no relacionadas con su explotación (Campa Planas y Banchieri. 2016).

La actividad se divide concretamente en nueve departamentos principales, cinco de los cuales son funcionales, y los cuatro restantes, operativos. Se dividen en función de su relación con la prestación directa del servicio al cliente. A su vez, los departamentos operativos, se vuelven a dividir en subdepartamentos según lo necesite la actividad llevada a cabo por el hotel, con la finalidad de tener una toma de decisiones más detallada (Borrego Olmedo. 2019).

La principal diferencia de este modelo de costes, es que permite elaborar una cuenta de explotación separada para cada uno de los departamentos mencionados anteriormente, esto ayuda a llevar un mayor control sobre los ingresos y los gastos de cada uno y poder identificar puntos fuertes y débiles. La particularidad de la normativa contable en España, a diferencia de los países anglosajones, es que no plantea una normativa específica para hoteles. Debido a este factor, la aplicación de este modelo de costes no se encuentra al alcance de todas las empresas hoteleras, ya que a causa de falta de conocimientos técnicos o por incapacidad operativa, complica su uso en empresas pequeñas y medianas (Borrego Olmedo. 2019).

La relevancia para el presente trabajo se encuentra en las ratios USALI, ya que nos permiten obtener unos resultados concisos y uniformes para poder comparar los hoteles entre ellos. Estas ratios nos ayudan a comparar los hoteles independientemente de su tamaño, su facturación y su categoría.

Una limitación que tenemos para aplicar estas ratios es que no disponemos de información interna importante para el cálculo correcto de los indicadores, por esta razón, debemos escoger ratios significativas que podamos calcular con la información disponible. Las ratios escogidas engloban diferentes variables importantes para el análisis de los hoteles como el nivel de ingresos, los costes, y los beneficios.

5. Análisis del entorno general

Todos los hoteles analizados en este trabajo operan en la ciudad de Tarragona, por tanto, comparten el mismo entorno tanto general como específico. El entorno es muy importante dentro del análisis y comparación de empresas ya que afecta directamente a la actividad y ofrece un contexto indispensable para tener en cuenta en el análisis.

El sector hotelero en la ciudad de Tarragona se caracteriza por su estacionalidad, ya que hay un mayor flujo de turistas en primavera y en verano, pero durante el año también existe un número relativamente estable de turistas que vienen de otras partes del país.

Tarragona es una ciudad con una economía muy buena, ya que se trata de una ciudad industrial y portuaria. Su tamaño y localización son considerables, por esta razón muchas empresas de gran tamaño operan en la ciudad y sus alrededores. Una de las industrias más fuertes es la petroquímica, que cuenta con más de 30 grandes empresas llevando a cabo su actividad en las zonas industriales de Tarragona. El sector turístico también representa una buena parte de la economía local, pero debido a su estacionalidad, es un sector sensible a los cambios en la renta disponible de las personas, los costes operativos, y la inflación, entre otras variables.

Por otro lado, la ciudad también tiene mucha historia y cultura, ya que descende de una ciudad romana, se conservan muchas ruinas de esos tiempos y se han convertido en atracciones turísticas debido a su buen estado. Estos factores implican que la ciudad sea un destino apto para los diferentes segmentos de consumidores, ya que es atractivo tanto para familias como para turistas individuales debido a sus diferentes atracciones y su proximidad a otras ciudades interesantes para los turistas.

El entorno sociocultural es muy importante en el sector hotelero ya que el comportamiento de los consumidores influye directamente en la demanda y las expectativas de los consumidores. En Tarragona, una ciudad con una población de 136.150 habitantes en 2021

(Organización de las Naciones Unidas, 2021) el turismo compone una parte importante de su sector económico, ya que el gasto medio por turista estimado es de 1.382€. (Encuesta de Gasto Turístico (EGATUR), INE, 2025) Estos ingresos impulsan la economía local y generan puestos de trabajo para los ciudadanos de la ciudad y alrededores, teniendo en cuenta que Tarragona cuenta con una tasa de paro relativamente alta del 14,88% en 2023 (INE, 2025), estos puestos son importantes para la población. Por tanto, se puede afirmar que el sector hotelero es importante para la economía y la sociedad de Tarragona ya que conlleva unos ingresos anuales importantes y crea puestos de trabajo.

En cuanto al factor tecnológico, las empresas del entorno se encuentran manteniendo el ritmo de las nuevas tecnologías, esto es un hecho importante para todos los sectores en general ya que actualmente, los consumidores buscan las nuevas tecnologías para facilitar su experiencia. En el sector hotelero, cada vez más se buscan alojamientos con automatización de procesos, ya sean propias de los hoteles, o a través de plataformas digitales que se encargan de check-in online, pagos, atención al cliente y gestión de reservas.

Por tanto, podemos concluir que se trata de un entorno amplio, acogedor para las empresas y que favorece el crecimiento, ya que se trata de una ciudad en continua expansión, con una industria muy fuerte y un atractivo turístico elevado debido a su cultura y localización costera.

6. Análisis del sector

Es importante analizar la situación del sector para obtener una visión general sobre el estado y el nivel de gestión operativa del resto de empresas competidoras, en este caso, analizamos los hoteles empleando indicadores de rentabilidad para conocer su posición dentro del mercado de Tarragona.

A continuación, se muestra una tabla con los resultados de los principales indicadores de rentabilidad para las siete empresas estudiadas del sector:

Indicador	Hotel	2019	2020	2021	2022	2023
ROA (Return On Assets)	Alta diamond projects S.L	0,43%	-2,54%	-2,93%	-6,89%	0,43%
	Blaugest S.L.	9,49%	-1,71%	9,39%	13,97%	11,84%
	Catalonia express establiments S.L.	5,43%	-41,50%	49,33%	13,57%	23,53%

	Washington Consulting S.L.	-0,27%	5,49%	2,69%	1,50%	10,78%
	Beracor S.L.	0,88%	-24,09%	13,10%	4,08%	7,18%
	Hostal Noria 1974 S.L.	26,80%	-61,52%	4,36%	4,36%	4,00%
	Plaoriental S.L.	-17,93%	-62,11%	-19,58%	2,67%	58,63%
	Larrea Clausell S.L.	-0,33%	-7,94%	-2,87%	-0,09%	-6,58%
	Sebaou BIS 2011 S.L.	-5,59%	-8,63%	-6,49%	4,46%	11,23%
ROE (Return On Equity)	Alta diamond projects S.L	1,17%	-6,91%	-8,50%	-33,25%	0,87%
	Blaugest S.L.	36,06%	-7,41%	29,57%	30,87%	23,04%
	Catalonia express establishments S.L.	17,29%	559,97%	113,27%	18,81%	26,75%
	Washington Consulting S.L.	-3,53%	44,34%	19,10%	9,87%	38,31%
	Beracor S.L.	1,63%	-54,18%	24,89%	11,53%	15,92%
	Hostal Noria 1974 S.L.	48,07%	538,11%	-119,76%	117,01%	14,07%
	Plaoriental S.L.	98,15%	80,49%	19,90%	-2,62%	-119,08%
	Larrea Clausell S.L.	3,61%	45,09%	15,90%	0,54%	27,63%
	Sebaou BIS 2011 S.L.	-7,03%	-10,66%	-8,87%	5,49%	11,71%
Margen	Alta diamond projects S.L	79,83%	-202,35%	-88,06%	-38,72%	9,93%
	Blaugest S.L.	14,25%	-1,14%	16,25%	18,54%	16,47%
	Catalonia express establishments S.L.	2,61%	-48,16%	32,44%	5,09%	8,54%
	Washington Consulting S.L.	3,26%	147,48%	39,43%	14,60%	37,91%
	Beracor S.L.	0,33%	-18,90%	6,86%	2,01%	3,08%
	Hostal Noria 1974 S.L.	4,73%	-24,49%	2,05%	7,01%	0,95%

	Plaoriental S.L.	-5,87%	-83,02%	-12,23%	2,20%	17,34%
	Larrea Clausell S.L.	-0,62%	-196,17%	-20,99%	-0,02%	-29,08%
	Sebaou BIS 2011 S.L.	-21,92%	-54,86%	-24,72%	11,88%	23,45%

Tabla 1: Resultados de los principales indicadores de rentabilidad. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI

Los resultados se han obtenido a través de los valores recogidos en la siguiente tabla:

HOTEL	DATOS	2019	2020	2021	2022	2023
ALTA DIAMOND PROJECTS S.L.	ACTIVO TOTAL	24.347.492	22.640.519	22.280.528	27.807.004	26.210.301
	PATRIMONIO NETO	8.903.080	8.327.382	7.674.824	5.759.585	12.992.578
	EBIT	144.949	-517.236	-691.876	-2.273.555	798.548
	BENEFICIO NETO	103.888	-575.698	-652.558	-1.915.239	113.564
	INGRESOS TOTALES	181.569	255.618	785.710	5.871.766	8.041.396
	PASIVO TOTAL	15.444.413	14.313.137	14.605.703	22.047.419	13.217.723
BLAUGEST S.L.	ACTIVO TOTAL	777.787	827.747	852.567	865.574	990.350
	PATRIMONIO NETO	204.770	190.636	270.681	391.574	508.831
	EBIT	107.806	-4.203	108.534	165.668	161.666
	BENEFICIO NETO	73.848	-14.134	80.045	120.893	117.257
	INGRESOS TOTALES	756.515	369.500	668.042	893.334	981.552
	PASIVO TOTAL	573.017	637.111	581.886	474.000	481.519
CATALONIA EXPRESS S.L.	ACTIVO TOTAL	191048	175.918	225.588	167.678	187.811
	PATRIMONIO NETO	59970	-13.038	98.247	121.009	165.208
	EBIT	10.368	-71.485	112.969	23.639	46.555
	BENEFICIO NETO	10.368	-73.007	111.284	22.762	44.200
	INGRESOS TOTALES	397.941	148.443	348.188	464.545	544.900
	PASIVO TOTAL	131.078	188.956	127.341	46.669	22.603
WASHINGTON CONSULTING S.L.	ACTIVO TOTAL	1.091.221	1.287.706	1.365.328	1.399.977	1.225.995

	PATRIMONIO NETO	82.542	159.469	192.086	212.731	344.849
	EBIT	21.042	115.867	69.225	45.841	190.108
	BENEFICIO NETO	-2.916	70.715	36.680	20.990	132.118
	INGRESOS TOTALES	644.713	78.566	175.577	313.987	501.413
	PASIVO TOTAL	1.008.679	1.128.237	1.173.241	1.187.246	881.146
BERACOR S.L.	ACTIVO TOTAL	116.865	92.311	103.827	174.465	162.801
	PATRIMONIO NETO	63.278	41.041	54.637	61.758	73.455
	EBIT	1.376	-29.649	18.129	9.494	15.191
	BENEFICIO NETO	1.032	-22.237	13.597	7.120	11.697
	INGRESOS TOTALES	422.922	156.867	264.149	472.199	493.000
	PASIVO TOTAL	53.587	51.270	49.190	112.707	89.346
HOSTAL NORIA 1974 S.L.	ACTIVO TOTAL	58.679	65.315	93.431	100.908	81.729
	PATRIMONIO NETO	32.715	-7.467	-3.398	19.971	23.241
	EBIT	20.827	-54.082	6.734	32.215	4.483
	BENEFICIO NETO	15.727	-40.182	4.069	23.369	3.270
	INGRESOS TOTALES	440.512	220.877	329.148	459.299	470.033
	PASIVO TOTAL	25.965	72.783	96.828	80.937	58.488
PLAORIENTAL S.L.	ACTIVO TOTAL	72.601	88.111	86.275	80.969	76.683
	PATRIMONIO NETO	-13.261	-67.985	-84.874	-82.710	-37.753
	EBIT	-13.675	-62.940	-16.974	5.005	56.033
	BENEFICIO NETO	-13.016	-54.724	-16.889	2.164	44.956
	INGRESOS TOTALES	232.922	75.813	138.736	228.032	323.163
	PASIVO TOTAL	85.862	156.097	171.149	163.679	114.437
LARREA CLAUSELL S.L.	ACTIVO TOTAL	503.396	468.106	542.364	565.907	571.943

	PATRIMONIO NETO	-45.290	-82.476	-98.066	-98.600	-136.239
	EBIT	-1.131	-48.455	-20.508	-49	-48.220
	BENEFICIO NETO	-1.636	-37.186	-15.590	-533	-37.639
	INGRESOS TOTALES	182.697	24.700	97.724	250.838	165.805
	PASIVO TOTAL	548.686	550.582	640.431	664.506	708.181
SEBAOU BIS 2011 S.L.	ACTIVO TOTAL	223.816	198.654	201.895	192.346	184.601
	PATRIMONIO NETO	177.943	160.803	147.704	156.287	177.023
	EBIT	-12.510	-17.131	-13.094	11.456	27.125
	BENEFICIO NETO	-12.511	-17.140	-13.100	8.584	20.736
	INGRESOS TOTALES	57.076	31.227	52.961	96.443	115.654
	PASIVO TOTAL	45.873	37.850	54.191	222.279	7.577

Tabla 2: Resumen de valores usados para calcular los indicadores de rentabilidad. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI.

ROA (Return on Assets)

Este indicador mide la rentabilidad de los activos de la empresa, es decir, la capacidad para generar beneficios a partir de sus activos totales y si la empresa es eficiente en el uso de esos recursos, un ROA alto significa que la empresa gestiona mejor sus recursos disponibles.

En cuanto a la tendencia de este indicador, podemos observar que los valores están muy dispersos para todas las empresas, y no siguen un patrón claro. Estas fluctuaciones varían de empresa a empresa pero generalmente, se puede observar que son debidas a cambios fuertes en los ingresos y los beneficios de las empresas, ya que estos varían mucho en poco tiempo, lo que provoca la inestabilidad de los resultados.

Los resultados de Alta diamond projects S.L. siguen una tendencia de decrecimiento hasta el último período, donde el resultado de su ROA se recupera ligeramente. Estos valores son debidos principalmente a que en los años 2020, 2021 y 2022 la empresa tiene resultados de ejercicio negativos que van empeorando de un año al siguiente, uno de los causantes de estos resultados es una bajada muy pronunciada de los ingresos empezando en el año 2020, debido a la pandemia y el cierre de la actividad. En 2021, a pesar de remontar el nivel

de ingresos, el resultado del ejercicio empeora respecto al año anterior debido a un aumento del 91% en los costes de la empresa, relacionado con la recuperación de la actividad del sector. Para el año 2022, los ingresos siguen mejorando pero los costes suben un 396%, debido principalmente al aumento de ventas que tiene la empresa. Por otro lado, el activo total de la empresa se va reduciendo durante 2020 y 2021, para luego recuperarse en 2022, aunque sin embargo no es suficiente para mejorar la rentabilidad de la empresa.

Por otro lado, Blaugest S.L. mantiene una tendencia bastante uniforme, exceptuando el período 2020. Podemos observar que el resultado del ejercicio de esta empresa va aumentando a lo largo de los períodos, exceptuando el año 2020 donde es negativo por la pandemia, y el activo total también tiene una ligera tendencia de crecimiento. En conjunto podemos afirmar que la rentabilidad económica de Blaugest S.L. es bastante buena teniendo en cuenta el contexto del entorno y comparando con las demás empresas del sector.

En el caso de Catalonia express S.L. podemos destacar una variación muy pronunciada del año 2020 al 2021, donde el resultado pasa de ser negativo a ser positivo y muy alto. La principal causa es que el hotel pasa de tener unos beneficios negativos en 2020, a un resultado positivo en 2021 y además aumenta su activo casi al doble del primer período. Principalmente, la empresa tiene un aumento de las ventas muy pronunciado, de casi el triple del año anterior, esto lo podemos atribuir al arranque de la actividad en 2021, pero, sin embargo sus gastos aumentan muy poco respecto a la gran variación de los ingresos, lo que le permite obtener una rentabilidad sobre los activos tan elevada.

Para Washington Consulting, los valores son un poco más uniformes, destacando el primer y último período. En el 2019, la rentabilidad del hotel fue negativa, esto es debido principalmente a que la empresa cuenta con un activo muy elevado, compuesto casi totalmente por inmovilizado, en este período los beneficios de la empresa fueron negativos debido a que los gastos eran muy altos y también a causa de los gastos financieros de la empresa. En el último período, podemos observar un aumento muy significativo de la rentabilidad económica de la empresa, debido principalmente a un aumento notable de los beneficios netos, el activo se mantiene casi igual con un ligero aumento. El crecimiento de los beneficios se deben a su vez a un incremento de los ingresos de explotación y una reducción de los gastos, que acaban siendo inferiores al primer período. Podemos atribuir estos valores a que en 2023 el sector hotelero ya estaba recuperado totalmente, el flujo de turistas vuelve a la normalidad y la empresa aumenta sus ventas.

En el caso de la empresa Beracor S.L. los resultados también tienen una fluctuación muy pronunciada a lo largo de los períodos, destacaremos los años 2020 y 2021.

En el 2020 podemos observar que el resultado de la empresa fue de 24,09, esto es debido principalmente a que la empresa tuvo el activo más bajo de todo el período de estudio, ya que el activo corriente de la empresa tuvo una bajada de un 37% respecto al año anterior a causa de los activos líquidos, esto puede ser debido a que la empresa liquida activos corrientes para hacer frente a sus obligaciones. Por otro lado, los beneficios del hotel en este período fueron negativos debido principalmente a una bajada drástica de los ingresos, ya que estos eran casi iguales al importe de los gastos. En el 2021 la empresa remonta estos resultados, y tiene una rentabilidad económica de 13,10%, en primer lugar, el activo se recupera y aumenta un 12% respecto al período anterior, recuperando también sus activos líquidos y su tesorería, y por otro lado, el resultado neto del hotel también se recupera a causa de un aumento de los ingresos. Esto es debido a la vuelta a la actividad del hotel en ese período, se puede observar de manera clara el contraste entre los dos años.

En el caso del hotel Hostal Noria 1974, podemos observar que los últimos tres períodos siguen una tendencia más estable, por eso, destacaremos los primeros dos donde se encuentran los valores más inestables.

En 2019 la empresa tiene una rentabilidad económica muy alta, en 2020 este resultado se desploma y llega a ser negativo. En 2019 el activo de la empresa tiene el valor más bajo de todo el período de estudio, debido principalmente a un inmovilizado material que fluctúa bastante a lo largo de los períodos. En cuanto a su resultado neto, tiene el segundo valor más alto del período estudiado, con unos ingresos relativamente altos, podemos afirmar que el resultado del indicador es debido a que los beneficios representan una gran parte del activo reducido que tiene la empresa en este período. En cuanto al año 2020, el resultado del ROA fue de -61,52, una bajada muy notable, donde el activo aumentó en un 11% respecto al período anterior, principalmente a causa del inmovilizado material mencionado anteriormente, ya que el activo corriente baja en relación con 2019, esto podría indicar que la empresa siguió invirtiendo en 2020. Por otro lado, el resultado neto de la empresa es el peor de todo el período estudiado, siendo negativo a causa de unos ingresos bajos y unos gastos muy elevados a causa de la inactividad en ese año.

Para la empresa Plaoriental S.L. los valores también fluctúan bastante, aunque se puede observar una pequeña tendencia, destacaremos los valores que más sobresalen, por tanto el período 2020 y 2023.

En 2020 el resultado del indicador fue de -62,11, podemos observar que el hotel tiene un activo bastante equilibrado, en línea con la tendencia de los demás períodos, el principal causante de este valor es el resultado neto del ejercicio, ya que con diferencia es el más bajo de todos los períodos, a causa de unos ingresos muy reducidos, la empresa no pudo hacer frente a los gastos del período, debido a la inactividad durante la mayor parte del año, el resultado es negativo. Un resultado tan bajo provoca que la rentabilidad económica de la empresa sea negativa. En 2023, ocurre la situación opuesta, el resultado del ROA para esta empresa fue de 58,63, observando el activo, este es inferior al del período 2020 debido a una bajada en el inmovilizado de la empresa, probablemente a causa de alguna venta. En cuanto al resultado neto, podemos observar que es el más alto del período estudiado, con unos ingresos que triplican los de 2020, se pueden atribuir a las causas mencionadas anteriormente de la recuperación de la actividad del sector.

Los resultados de la empresa Larrea Clausell S.L. siguen una tendencia un poco más pronunciada, ya que los valores tienden a decrecer, con excepción de los períodos 2020 y 2022, por tanto, destacaremos estos años.

En 2020 el resultado del ROA fue de -7,94. En cuanto al activo de la empresa, este también es bastante equilibrado y se encuentra en línea con los valores de los demás períodos, aunque hay que destacar una bajada del activo corriente, concretamente de los activos líquidos, posiblemente usados para hacer frente a los gastos y obligaciones en ese período en el que la actividad fue casi inexistente. Por otro lado, el resultado neto de la empresa es muy bajo para este período, superado solo por el resultado de 2023. Este beneficio negativo es debido a los ingresos más bajos de todo el período junto con unos gastos proporcionalmente muy altos. En 2023, el resultado fue de -6,58, podemos observar la misma situación, el activo de la empresa es superior al de 2020, debido a la recuperación del activo corriente y los activos líquidos de la empresa. Por otro lado, el resultado neto del hotel es aún inferior al del año 2020. Teniendo unos ingresos bastante elevados, la causa de este resultado es que la empresa tiene unos gastos muy altos en relación a su nivel de ingresos, ya que no pueden cubrir los gastos de explotación, gastos financieros y consumos de mercaderías.

Para finalizar, tenemos la empresa Sebaou Bis 2011 S.L., en este caso, también se puede observar una tendencia un poco más pronunciada hasta el año 2022, donde los resultados aumentan de manera notable, por tanto, destacaremos los períodos 2022 y 2023.

En el año 2022 la empresa tuvo un valor positivo de 4,46, en cuanto al activo, podemos observar que está en la línea de los demás períodos, pero su estructura es diferente al resto, la empresa tiene muy poco activo corriente, no dispone de existencias ni de deudores

en algunos casos, sus activos se encuentran en mayoritariamente en el inmovilizado material. Esto puede suponer un problema de liquidez y solvencia, ya que a corto plazo no dispone de activos suficientes para cubrir sus gastos o obligaciones. Por otro lado, en cuanto al resultado neto, se recupera en 2022 y es el primer resultado positivo del período de estudio, a causa de estos incrementos en las partidas, el hotel obtiene una rentabilidad económica positiva. En el año 2023, el activo se mantiene con una ligera bajada, y el resultado aumenta hasta llegar a ser casi el doble del período anterior, donde podemos observar un aumento notable de los ingresos, manteniendo los gastos casi al mismo nivel, a causa de esto, el resultado del ROA aumenta bastante respecto al año anterior.

ROE (Return on Equity)

Este indicador mide la rentabilidad de la empresa en relación a su patrimonio neto, también se conoce como “la rentabilidad del inversor” ya que ayuda a cuantificar cuantos euros de beneficio genera la empresa por cada euro invertidos en ella. Por tanto, podemos determinar si los activos invertidos en la empresa son aprovechados correctamente.

Según los resultados, podemos observar que tampoco siguen una tendencia clara como en el anterior indicador, existen fluctuaciones muy fuertes en los valores de un período al siguiente. En este caso, también son principalmente debidos a cambios en los ingresos y los beneficios netos de las empresas, ya que los fondos propios no varían de forma tan significativa a lo largo de los períodos.

Para Alta diamond projects S.L. podemos observar que los resultados siguen la misma tendencia que en el anterior indicador, van decreciendo hasta el último período en el que se recupera ligeramente. Destacaremos los años 2020, 2021 y 2022. Como en el anterior indicador, los resultados negativos del ejercicio tienen un papel importante en el análisis de este indicador, ya que van decreciendo anualmente a causa de los elevados gastos de explotación, debidos a la inactividad por la pandemia y la posterior recuperación de esta. Por otro lado, el patrimonio neto de la empresa tiene un valor muy reducido durante todos los períodos, y su proporción en la estructura es minoritaria ya que el pasivo no corriente representa casi el total de esta. El patrimonio neto se reduce casi a la mitad durante estos tres años, debido a los resultados negativos y el creciente pasivo no corriente, sin embargo en el último período se produce una recuperación, ya que este alcanza su valor más alto y se produce también una ampliación de capital, aunque no es suficiente para obtener una rentabilidad financiera aceptable. Por tanto, podemos afirmar que el hotel no aprovecha bien sus fondos propios para obtener una rentabilidad financiera.

La empresa Blaugest S.L. tiene unos resultados bastante altos para este indicador, siguiendo también una tendencia de decrecimiento, exceptuando el año 2020, donde el resultado es negativo. Como se ha comentado anteriormente, los resultados del ejercicio de esta empresa son positivos en todos los períodos menos el 2020, con una ligera tendencia de crecimiento. Por otro lado, el patrimonio neto de la empresa también tiene una tendencia de crecimiento importante, llegando a doblar su valor a lo largo de todos los períodos. En 2020 el ROE de Blaugest es negativo debido al resultado del ejercicio negativo causado por la bajada de ingresos y la reducción del patrimonio neto causada por los mismos motivos. Generalmente, podemos afirmar que la empresa tiene una rentabilidad económica muy buena, aunque según los resultados, le es difícil mantener el nivel debido a que su patrimonio neto crece rápidamente.

En el caso de Catalonia express establiments S.L. podemos observar que los valores siguen una tendencia de crecimiento ligero a lo largo de los períodos, exceptuando los años 2020 y 2021, donde los resultados se disparan, por tanto, destacaremos esos años.

En el año 2020, el resultado del ROE fue de 559.97, debido principalmente a que la empresa tiene un patrimonio neto negativo en este período, por tanto, las pérdidas acumuladas son superiores que el capital social y las reservas de la empresa, lo que nos indica que el hotel tiene un nivel de deuda a largo plazo muy elevado en ese período. Esto indica que la empresa tiene problemas de endeudamiento y posiblemente solvencia debido probablemente a que a causa del cese de actividad del año 2020 la empresa tuvo que contraer deuda para hacer frente a la situación. Esto se ve reflejado también en los ingresos, ya que fueron muy bajos con unos gastos ligeramente superiores a estos, provocando un resultado del ejercicio negativo, el único de todos los períodos. El resultado muy elevado, a pesar de los valores negativos, indica un problema en la estructura financiera de la empresa, ya que como se ha mencionado anteriormente, el pasivo no corriente de la empresa es mucho más elevado que el pasivo corriente y el patrimonio neto, por tanto, esa masa patrimonial está compuesta casi en su totalidad por deuda a largo plazo, lo que provoca que el indicador no se pueda calcular de forma correcta.

Por otro lado, la situación del año 2021 es completamente diferente, ya que el patrimonio neto tiene un valor muy bajo, pero no es negativo, debido también al alto nivel de deuda a largo plazo que la empresa aún mantiene. En cuanto a los beneficios netos, podemos observar que se recuperan y alcanzan el valor más alto del período estudiado, debido a un aumento notable en los ingresos y a que los gastos se mantienen casi en el mismo nivel.

Para este período si que podemos afirmar que la empresa tiene una rentabilidad financiera buena y una mejora en el aprovechamiento de la inversión obtenida en el período anterior.

Probablemente esa deuda le ha servido a la empresa para recuperarse en el 2021 con la vuelta a la normalidad del sector hotelero.

Para la empresa Washington Consulting S.L. podemos observar que los resultados no siguen una tendencia clara, pero suelen ser valores positivos cercanos entre ellos, exceptuando los dos primeros períodos, donde el resultado pasa de ser negativo a crecer de forma rápida y pronunciada, por tanto, destacaremos los años 2019 y 2020.

En el año 2019, podemos observar que la estructura del pasivo y el patrimonio neto es muy parecida a la anterior empresa, aunque el patrimonio neto es positivo, el pasivo corriente representa la mayor parte de esta masa patrimonial, concretamente alrededor del 80% en todos los períodos. Esto indica una situación delicada para la empresa, ya que depende excesivamente de financiamiento externo para llevar a cabo su actividad de explotación. En cuanto al resultado del ejercicio, este es negativo debido a unos gastos de explotación excesivamente altos, teniendo en cuenta que los ingresos fueron los más altos de todo el período estudiado. Estos valores provocan que la rentabilidad financiera de la empresa sea negativa.

Para el año 2020, hemos encontrado una irregularidad en la cuenta de resultados de la empresa, los gastos de explotación de este año son negativos y suman dentro de esta cuenta, provocando una discrepancia en los valores siguientes. Por falta de información desconocemos si existe un motivo para este hecho o si se trata de un error en la base de datos, por eso, no tomaremos en cuenta este resultado para el análisis de la rentabilidad.

Para el hotel Beracor S.L podemos observar que sus resultados siguen una tendencia de crecimiento paulatino a lo largo de los años, exceptuando los años 2020 y 2021, que destacaremos a continuación.

Previamente, cabe destacar que no disponemos de datos sobre el pasivo no corriente de esta empresa, los valores del pasivo corriente y el patrimonio neto están ajustados para cuadrar el balance sin necesidad de añadir las deudas a largo plazo, por tanto, desconocemos el nivel de obligaciones no corrientes de esta empresa.

Para el año 2020, el resultado del ROE es de -54,18. El patrimonio neto de la empresa es ligeramente más bajo que el de los demás períodos, podemos estimar que se debe a las reservas y otros fondos propios. En cuanto al resultado del ejercicio, es negativo y el valor más bajo de todos los períodos de estudio, esto es debido principalmente a unos ingresos muy reducidos, que apenas cubren los gastos de explotación a causa del cese de actividad causado por la pandemia. Por tanto, el resultado es causado principalmente por el bajo nivel del patrimonio neto y el mal año en resultados. En el año 2021, el resultado del indicador es

de 24,89%, podemos observar que su patrimonio neto ha aumentado ligeramente respecto al período anterior, probablemente debido a los mismos motivos mencionados anteriormente. En cuanto al resultado del ejercicio, este se recupera y alcanza el valor más alto del período de estudio, debido a que los ingresos casi se doblan respecto al período anterior debido de nuevo a la recuperación de la actividad del sector post pandemia. Estos aumentos provocan que el aprovechamiento de los recursos mejore y la rentabilidad financiera sea superior.

En el caso de la empresa Hostal Noria 1974 S.L, los valores tampoco siguen una tendencia clara, por tanto, destacaremos los períodos 2020 y 2021 ya que tienen los resultados más significativos.

Previamente, debemos destacar que para los años 2019 y 2020 no disponemos de información sobre el pasivo no corriente de la empresa, por tanto, no podemos saber su nivel de deuda a largo plazo.

En el 2020 el resultado del ROE es de 538,11, este valor tan elevado puede indicar que estamos ante una situación parecida a la empresa Catalonia express. En el año 2020 el patrimonio neto fue negativo, debido probablemente al nivel de deuda, como no disponemos de información sobre el pasivo corriente, no podemos valorar su efecto en el patrimonio neto, pero observando el pasivo corriente, concluimos que tiene un nivel muy elevado en este período. La mayor parte del valor se encuentra en la partida "otros pasivos líquidos" por lo que no podemos saber con exactitud a qué se debe esta deuda, pero su nivel nos indica que la empresa puede tener problemas de solvencia a corto plazo. En cuanto al resultado del ejercicio, también es negativo en este período, debido a los altos gastos de explotación de la empresa. Por tanto, nos encontramos en una situación muy similar a la de Catalonia express, ya que este resultado en el ROE indica una situación muy delicada para la empresa en relación a su estructura financiera. Cabe destacar que esta situación es una anomalía del año 2020 y no se repite en los demás períodos.

En el año 2021, el resultado del indicador fue -119,76. En cuanto al patrimonio neto, podemos observar que también es negativo, en este caso sí que disponemos de información sobre el pasivo corriente y podemos afirmar que el nivel de deuda a largo plazo es muy elevado. La estructura financiera de la empresa en estos dos períodos no es adecuada e indica un problema de endeudamiento, pero, basándonos en los demás períodos, esta situación se puede atribuir a las dificultades presentadas por la pandemia, ya que la estructura se corrige en los años siguientes. En cuanto a los beneficios netos, estos son positivos pero muy bajos, lo que provoca el resultado negativo del indicador.

En el caso de la empresa Plaoriental SL, podemos observar que sigue una tendencia de ligero crecimiento anual, exceptuando los años 2020 y 2022. Por tanto, destacaremos estos períodos a continuación.

Cabe destacar que la empresa tiene patrimonio neto negativo en todos los períodos estudiados debido a que tiene un nivel elevado de deuda a corto plazo.

En el año 2020, el patrimonio neto es negativo como se ha mencionado anteriormente, y los beneficios netos de la empresa se encuentran en la misma situación, debido a unos gastos de explotación que superan los ingresos, la empresa no puede cubrirlos, además en este período los pasivos son superiores probablemente debido a la dificultad económica generada por la pandemia. En cuanto a la estructura del pasivo y patrimonio neto, podemos observar que la empresa se encuentra en una situación muy similar a la de las anteriores empresas, su nivel de deuda es muy elevado y compone casi la totalidad de la masa patrimonial, provocando un problema de endeudamiento y solvencia, en este caso especialmente ya que la mayoría de las obligaciones se encuentran a largo plazo. Estos valores tan elevados a pesar de la situación se deben a que el cálculo del indicador se ve alterado por los valores negativos de las variables, lo que indica una situación de alerta para la empresa. En el año 2022, la situación se regulariza un poco, ya que, aún siendo el patrimonio neto negativo y con un valor inferior al de 2020, la empresa consigue obtener beneficios, lo que indica que hasta cierto punto, ha podido apalancar su nivel de deuda para aprovechar la situación. Esto es principalmente debido a un fuerte aumento de los ingresos de explotación, aunque el resultado del ROE no sea elevado, esto conlleva una mejora para la empresa.

Para la empresa Larrea Clausell S.L, podemos observar que sigue una tendencia de crecimiento ligero a lo largo de los periodos, exceptuando los años 2020 y 2022, que destacaremos a continuación.

Este hotel también se encuentra en una situación peculiar, ya que como podemos observar en las cuentas, tiene patrimonio neto negativo en todos los períodos estudiados, no disponemos de datos sobre el pasivo no corriente de la empresa, pero sus obligaciones a corto plazo son muy altas, incluso siendo superiores a su activo total, por tanto, podemos concluir que la empresa está sobreendeudada, con un riesgo claro de solvencia, liquidez y impago. Por otro lado, los beneficios netos también son negativos en todos los períodos de estudio, es a causa de esto que la rentabilidad financiera de la empresa es relativamente alta en algunos períodos, sucede la misma situación mencionada anteriormente donde no es posible calcular correctamente el indicador. Esto es lo que sucede en los períodos 2020 y 2022, la empresa tiene muchas pérdidas, lo que provoca que el resultado del ROE salga tan elevado.

Podemos concluir que la situación de Larrea Clausell S.L. es muy desfavorable y la empresa se encuentra en una situación muy delicada, tiene demasiada deuda para una empresa de su tamaño y destina prácticamente todo su activo corriente a satisfacer estas deudas.

En el caso de Sebaou BIS 2011, S.L. podemos observar que los resultados siguen una tendencia negativa clara, exceptuando los últimos dos períodos 2022 y 2023, que destacaremos a continuación.

En este caso, el patrimonio neto de la empresa es positivo en todos los períodos, con un capital suscrito relativamente alto y un nivel de deuda bastante bajo aunque en algunos casos sigue siendo superior a sus activos corrientes, sin embargo, la situación financiera de la empresa es bastante más positiva que la de algunas de las otras empresas estudiadas.

En el año 2022 el patrimonio neto de la empresa es bastante elevado, pero el hecho destacable es que es el primer período con beneficio neto positivo debido a un aumento de los ingresos en este período, esto provoca que por primera vez el ROE sea positivo para la empresa y que la financiación esté bien empleada. Para el período 2023 encontramos la misma situación, el patrimonio neto sigue aumentando, junto con los ingresos y los beneficios netos de la empresa, lo que provoca que el ROE siga subiendo, la particularidad es que la empresa consigue mantener sus gastos de explotación en casi el mismo nivel que en el año 2022. Por tanto, podemos concluir que la empresa remonta una situación de malos resultados y consigue aprovechar su financiación de manera eficiente.

Margen

El margen relaciona el nivel del EBIT de la empresa con sus ingresos totales, por tanto, mide qué parte de los ingresos se convierte en beneficio neto y ayuda a observar la eficiencia operativa de la empresa, ya que el EBIT tiene en cuenta gastos no operativos como las depreciaciones y amortizaciones. Este indicador es importante en el sector hotelero ya que las ganancias de las empresas pueden verse afectadas por factores como la estacionalidad, por tanto un margen elevado indica una gestión eficiente de los recursos y de los ingresos y gastos de las empresas.

Para la empresa Alta diamond projects S.L. los resultados empiezan con un margen muy elevado, seguido de valores negativos que no se recuperan hasta el último período. En 2019 el margen tiene un valor muy alto debido a una bajada importante en los gastos de explotación, lo que provoca que el EBIT de la empresa tenga un crecimiento del 222%, esto provoca que la empresa traslade más beneficio a los resultados a causa de esta bajada. En los siguientes períodos podemos observar que los gastos de explotación crecen a un ritmo

muy rápido provocando que el EBIT sea negativo con una tendencia de decrecimiento. En el año 2023, el resultado se recupera gracias a una bajada del 16% en los gastos, provocando que los resultados de la cuenta de resultados siguientes se recuperen y permitan un margen ligeramente superior. Por tanto a pesar de que los ingresos van mejorando durante estos períodos, los crecientes gastos perjudican notablemente al margen, haciendo que sea negativo y la empresa esté perdiendo dinero por cada venta.

En el caso de Blaugest S.L. podemos observar que sus resultados siguen una tendencia de crecimiento, exceptuando el año 2020, y acabando con un ligero estancamiento en el último período. Los ingresos de la empresa van creciendo a lo largo de los períodos, con una bajada significativa en el año 2020 debido a la pandemia, aunque se recuperan en el período siguiente. Estos ingresos se trasladan bien al EBIT, aun teniendo en cuenta que los gastos de la empresa son relativamente altos proporcionalmente. En el período 2023, la empresa tiene los ingresos más altos de todo el período, pero su EBIT es más reducido que el año anterior, esto es debido a un aumento del 13% de los gastos de explotación, provocando que su margen sea ligeramente menor. Generalmente podemos afirmar que la empresa tiene un buen margen, relativamente estable y uniforme durante los períodos, con una tendencia de crecimiento.

En cuanto a Catalonia express establiments S.L, podemos observar que sus resultados tienen una tendencia de crecimiento ligero a lo largo de los períodos, exceptuando los años 2020 y 2021, que analizaremos a continuación.

En el año 2020, podemos observar los ingresos más bajos registrados por la empresa en el período estudiado, esto es debido al cese de la actividad a causa de la pandemia, por eso, el EBIT y el beneficio neto de la empresa son negativos, dando el resultado tan bajo en margen que vemos en la tabla. Se puede decir que a causa de esos meses de inactividad, la empresa perdía dinero por cada habitación vendida, concretamente un 48% de media por cada habitación vendida debida a que los gastos de ese año superan ligeramente los ingresos.

En cambio, en el año 2021 la empresa remonta esta situación, dada la vuelta a la normalidad en el sector, triplica sus ingresos, los gastos también aumentan pero son gestionables, y el EBIT alcanza el nivel más alto de todo el período estudiado. Esto puede ser debido a que en ese año la demanda y el flujo de turistas crece considerablemente a causa del levantamiento de restricciones para viajar o desplazarse por el país.

En conclusión, podemos afirmar que exceptuando los resultados destacados anteriormente, la empresa tiene un margen relativamente bajo, pero consigue aumentarlo a lo largo de los períodos.

Para la empresa Washington Consulting S.L, podemos observar que los valores no siguen ningún tipo de tendencia, vemos variaciones muy repentinas y pronunciadas de un período al siguiente.

En los tres últimos períodos, podemos observar que la empresa tiene unos ingresos muy altos, de los que una buena parte se transfieren a los beneficios, debido a unos gastos relativamente bajos en relación a su nivel de ventas. En los períodos 2019 y 2022, pese a tener unos ingresos muy elevados, la empresa obtiene un margen más reducido debido a un incremento pronunciado de los gastos de explotación, que representan casi la mitad de los ingresos de estos períodos, los consumos también son más elevados en estos períodos probablemente debido a un aumento en las ventas y la actividad del hotel.

En este indicador, nuevamente encontramos la irregularidad mencionada anteriormente de los gastos de explotación del año 2020, por este motivo, tampoco tomaremos este resultado en el análisis del margen.

Podemos concluir que el margen de la empresa, aún siendo muy inestable, es bastante alto en relación a las otras empresas del sector, esta inestabilidad provoca incertidumbre en la gestión operativa del hotel, ya que es difícil hacer previsiones de años futuros.

En el caso de la empresa Beracor S.L, podemos observar que los resultados siguen una tendencia de ligero crecimiento anual, exceptuando de nuevo los períodos 2020 y 2021.

En estos dos años, los ingresos son bastante más reducidos que en el resto, probablemente debido a la inactividad por el período COVID-19, concretamente en el año 2020, se encuentran los ingresos más bajos de todo el período estudiado, con unos gastos que representan el 72% de los ingresos de explotación. Esto provoca que el EBIT sea negativo en este período además del resultado del ejercicio, lo que causa que la empresa pierda dinero en sus ventas y obtenga un margen negativo.

En el año 2021, los ingresos aumentan y los gastos se reducen ligeramente, llegando a representar un 68% del total de los ingresos, esto permite que la empresa obtenga un EBIT y un resultado del ejercicio positivo y por tanto, un margen bajo pero positivo.

Para concluir, podemos afirmar que el margen de este hotel es bastante bajo y se encuentra por debajo de las demás empresas estudiadas, por tanto la rentabilidad operativa de la empresa no es muy buena.

En el caso de la empresa Hostal Noria 1974 S.L, podemos destacar que sus resultados también son bastante inestables a lo largo de los períodos, destacando especialmente los años 2020 y 2023.

Podemos observar que la empresa tiene un buen nivel de ingresos a lo largo de los períodos, pero el problema está en los gastos, que son muy elevados. En el año 2020, los gastos de explotación representan un 97% del total de los ingresos, provocando que el EBIT de la empresa sea negativo. Estos gastos son de nuevo atribuibles al coste de mantener la empresa inactiva durante la pandemia y causan el margen negativo que vemos en la tabla. Para el período 2023 los ingresos son muy elevados, sin embargo, los gastos también lo siguen siendo aunque en menor medida, representando un 70% del total de los ingresos, provocan que el EBIT sea muy reducido y el margen lo arrastre en los resultados. Si la empresa consiguiera reducir y mantener sus gastos y sus consumos, su margen podría ser mucho más alto, ya que como podemos observar, el hotel tiene demanda y tiene un buen nivel de ventas.

Para la empresa Plaoriental S.L., observamos que la tendencia de sus resultados es negativa en los primeros años, para acabar remontando la situación en los últimos. A continuación nos centraremos en estos primeros períodos de estudio.

El factor común entre estos períodos, es que independientemente del nivel de ingresos, los gastos vuelven a ser demasiado elevados, provocando que el EBIT de la empresa sea negativo. En el año 2020 los gastos superan los ingresos para el hotel, lo que genera el margen tan desfavorable que observamos en la tabla, por otro lado los consumos también representan un 24% sobre el total de los ingresos. Estos gastos elevados los atribuimos nuevamente al período de inactividad debido a la pandemia en ese año. En el período 2021 podemos observar la misma situación, los gastos representan un 87% del total de los ingresos provocando que el EBIT sea negativo y afectando directamente al margen de la empresa. Por otro lado, en los últimos períodos donde la empresa obtiene un margen mejor, a parte de un aumento de los ingresos también observamos que los gastos no son tan elevados proporcionalmente, y los consumos se estabilizan, lo que provoca que el margen de la empresa sea superior.

La tendencia de los resultados de la empresa Larrea Clausell S.L es negativa, exceptuando fuertes variaciones en los períodos 2020, 2021 y 2023, los cuales destacaremos a continuación.

En el caso de este hotel podemos observar nuevamente que los gastos son muy elevados para su nivel de ingresos, y siendo una empresa de tamaño reducido, sus ingresos son bastante bajos en comparación con la competencia. En el año 2020 los gastos de la empresa triplican sus ingresos, lo que provoca que el EBIT sea un valor negativo muy elevado y que la empresa tenga unas pérdidas notables que se ven reflejadas en el margen de este año. Como se ha mencionado anteriormente, estos gastos son atribuibles a la inactividad de la pandemia y como podemos observar afectan más cuando la empresa tiene

un tamaño reducido con pocos ingresos. Para el año 2021 podemos observar la misma situación aunque en menor medida, ya que los ingresos se recuperan bastante y atenúan el impacto de estos gastos tan elevados. Para el año 2023, la empresa vuelve a la misma situación del período 2020, los ingresos se estancan y tienen una notable bajada respecto al año anterior, y los gastos se mantienen en la línea con una ligera bajada, aunque sin embargo siguen superando el nivel de los ingresos, por otro lado los consumos han disminuido respecto a los anteriores períodos aunque no consiguen mejorar mucho la situación. En conclusión, el margen de la empresa es muy desfavorable e indica que está perdiendo dinero en todos los períodos estudiados, esto implica un grave problema para la empresa ya que está operando con pérdidas generalizadas y si la situación no mejora puede acabar en la quiebra.

La última empresa estudiada es Sebaou BIS 2011 S.L, y podemos observar que sus resultados siguen una tendencia negativa, exceptuando los últimos dos períodos donde remonta la situación y aumenta su margen. Por eso, destacaremos los años 2022 y 2023.

En los primeros períodos podemos observar que sus ingresos son bastante bajos, y nuevamente los gastos los superan, provocando que el EBIT y el resultado del ejercicio sea negativo, nuevamente debido a la inactividad por el período de la pandemia, aunque observamos que es un problema generalizado en los hoteles estudiados de menor tamaño.

En los últimos dos períodos, podemos observar que la empresa recupera su nivel de actividad y los ingresos aumentan notablemente en comparación con los anteriores años, además, los gastos de la empresa se estabilizan provocando un aumento del EBIT. El nivel de los gastos indica que la empresa ha conseguido optimizar el uso de sus recursos y usarlos eficientemente mientras los ingresos siguen subiendo, estos factores provocan que el margen mejore notablemente respecto a los demás períodos.

7. Análisis económico - financiero

El análisis económico - financiero es una herramienta clave para analizar la situación financiera, la rentabilidad y la capacidad de pago de las organizaciones. En el sector hotelero, esta valoración facilita la comprensión de la gestión de los recursos, la financiación de las operaciones y la habilidad del negocio para obtener beneficios sostenibles a lo largo del tiempo. (Amat, 2009).

Se han seleccionado las empresas Alta diamond projects S.L y Blaugest S.L para realizar los siguientes análisis y verlos más detalladamente debido a que son los que tienen mayor

tamaño dentro de la muestra mencionada anteriormente y disponen de más datos para poder obtener unos resultados más fiables y específicos.

En este apartado, se realizará un análisis completo de los estados financieros de los hoteles seleccionados, enfocándose en los dos principales documentos contables: el balance general y la cuenta de resultados.

7.1 Alta diamond projects S.L. (H10)

El análisis de los balances de situación es muy importante para observar la estructura de estos, tanto como la evolución de cada una de las partidas que lo componen. A continuación, se lleva a cabo un análisis de los balances de la empresa Alta Diamond projects S.L, de ahora en adelante, H10, en el análisis, se tendrá en cuenta cada masa patrimonial, activo, pasivo y patrimonio neto, su valor y su efecto sobre el balance.

Activo

En los siguientes gráficos se muestra la estructura y la evolución del activo de la empresa H10 a lo largo del período estudiado (2019-2023).

Evolución del activo

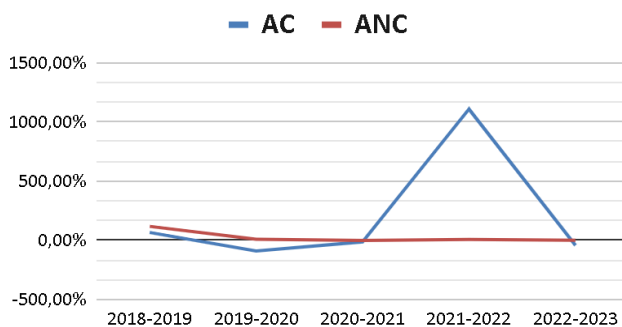


Gráfico 1: Evolución del activo de la empresa Alta diamond projects S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI.

Estructura del activo

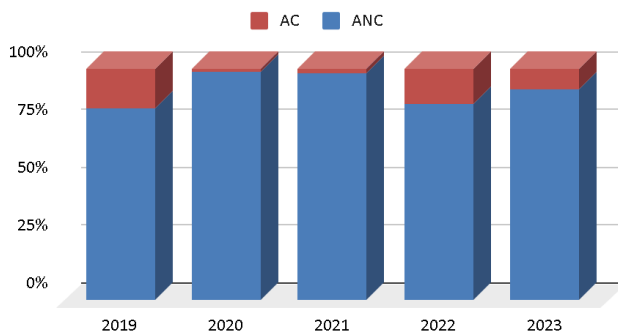


Gráfico 2: Estructura del activo de la empresa Alta diamond projects S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI.

2019

En el primer período de estudio, podemos observar que la estructura del activo está compuesta en un 83% por activo no corriente y un 16% en activo corriente, esto se debe al sector y a la actividad que lleva a cabo la empresa, ya que no se trata de una actividad centrada en un producto. Es por esto que el activo no corriente está compuesto casi en su totalidad por inmovilizado, ya que dentro de este se encuentra el edificio del hotel, entre otros elementos. También se observa que el inmovilizado creció un 117% respecto al año anterior, probablemente debido a la adquisición de nuevos elementos para el mantenimiento del hotel, como podrían ser máquinas de limpieza, por ejemplo.

Por otro lado, el activo corriente es muy escaso debido a la falta de existencias en este tipo de empresas y está compuesto en su totalidad por tesorería y deudores, que han aumentado y disminuido en un 70% y -31%, respectivamente. Este hecho no es extraño en un negocio con tanto movimiento de efectivo. El AC también ha crecido un 66%, lo cual es probable que sea debido a un aumento en la facturación y por ende los ingresos de explotación de la empresa.

2020

En este período, el activo de la empresa está compuesto casi en su totalidad por ANC, dada la situación sufrida ese año por la pandemia global, se entiende que la empresa haya liquidado gran parte de sus activos corrientes para hacer frente a los gastos de gestión, ya que debido al cierre de los negocios, el hotel se encontraba sin una fuente de ingresos.

El ANC ha aumentado ligeramente respecto al período anterior, esto puede ser debido a que la empresa hizo inversiones en inmovilizado sin obviamente saber la situación que estaba por venir.

En cuanto a la evolución, existe una disminución del activo total en un -7%, esto es claramente debido a que el activo corriente tuvo una bajada significativa del -90%, lo cual podría estar debido a la liquidación de activos a corto plazo para hacer frente a los gastos de la empresa en el período COVID-19, esto viene respaldado también por el aumento de la partida "Deudores", ya que dada la situación, se entiende que los colaboradores de la empresa también tenían dificultades para hacer frente a sus pagos.

2021

Este período se considera el primer año de "recuperación" después de la pandemia para las empresas. Podemos observar que en cuanto a la estructura, se mantiene la misma proporción que el período anterior, el activo compuesto mayoritariamente por ANC. Pero en

este año se puede ver una ligera mejora en la situación de la empresa. Por un lado, se observa una pequeña disminución en el inmovilizado de la empresa, lo cual se puede atribuir a que la empresa haya vendido elementos que no estaban siendo aprovechados para recuperar parte de su inversión, pero también hay un aumento en la partida "Otros activos fijos" lo que sugiere una reinversión de esos fondos.

En cuanto al AC, este supone un 1,50% sobre el total y ha sufrido una bajada de -13% respecto al período anterior, cabe destacar que la partida "Deudores" ha disminuido pronunciadamente, mientras que la tesorería ha aumentado bastante, lo que sugiere que la empresa pudo cobrar casi la mitad de las deudas que tenía pendientes.

2022

Para este período, que se considera la "vuelta a la normalidad" después de la pandemia, la estructura del activo cambia un poco, siendo 85% ANC y 15% AC, este cambio es debido principalmente a la variación del AC, ya que este crece en un 1107% respecto al período anterior. Cabe destacar, la aparición de existencias dentro del balance de la empresa por primera vez en este período de estudio, estas existencias pueden ser diferentes suministros productos o ingredientes utilizados en la actividad del hotel.

Por otro lado, la partida "Deudores" también ha aumentado mucho respecto al año anterior, en un 1000%, esto puede ser debido a nuevas colaboraciones del hotel y estar relacionado con su período medio de cobro, aunque probablemente esté relacionado con un aumento en la actividad de la empresa, dado que ya no había restricciones para viajar, esto es notable en la tesorería de la empresa, que también aumenta de forma considerable.

2023

Para el último período de estudio de este trabajo, la estructura regresa un poco más hacia su tendencia anterior, el activo está compuesto en un 91% por ANC y un 9% por AC, este cambio es debido mayoritariamente a una importante bajada del AC, concretamente en un -42,59%. Podemos observar que todas las partidas del AC bajan en este período, las existencias han bajado debido a su uso a lo largo del período, los deudores y los activos líquidos también se han reducido bastante respecto al último período, pero la tesorería es la única partida que ha crecido un poco, en un 2.90%, esto es indicio de que la empresa pudo haber cobrado parte de sus deudas pendientes.

Este cambio está relacionado también con el ANC, ya que en este podemos observar una bajada en los activos fijos, pero más importante, un fuerte aumento en la partida

“Inmovilizado intangible”, lo que sugiere que la empresa podría haber invertido ese dinero en la compra de algún bien intangible, ya sea propiedad intelectual, metodologías de negocio o otro tipo de bien.

Pasivo y Patrimonio Neto

En los siguientes gráficos se muestra la estructura y la evolución del pasivo y el patrimonio neto de la empresa Alta diamond projects S.L. (H10) a lo largo del período estudiado (2019-2023)

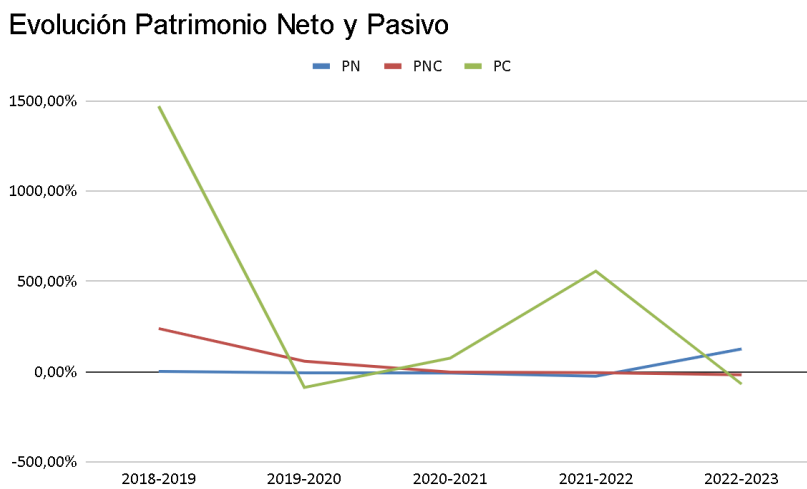


Gráfico 3: Evolución del Patrimonio neto y Pasivo de la empresa Alta diamond projects S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI.

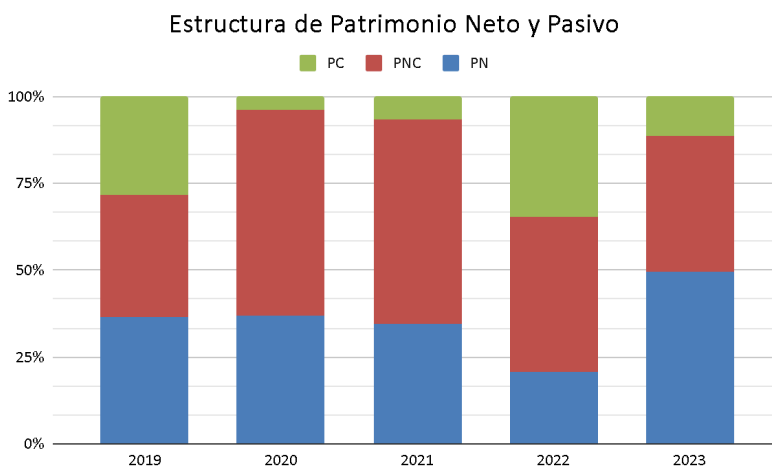


Gráfico 4: Estructura del Patrimonio neto y Pasivo de la empresa Alta diamond projects S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI.

2019

Podemos observar que la estructura de esta masa patrimonial está compuesta en un 36% por PN, 35% por PNC y en un 28% por PC. En el patrimonio neto podemos destacar que está compuesto totalmente por fondos propios, partida que aumenta ligeramente en base al año anterior, probablemente debido a beneficios de años anteriores.

Esta masa patrimonial, en su total ha aumentado en un 106% respecto al período anterior, según su estructura, compuesta en un 63% por pasivo, este aumento es debido a que la empresa ha contraído algún tipo de deuda a largo plazo, ya que la partida "Acreedores a largo plazo" ha aumentado en un 238% respecto al 2018, esto es debido a que la empresa ha generado algún tipo de deuda externa para financiarse.

En el PC, podemos observar que ha aumentado en un 1470% respecto al período anterior, concretamente en la partida "Otros pasivos corrientes", lo que podría indicar una reclasificación de la deuda previa a este año, añadiendo deuda nueva del período.

2020

Para el período 2020, inicio de la pandemia, el total ha bajado en un 7% respecto al año anterior, dentro de esta variación, podemos destacar que el PC ha sufrido una fuerte bajada, de un 87%, mientras que el PNC ha aumentado en un 57%. La estructura de la masa para este período es 36% PN y 63% pasivo, siendo un 59% PNC.

En cuanto a la evolución, dentro el PN se observa que los fondos propios han tenido una ligera bajada del 7%, esto puede ser debido a que la empresa no obtuvo beneficios ese año debido a la pandemia, como se puede ver en la cuenta de resultados, por eso las reservas han bajado.

La partida "otros fondos propios" también ha aumentado en un 52%, pero teniendo un valor negativo, esta variación no es beneficiosa para el balance de la empresa.

Respecto al PNC, las deudas a largo plazo ha seguido aumentando respecto al 2019, pudiendo atribuir esta subida del 57% al aumento de los "Acreedores a largo plazo", estas deudas probablemente son debidas al cierre de actividad que sufrió el sector hotelero a raíz de la pandemia. Por último, respecto al PC, podemos observar que este ha disminuido bastante en relación con el año anterior, esto podría ser causado por una reclasificación de la deuda a corto plazo debido a la incertidumbre sufrida en esos momentos.

2021

Para este período, el primero después de la pandemia, la estructura está compuesta en un 35% por PN y en un 65% por pasivo. En cuanto a la evolución, el PN ha tenido una bajada de 7,84% respecto al 2020, debido a otra bajada de los fondos propios a causa de malos resultados el año anterior, ya que en este período el entorno aún no había vuelto a la normalidad después de la pandemia.

El PNC ha tenido una ligera bajada respecto al 2020, de un 2,47%, lo que indica que la empresa ha podido satisfacer una pequeña parte de sus deudas.

Por otro lado, el PC ha aumentado en un 75% respecto al período anterior, generando más deuda a corto plazo y notablemente, deudas financieras, lo que indica que la empresa ha tenido que contraer una deuda bancaria para poder hacer frente a sus pagos y mantener los gastos de explotación del hotel. El total de esta masa se ha reducido solamente en un 1,50%, lo que la mantiene en la tendencia que trae desde el período anterior.

2022

En este período 2022 podemos observar un cambio significativo en la estructura de esta masa patrimonial, compuesta en un 20% por PN y en un 80% por pasivo, la proporción del pasivo corriente ha aumentado bastante respecto al período anterior, llegando a un 34% sobre el total.

Este crecimiento, que supone un 557% sobre el año anterior, es debido principalmente al aumento de la partida "otros pasivos corrientes", dado que el 2022 es el primer año en el que el sector vuelve a la normalidad, estas deudas pueden estar relacionadas con el préstamo mencionado anteriormente, por otro lado, también han aumentado las deudas financieras del balance, lo que refuerza esta suposición.

En cuanto al PNC, este supone un 44% sobre el total y ha disminuido en un 5% respecto al año anterior, esto pudiendo ser debido a que la empresa ha pagado parte de su deuda a largo plazo o bien ha reclasificado parte de ella.

Por último, en cuanto al PN, este supone un 20% sobre el total y ha tenido una variación de -25% respecto al 2021, debido principalmente a que los fondos propios de la empresa se han reducido bastante, seguramente a causa de unos malos resultados anteriores.

2023

El período 2023 se considera el año en el que oficialmente la situación está prácticamente como antes. En este período podemos observar otro cambio en la estructura de la masa patrimonial, compuesta por PN en un 50% y pasivo en 50%. Este cambio es debido al PN, que ha aumentado en un 125% respecto al año anterior, gracias a un aumento en los fondos propios del mismo 125%, lo que indica un buen año de resultados para la empresa para poder aumentar tanto sus reservas. Por otro lado, también ha aumentado el capital suscrito en casi un 50%, claramente debido a una ampliación de capital gracias a estos buenos resultados del período anterior.

En cuanto a la evolución del pasivo, el PC ha bajado drásticamente, en un -68%, lo que refuerza las afirmaciones anteriores ya que la empresa pudo satisfacer sus deudas casi en su totalidad. Lo mismo pasa con el PNC, que disminuye ligeramente, indicio de que la empresa pudo hacerse cargo también de parte de sus deudas a largo plazo.

7.2 BLAUGEST S.L.

A continuación se presenta un análisis de los balances de situación de la empresa Blaugest S.L., durante el período 2019-2023.

ACTIVO

Los siguientes gráficos muestran la estructura y la evolución del activo durante el período estudiado 2019-2023

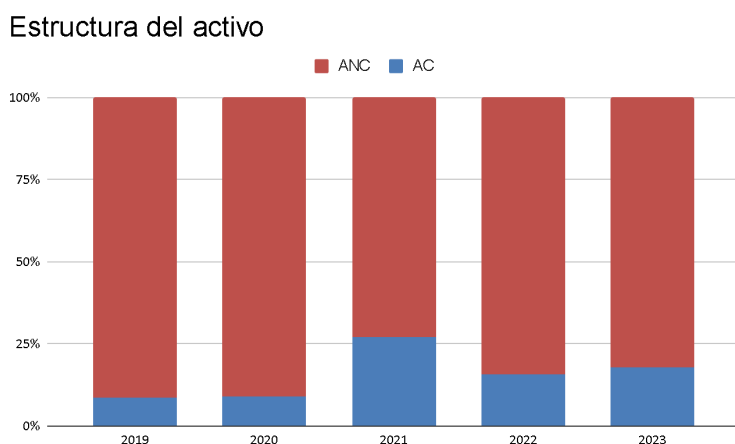


Gráfico 5: Estructura del activo de la empresa Blaugest S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI.

Evolución activo

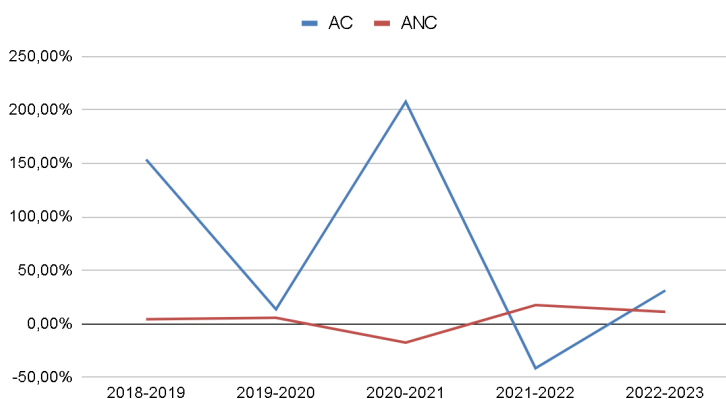


Gráfico 6: Evolución del activo de la empresa Blaugest S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI.

2019

En el primer período de estudio podemos observar una estructura compuesta mayoritariamente por ANC, concretamente representa un 91% del total, esto es debido a la gran cantidad de inmovilizado material que dispone la empresa, ya que tiene un gran peso en el balance de esta. Dentro de esta partida podríamos encontrar maquinaria usada en el hotel, el propio inmueble y vehículos con los que pueda disponer la empresa.

El ANC aumentó ligeramente respecto al año anterior, concretamente en un 6%, por lo que podemos afirmar que no han habido cambios en el ANC, excepto una bajada del inmovilizado inmaterial de la empresa, lo que indica la venta de un activo intangible.

En cuanto al AC, este supone un 8% del total de la masa patrimonial y ha tenido una variación del 153% respecto al año anterior, esto es debido principalmente a la partida "deudores", que ha aumentado en un 199%, lo que indica que la empresa tiene derechos por cobrar con sus colaboradores, y que posiblemente opere con un período de cobro elevado. Por otro lado, la tesorería de la empresa también ha aumentado respecto al año anterior, lo que indica que la empresa tiene una buena gestión de los activos líquidos.

2020

En el período 2020, año del inicio de la pandemia, podemos observar que la estructura del activo se mantiene prácticamente igual, 90% ANC y 10% AC.

En cuanto a la evolución, podemos observar que el ANC ha aumentado en un 5% respecto al período anterior y sus partidas se mantienen en la misma línea, este estancamiento del ANC tiene sentido dada la situación en el año 2020, podría incluso considerarse una buena medida ya que la empresa no tuvo que vender activos para mantenerse.

Respecto al AC, este también se mantiene en la misma línea, creciendo un 13% respecto al período anterior, se destaca el aumento de las existencias, debido a que el sector sufrió durante la pandemia y al tener un cese de la actividad la empresa ha acumulado existencias.

Por otro lado, la tesorería y los otros activos líquidos también han tenido un aumento significativo, del 130%, esto también es debido a lo mencionado anteriormente, al no tener actividad, la empresa no ha invertido su disponible durante el período.

En conjunto, podemos afirmar que el activo de la empresa no sufrió grandes cambios en este año de incertidumbre.

2021

Para el año 2021, en el que se retoma la actividad y las empresas buscan recuperarse del fuerte golpe de la pandemia, la estructura del activo cambia de manera significativa, el ANC representa un 72% y el AC un 27%. Esto es debido a que el ANC sufre en este período los cambios mencionados anteriormente.

El ANC tiene una bajada del 17% respecto al período anterior, principalmente debido a una reducción del inmovilizado de la empresa, compuesto totalmente por inmovilizado material, esto indica que la empresa ha vendido parte de su inmovilizado para hacer frente a sus obligaciones.

En cuanto al AC, este ha aumentado considerablemente respecto al año anterior, en un 207%, esto es debido principalmente al aumento de la tesorería y la partida "otros activos líquidos", lo que indica que la empresa ha recuperado sus ingresos de explotación y también ha cobrado parte de sus deudas, esto viene respaldado por la variación de la cuenta "Deudores" de un -21% respecto al período anterior y de las existencias, en un -65%.

2022

En este período 2022, en el que se considera que las empresas ya han vuelto casi totalmente a la normalidad, podemos observar que la estructura del activo regresa a su tendencia anterior, el ANC supone un 84% del total, y el AC un 15%.

Para la evolución de este período podemos observar que el AC ha disminuido un 41% respecto al año anterior, esta variación es debida a la bajada del líquido de la empresa,

concretamente, la tesorería ha tenido una variación negativa de 55,24% respecto al período anterior y la partida “otros activos líquidos” una bajada de -46%.

Esto puede estar relacionado con el ANC de la empresa que ha aumentado un 17% respecto al año anterior, la empresa puede haber invertido liquidez en comprar activos no corrientes, esta afirmación viene respaldada por la variación del inmovilizado en este período, que ha crecido ese mismo porcentaje, dentro de esta partida observamos una variación de 1247% en la partida “otros activos fijos”, por otro lado también han aumentado el inmovilizado material y el inmaterial de la empresa, lo que efectivamente confirma que la empresa ha invertido en inmovilizado este período.

2023

En el período 2023 se considera que la economía estaba casi totalmente recuperada, en cuanto a la estructura del activo de la empresa, podemos observar que remonta un poco su tendencia y está compuesto en un 82% por ANC y en un 18% por AC.

En este período, el AC ha tenido una variación del 31%, este crecimiento es debido a que la empresa ha tenido un aumento en su actividad, ya que las existencias han incrementado considerablemente respecto al período anterior, concretamente en un 3116%, esto junto con el aumento del 157% de la partida “deudores” nos confirman la subida de la actividad de la empresa, esto concuerda con la vuelta a la normalidad del turismo en el año 2023.

En cuanto al ANC, este también ha crecido ligeramente, en un 11% respecto al período anterior, este crecimiento es debido a que la empresa ha seguido con las inversiones en inmovilizado que llevaba haciendo desde el período anterior, cabe destacar que ha seguido invirtiendo en inmovilizado inmaterial. Estas inversiones son muy beneficiosas para la empresa ya que indica que gestionan muy bien sus recursos y los reinvierten en la empresa para favorecer su crecimiento.

Patrimonio neto y Pasivo

En los gráficos siguientes se muestra la evolución del pasivo y el patrimonio neto de Blaugest S.L. durante el período 2019 -2023.

Evolución pasivo y patrimonio neto

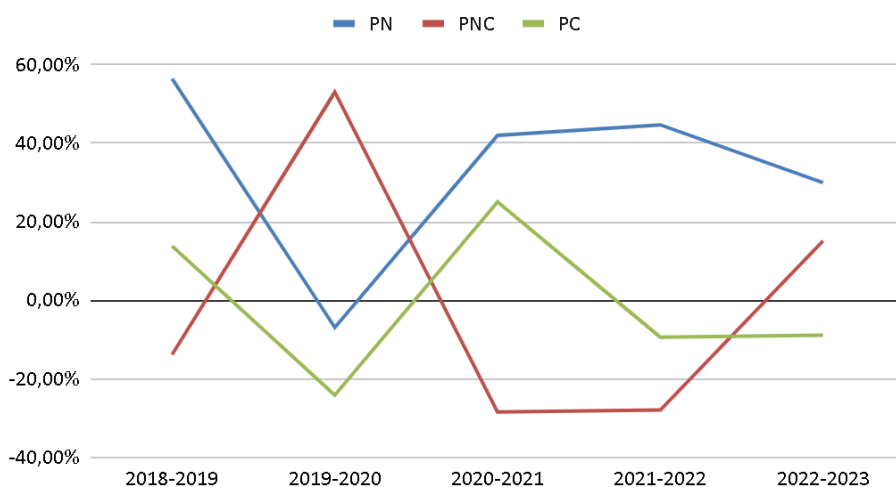


Gráfico 7: Evolución del pasivo y patrimonio neto de la empresa Blaugest S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI.

Estructura Pasivo + PN

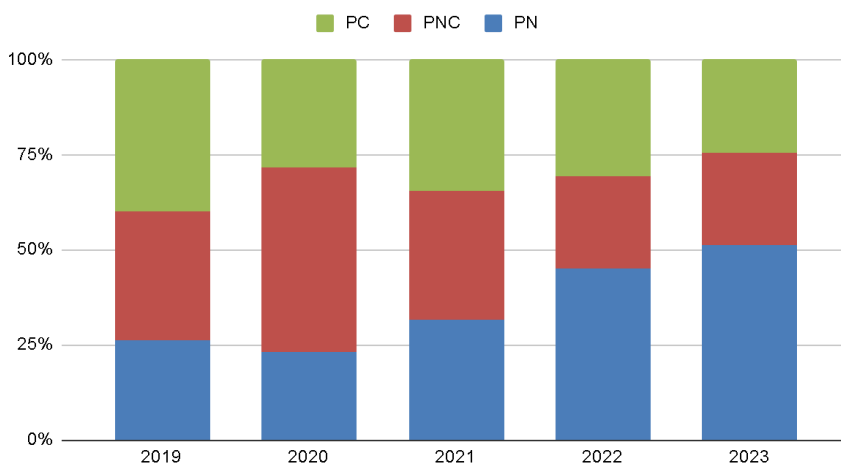


Gráfico 8: Estructura del pasivo y patrimonio neto de la empresa Blaugest S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI.

2019

La estructura para este período del PN y pasivo de la empresa está repartida en un 26% PN, y un 74% pasivo, podemos afirmar que la masa patrimonial no está bien repartida ya que el pasivo supera el PN.

Dentro de esto observamos que el PC tiene un importe mayor al del PN, compuesto en gran parte por deudas financieras, lo que nos indica que la empresa tiene un préstamo bancario, y otro tipo de deudas corrientes, probablemente comerciales. El PC ha tenido una variación

del 13% respecto al período anterior y esto es debido al crecimiento de las deudas comerciales, en cuanto a las deudas financieras, esta partida ha disminuido respecto al año anterior, lo que nos indica que la empresa está satisfaciendo su deuda.

En cuanto al PNC, este ha tenido una bajada del 13% también, debido a la disminución de la partida "Acreedores a L/P", esto es debido a que o bien la empresa ha satisfecho parte de su deuda a largo plazo o la ha reclasificado a corto plazo.

Por último, en el PN podemos observar un aumento del 56% respecto al período anterior, el capital suscrito de la empresa se mantiene intacto, el aumento se encuentra en los fondos propios, que casi se han doblado en su valor, esto es gracias a que la empresa ha tenido buenos resultados y destina esos recursos a las reservas, también nos indica de que a pesar de su nivel de deuda, la empresa hace un buen uso de esta financiación.

2020

En el período 2020, podemos observar que la estructura sigue su tendencia anterior, compuesta en un 23% por PN y un 76% pasivo. El pasivo ha aumentado su proporción en la estructura de esta masa patrimonial, debido principalmente a la situación precaria del sector en ese momento.

El PC ha tenido una variación negativa de 24%, causado probablemente por una reclasificación de la deuda a largo plazo, ya que debido al cese de la actividad en el sector hotelero, la empresa no ha podido hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Esta afirmación viene respaldada por la parcial disminución en la partida "deudas financieras" y la aparición de capital en la partida "deudores comerciales" lo que indica que la empresa ha contraído deuda con sus colaboradores.

Respecto al PNC, este ha aumentado considerablemente, en un 53% respecto al período anterior y está compuesto totalmente por la partida "Acreedores a largo plazo", este aumento es debido a la reclasificación de la deuda mencionada anteriormente y debido al aumento de los intereses de la deuda bancaria de la empresa.

El PN también ha tenido una bajada respecto al año anterior, concretamente de un -7%, donde podemos observar que los fondos propios han disminuido, lo que nos indica que la empresa no ha tenido buenos resultados durante este período y ha tenido que usar parte de sus reservas.

2021

Para el año 2021, principio de la recuperación económica de las empresas, podemos observar que la estructura ha remontado un poco, siendo un 31% PN, y un 68% pasivo.

Dentro de esta evolución podemos destacar que el PN ha tenido una subida bastante pronunciada, del 41%, debido principalmente a los fondos propios, lo que indica que la empresa ha recuperado su nivel de ingresos de explotación y gracias a un año de buenos resultados ha podido restablecer y aumentar el nivel de sus reservas.

Por otro lado, el PNC ha tenido una fuerte bajada, del -28%, lo que significa que la empresa ha podido satisfacer una buena parte de sus deudas a largo plazo. Esto junto a la variación del PC podría indicar que la empresa ha vuelto a reclasificar deuda, pero esta vez de forma inversa, de largo a corto plazo, lo que es un indicador de que nuevamente puede hacer frente a sus obligaciones.

En el PC también se observa un aumento bastante pronunciado, del 25%, esto puede ser debido a la reclasificación de deuda mencionada anteriormente, y teniendo en cuenta que la empresa retoma su actividad en este período, es posible que también sea debido a deudas con colaboradores fruto de su actividad de explotación.

2022

En el año 2022, la estructura sigue remontado, siendo un 45% PN, y un 54% pasivo, esta proporción de la estructura es más beneficiosa para la empresa, ya que supone que se está financiando cada vez más con fondos propios en lugar de financiación ajena y también indica que la empresa se está recuperando y haciendo frente a sus deudas que mencionamos anteriormente. También hay que destacar que en el período 2022 las empresas del sector hotelero ya operaban al mismo nivel que antes de la pandemia.

Para el patrimonio neto, destaca su importante subida, del 44% respecto al período anterior, donde podemos observar que la empresa aumenta mucho sus fondos propios, debido a los buenos resultados anteriores, ha podido seguir destinando fondos a sus reservas.

En cuanto al PNC, este tiene una notable variación negativa del 28%, donde se observa la reducción de sus deudas a largo plazo, esto refuerza lo mencionado anteriormente ya que la empresa ha podido pagar una parte considerable de sus deudas a largo plazo.

Por último, en el PC la bajada es menos pronunciada, del 9%, dentro de esta masa patrimonial, destaca sobre todo la disminución de las deudas financieras y los acreedores comerciales, en un 29% y 84%, respectivamente. El nivel de deuda financiera es notablemente más bajo y esto refuerza la conclusión de que la empresa ha podido hacer frente a una buena parte de su deuda bancaria, esto junto con la variación de los acreedores comerciales indica que el hotel está funcionando de forma muy buena y está gestionando muy bien los recursos.

También cabe destacar que la empresa contrae un poco de deuda durante este período, pudiendo atribuir a otra pequeña reclasificación anual de la deuda a largo plazo.

2023

Durante nuestro último período de estudio, la estructura remonta completamente la situación anterior, y está compuesta en un 52% por PN y en un 48% por pasivo, esto resalta las conclusiones anteriores de que la empresa deja de depender tanto de la financiación ajena y empieza a aprovechar mejor sus fondos propios.

Se destaca otra subida importante del PN, concretamente del 30%, las causas siguen siendo las mismas, la empresa ha tenido otro año de buenos resultados que atribuye a sus reservas.

El cambio de este período se encuentra en el pasivo, el PNC, ha vuelto a crecer en un 15%, destacando que ha aumentado la deuda a largo plazo de manera notable, esto puede ser debido a que la empresa ha generado más deuda a largo plazo o bien ha reclasificado parte de la deuda a corto.

Por otro lado, el PC ha tenido un ligero descenso respecto al período anterior, concretamente de un -8,88%, debido principalmente a una bajada en la partida "Otros pasivos corrientes", dado que las otras partidas no han tenido casi variación, esto puede ser debido a la reclasificación de deuda mencionada anteriormente.

8. Análisis de la cuenta de resultados.

El análisis de la cuenta de resultados es fundamental para entender la capacidad de generación de ingresos de las empresas, a continuación se realiza un análisis de los principales indicadores de la cuenta de resultados de cada empresa para así poder observar la evolución de estos valores durante el período estudiado.

Escogemos estos indicadores porque representan una imagen completa de la situación de la cuenta de resultados ya que tienen en cuenta diferentes fases de los ingresos y los costes de la empresa, de esta manera, podemos observar como afecta cada variable y el peso que conlleva dentro de los valores.

8.1 Alta diamond Projects S.L. (H10)

Las siguientes tablas muestran los valores absolutos y la tasa de crecimiento de los principales indicadores de la cuenta de resultados de la empresa Alta Diamond Projects S.L. (H10) durante el período 2019-2023.

	2019	2020	2021	2022	2023
MARGEN BRUTO	181.569	255.618	785.710	5.061.318	6.937.566
EBITDA	144.949	35.693	561.915	-596.046	2.958.488
EBIT	144.949	-517.236	-691.876	-2.273.555	798.548
EBT	138.517	-767.597	-870.077	-2.551.652	153.784
RESULTADO EJERCICIO	103.888	-575.698	-652.558	-1.915.239	113.564

Tabla 3: Valores absolutos de los principales indicadores de la cuenta de resultados de la empresa Alta diamond projects S.L.
Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI

	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
MARGEN BRUTO	16,11%	40,78%	207,38%	544,17%	37,07%
EBITDA	222,57%	-75,38%	1474,30%	-206,07%	396,35%
EBIT	222,57%	-456,84%	-33,76%	-428,61%	135,12%
EBT	12,90%	-654,15%	-13,35%	-193,27%	106,03%
RESULTADO EJERCICIO	12,89%	-654,15%	-13,35%	-193,50%	105,93%

Tabla 4: Tasas de crecimiento de los principales indicadores de la cuenta de resultados de la empresa Alta diamond projects S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI.

Margen Bruto

El margen bruto se entiende como la diferencia entre los ingresos y los gastos de la empresa, por tanto es el beneficio neto que la empresa obtiene por sus ventas, sin tener en cuenta otros gastos como los costes operativos, impuestos e intereses entre otras cosas. (López, 2013)

Para este indicador, destacamos el año 2020, en el que tuvo un valor positivo, y fue el único indicador que creció durante ese período, concretamente en un 40%, debido a que

aumentaron mucho los ingresos y la cifra de venta, concretamente en un 40, y 85%, respectivamente. Estos valores son sorprendentes ya que se trata del año en que ocurrió la pandemia mundial, dada la situación, es de esperar que estos valores se deben a los períodos de antes del confinamiento y el cierre de la actividad, y después, ya que más o menos en los meses de verano se empezó a reanudar el sector turístico.

Por otro lado, en el año 2022 tuvo su mayor crecimiento dentro del período estudiado, de un 544%, debido principalmente a un aumento significativo de sus ingresos de explotación, concretamente del 647%. Podemos atribuir este crecimiento a la vuelta a la normalidad del sector turístico en Tarragona en ese año, ya que se observa también un aumento en los gastos y en las demás partidas de la cuenta de resultados en general.

En cuanto a los demás períodos, se puede observar una tendencia de crecimiento, hasta el último período, en el que este crecimiento se estanca, sin embargo en valores absolutos, es el mejor período para el margen bruto, se destaca un aumento del 36% de los ingresos respecto al año anterior, y un aumento en el consumo de mercaderías del 36% también, esto es indicio de que la empresa recupera totalmente su actividad, y además consigue crecer y aumentar su margen notablemente desde el período inicial.

EBITDA

Este indicador corresponde a los ingresos netos de explotación de la empresa para cada período antes de tener en cuenta los intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones. (López, 2013)

Podemos observar una tendencia “cabeza y hombros”, ya que en 2020 tiene un pico hacia abajo, en 2021 se recupera, en 2022 vuelve a tener una bajada muy fuerte hasta llegar a valores negativos, y en 2023 se vuelve a recuperar y alcanza niveles inéditos en el período de estudio.

En el año 2020 se encuentra el valor positivo más bajo para este indicador, debido principalmente a la crisis sanitaria y el cese de actividad para este sector. Se observa que los ingresos de la empresa han aumentado respecto al período anterior, en un 40%, pero lo que ha tenido una gran variación han sido los gastos de explotación, concretamente de más de 2000%, esto causa que los gastos sean superiores a los ingresos.

En 2021 ocurre la recuperación del nivel del indicador, podemos observar que ha tenido un crecimiento del 1474% respecto al período anterior. Esta variación es debida principalmente

a que la empresa ha duplicado sus ingresos respecto al año anterior, pese a que los gastos también han crecido, pero en una medida mucho menor. Podemos afirmar que en este período se nota la vuelta a la normalidad dentro de la actividad de la empresa,

En el año 2022, el indicador tiene un valor negativo, con una variación de -206% respecto al 2021. Podemos afirmar que se trata del mismo problema mencionado anteriormente, los ingresos de la empresa siguen subiendo bastante, en un 600%, pero los gastos se triplican respecto al período anterior.

Por último, en el año 2023 se observa la recuperación y un fuerte crecimiento en el EBITDA de la empresa, concretamente de un 396,35%, este valor es el más alto de este indicador para el período estudiado. Esto es debido a un fuerte aumento en los ingresos de la empresa, de casi 40%, junto con una bajada ligera de los gastos de explotación, de 16%, probablemente debido a la total recuperación del sector en el período 2023.

EBIT

El EBIT (Earnings before Interest and Taxes) es el indicador que mide los beneficios de la empresa antes de tener en cuenta los intereses y los impuestos, este es un indicador importante para los accionistas, ya que permite analizar el rendimiento de la empresa sin tener en cuenta gastos condicionados por el entorno donde opera. (López, 2013).

En cuanto a la evolución de este indicador, podemos observar que empieza con un valor positivo y un alto crecimiento, seguido de una bajada hasta volver a recuperarse en el último período, el momento de la pandemia y la recuperación son muy visibles en esta tendencia, ya que se ve muy bien la situación contable de la empresa teniendo en cuenta que el indicador no tiene en cuenta otros gastos importantes de la cuenta de resultados.

Destacamos el período 2019, en el que tuvo un crecimiento de 222% respecto al año anterior, debido principalmente a una bajada del 67% en la partida "Otros gastos de explotación", gracias a esta reducción de costes la empresa pudo prácticamente triplicar su EBIT en el curso de un año.

También destacaremos los períodos 2022 y 2023, el año 2022 fue el peor para este indicador, con un valor negativo importante, y una variación negativa del 428%. Aunque en este período la empresa tuvo un aumento notable de sus ingresos debido a la recuperación del sector, sus gastos de explotación también han crecido exponencialmente, en casi 400% respecto al año anterior, cabe destacar que es el primer año en este estudio en el que

aparecen valores en la partida "Consumo de mercaderías y materias primas", por lo que podemos deducir que probablemente la empresa amplió sus servicios durante el 2022 y a causa de esto generó unos gastos superiores.

Por otro lado, en el 2023, los valores del EBIT se recuperan y vuelven a ser positivos, con un crecimiento del 135%, esta variación es debida simultáneamente a una ligera reducción en los gastos de explotación del 16% y un aumento en los ingresos de la empresa del 36%. Podemos destacar en este período que la empresa ha aumentado su consumo de mercaderías, por tanto, ha seguido con los servicios mencionados anteriormente y ha podido hacer frente a sus gastos.

EBT

El EBT (Earnings Before Tax) es el indicador que nos muestra los beneficios de la empresa antes de tener en cuenta los impuestos, la diferencia de este indicador con el anterior, es que en el EBT se tienen en cuenta los intereses financieros, ya sean ingresos para la empresa procedentes de una inversión, o gastos debidos a una obligación de esta. (López, 2013)

En cuanto a la tendencia, podemos observar que sigue un patrón muy cercano al anterior indicador, empieza con un valor positivo, seguido de una bajada y una recuperación en el último período. A pesar de la tendencia, podemos observar que hay períodos en los que los valores varían de forma muy notable, dando a entender que los intereses financieros fueron muy superiores para causar esa diferencia.

Destacaremos el período 2020, en el que se puede observar una variación negativa del EBT de un 654%, esto es debido a que el resultado financiero de la empresa ha tenido una bajada del 3792% respecto al año anterior, este valor surge a partir de una bajada importante en los ingresos financieros y un aumento del 161% en los gastos. Siendo el año de la pandemia, podemos deducir que la empresa liquidó gran parte de sus inversiones y generó gastos financieros a raíz de obligaciones mencionadas en apartados anteriores.

En estos tres períodos (2020,2021 y 2022) se observa el efecto del resultado financiero sobre la cuenta de resultados, y por ende su posterior efecto en el resultado del ejercicio.

El otro período que es importante destacar es el 2023, donde, como mencionamos anteriormente la empresa se recupera de la mala situación generada por la pandemia. El indicador tiene un aumento del 106% respecto al año anterior, pero sin embargo, su resultado financiero empeora drásticamente, teniendo una bajada de 131%, podemos

observar que sus ingresos financieros vuelven a reducirse casi en su totalidad, y los gastos se doblan respecto al año anterior.

Resultado del ejercicio

El resultado del ejercicio es el producto final de la cuenta de resultados, ya que tiene en cuenta todos los ingresos y todos los gastos de la empresa durante el año, además de impuestos, amortizaciones, depreciaciones e intereses. Este indicador es el más importante dentro de esta masa patrimonial, ya que es el que mejor refleja la situación de la empresa. (López, 2013)

En cuanto a la tendencia, podemos observar que sigue la misma que los anteriores indicadores, valores positivos al inicio del estudio, seguidos de una fuerte bajada en los años 2020,2021 y 2022, acabando con una recuperación de los valores en el último período.

Estos valores concuerdan con lo expuesto anteriormente, la empresa sufrió fuertemente los efectos de la crisis sanitaria, siendo del sector turístico su actividad se vio interrumpida en su totalidad durante bastante tiempo, lo que conlleva los resultados negativos.

En el año 2020 el resultado del ejercicio tuvo una variación negativa de 654%, causado principalmente por los altos gastos de explotación, que aumentaron un 2000% respecto al año anterior, y los altos gastos financieros de la empresa, como se ha mencionado anteriormente, han tenido una subida notable, esto junto con la bajada de los ingresos financieros causan un resultado negativo que se arrastra a lo largo de la cuenta de resultados.

También destacaremos el año 2022, ya que tiene el resultado más bajo de todo el período estudiado, con una bajada de 193% respecto al año anterior. Este resultado es debido a los factores mencionados anteriormente, altos gastos de explotación y altos gastos financieros. Los gastos de explotación aumentan un 396% respecto al período anterior y pese al aumento de los ingresos, estos no cubren los diferentes gastos generados en el período.

Por último destacaremos el año 2023, ya que la empresa recupera valores positivos en este indicador. En este período se corrige un poco la situación de los anteriores, los gastos de explotación se reducen ligeramente, los gastos financieros siguen su tendencia de crecimiento, y podemos observar que el incremento de los ingresos cubre todos los gastos generados por la empresa durante el período.

8.2 BLAUGEST S.L.

A continuación se muestran las tablas de los principales indicadores de la cuenta de resultados de Blaugest S.L. durante el período 2019-2023.

	2019	2020	2021	2022	2023
MARGEN BRUTO	647.920	331.900	583.262	778.973	858.540
EBITDA	251.526	74.593	268.561	297.913	287.657
EBIT	107.806	-4.203	108.534	165.668	161.666
EBT	97.143	-14.134	99.562	158.522	153.543
RESULTADO EJERCICIO	73.848	-14.134	80.045	120.893	117.257

Tabla 5: Valores absolutos de los principales indicadores de la cuenta de resultados de la empresa Blaugest S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI

	2018-2019	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
MARGEN BRUTO	9,73%	-48,77%	75,73%	33,55%	10,21%
EBITDA	13,10%	-70,34%	260,03%	10,93%	-3,44%
EBIT	27,44%	-103,90%	2682,48%	52,64%	-2,42%
EBT	31,66%	-114,55%	804,42%	59,22%	-3,14%
RESULTADO EJERCICIO	33,84%	-119,14%	666,34%	51,03%	-3,01%

Tabla 6: Tasas de crecimiento de los principales indicadores de la cuenta de resultados de la empresa Blaugest S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI

Margen bruto

El margen bruto representa los beneficios generados por la empresa resultado de su actividad de explotación, teniendo en cuenta solamente los ingresos y los gastos relacionados con su actividad. (López, 2013)

En cuanto a la evolución, podemos observar que empieza con un valor relativamente alto en el período 2019, tiene un pico negativo en el año 2020 y después se recupera y crece en los últimos períodos.

En el año 2019, el margen bruto de la empresa creció un 9,73% respecto al año anterior, este aumento es debido a un aumento de los ingresos de explotación del 15,42%. Este incremento de la actividad viene respaldado por el hecho de que la empresa también consume más mercaderías y materias que el año anterior.

Destacaremos el período 2020 debido a su importante descenso, podemos observar que el indicador tuvo una variación negativa de 48,77%. Dada la situación del sector hotelero en este intervalo de tiempo, esta bajada es debida a la crisis sanitaria mundial, por eso, la empresa ingresó un 51% menos que el año anterior, y redujo su consumo en un 65%. Como mencionamos anteriormente, los valores observados en la cuenta de resultados, son de los meses previos al confinamiento y posteriores del momento en que se levantaron las restricciones.

Por último, destacamos el período 2023, ya que tuvo el valor más alto del período estudiado en valores absolutos, con un crecimiento del 10,21% respecto al año anterior. En este período podemos observar que los ingresos aumentan un 9,88% y el consumo de mercaderías un 7,57%. Podemos afirmar que en este período la actividad de la empresa se encuentra recuperada casi en su totalidad, ya que la lleva a cabo con total normalidad y eso genera un crecimiento anual para la empresa.

EBITDA

El EBITDA es el indicador que permite observar los beneficios de la empresa sin tener en cuenta impuestos, intereses, amortizaciones y depreciaciones, nos ayuda a analizar el rendimiento de la empresa sin tener en cuenta grandes gastos de la cuenta de resultados. (López, 2013)

En cuanto a la evolución de este indicador, podemos observar que tiene una fuerte bajada en el año 2020, seguido por una recuperación y crecimiento, acabando con un estancamiento del resultado en los últimos períodos.

Destacamos el año 2020 debido a su valor tan bajo, con una variación negativa de 70%, el resultado se debe principalmente a una bajada de los ingresos y aunque los gastos también han bajado en ese período, siguen siendo superiores a los ingresos. Esto es debido al cese de actividad producido en aquel año por el sector hotelero, pese a los pocos meses en los que la empresa llevó a cabo su actividad, no llegaron a cubrir los costes operativos.

El otro período a destacar es el 2022, ya que la empresa remonta la situación y obtiene el valor más alto del período estudiado, podemos observar que los ingresos aumentan un 33% respecto al período anterior, y a pesar de que los gastos también han crecido, el resultado de la empresa es muy favorable.

EBIT

El indicador EBIT (*Earnings Before Interest and Tax*) mide los beneficios de la empresa sin tener en cuenta los intereses e impuestos. (López, 2013)

En cuanto a la evolución de este indicador, podemos observar que sigue la misma tendencia que el anterior, una bajada en el año 2020 seguido por una recuperación y crecimiento hasta 2022 y un estancamiento del resultado en 2023.

Empezamos destacando el año 2020, en el que tuvo el valor más bajo, siendo negativo y una variación más pronunciada, de -103%. En este período, la empresa sufrió una bajada importante de sus ingresos y de sus consumos, el resultado negativo es debido principalmente a estos factores ya que, la partida otros gastos de explotación decreció respecto al año anterior en un 37%, por tanto el valor final es causado por la bajada de los ingresos principalmente.

En el año 2021, el indicador se recupera y alcanza un valor superior al inicial. En este período el EBIT tiene un crecimiento del 2682% respecto al 2020. Esto es debido a que los ingresos aumentan un 80%, los consumos aumentan un 125% y los otros gastos de explotación un 41%. Podemos afirmar que en 2021 la empresa recupera su nivel de actividad anterior a la pandemia, ya que con el aumento de los ingresos es capaz de hacer frente a unos gastos de explotación mayores y retener un buen EBIT.

Por último, destacaremos el año 2023, en el que la empresa estanca un poco ese crecimiento mencionado anteriormente y tiene una variación de -2,42%. En este período podemos observar que los ingresos tienen un ligero crecimiento, del 9,88%, pero el verdadero causante del estancamiento es el incremento de los gastos, ya que suben un 13% respecto al periodo anterior, el crecimiento ligeramente superior de los gastos en relación a los ingresos generan que el EBIT estanque un poco su crecimiento.

EBT

El indicador EBT (*Earnings Before Tax*) mide las ganancias o beneficios de la empresa teniendo en cuenta los intereses financieros pero sin los impuestos. (López, 2013).

En cuanto a la evolución de este indicador, podemos observar que sigue la misma tendencia que el anterior, un pico negativo en 2020, seguido por una recuperación hasta 2022, y un ligero estancamiento del resultado en 2023.

Volvemos a destacar el año 2020 por su bajo valor, en este año el indicador ha tenido una variación negativa de 114% respecto al año anterior, este resultado es debido al aumento de gastos de explotación del período, ya que los gastos financieros en 2020 se reducen ligeramente, en un 6,86%, estas dos partidas afectan directamente al resultado del EBT.

En el año 2021, podemos observar que el indicador remonta su valor negativo y alcanza un crecimiento importante, del 804%. Esto es debido principalmente a la bajada importante de los gastos de explotación de ese período, así como de los gastos financieros, que disminuyeron un 9,66% respecto al período anterior.

Por último, en el año 2023, se vuelve a observar un estancamiento del resultado creciente que tenía la empresa, esto es debido a las mismas razones que en el anterior indicador, un aumento de los gastos del 13,63%, mientras que los ingresos solo aumentan un 9,88%. Por otro lado, el resultado financiero también tiene una variación negativa de 13,67%, lo que reduce aún más el EBT.

Resultado del ejercicio

El resultado del ejercicio es el producto final de todos los indicadores de la cuenta de resultados, representa el beneficio final que obtiene la empresa después de tener en cuenta todos los ingresos y todos los gastos procedentes durante el año. (López, 2013).

En cuanto a su evolución, podemos observar la misma tendencia que en los demás indicadores, un pico negativo en 2020, seguido por una recuperación y crecimiento, y acabando con una ligera bajada en el año 2023.

Es interesante destacar el período 2020, ya que su valor es el más bajo de todo el período estudiado, pero también es el mismo resultado que en el EBT, esto es debido a que la empresa no paga impuesto de sociedades en ese período debido a que se registran pérdidas. Teniendo en cuenta la situación vivida por el sector turístico en aquel año y la paralización de la actividad del sector, gran parte de las empresas acabaron el año con un resultado negativo

En el período 2021 ocurre la recuperación del resultado del ejercicio, en el que se produce un crecimiento de 666% respecto al año anterior, en este período la empresa aumenta considerablemente sus ingresos, a la vez que los gastos debido a que recupera y aumenta su actividad. Este resultado principalmente sucede gracias a que la empresa prácticamente dobla sus ingresos en un solo año.

Por último, en el año 2023, el resultado del ejercicio tiene un ligero descenso, del 3%, esto es debido principalmente al aumento de los gastos en ese período, siendo superior al crecimiento de los ingresos de la empresa, esto genera un estancamiento del resultado del ejercicio, pero no frena el crecimiento de la empresa, ya que sus ingresos de explotación siguen creciendo en comparación con los otros años.

9. Análisis ratios generales y ratios USALI

9.1 Análisis ratios generales

El análisis de las ratios generales aporta una visión fundamental dentro del análisis de los estados financieros, ya que ofrecen información sobre el endeudamiento de la empresa, su nivel de liquidez, su capacidad para hacer frente a las deudas y su capacidad operativa. Mediante estos indicadores y su evolución, podemos entender cómo gestiona la empresa sus recursos y su financiación. (Amat, 2009)

9.1.1 Alta diamond Projects S.L (H10)

A continuación se muestra la tabla con los resultados de la ratios generales de la empresa Alta Diamond Projects S.L. durante el período 2019-2023.

	2019	2020	2021	2022	2023
Ratio de liquidez	0,5900	0,4700	0,2300	0,4272	0,7867
Ratio de tesorería	0,5911	0,4691	0,2325	0,4187	0,7605
Ratio de endeudamiento	1,7347	1,7188	1,9031	3,8280	1,0173
Ratio de disponibilidad	0,5805	0,2099	0,1467	0,2749	0,6792
Ratio de solvencia	1,5765	1,5818	1,5255	1,2612	1,9830
Fondo de maniobra	2019	2020	2021	2022	2023
Activo Corriente- Pasivo corriente	-2.818.481	-443.967	-1.121.819	-5.500.962	-638.673

Tabla 7: Resultados de las principales ratios generales de la empresa Alta diamond projects S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI.

Ratio de liquidez

Este indicador es fundamental en el análisis de las ratios de una empresa, ya que permite observar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo usando los activos corrientes, el valor óptimo estaría entre 1,5 - 2. (Amat, 2009).

En cuanto a la evolución de este ratio, podemos observar que tiene una bajada en 2020 y 2021, seguido de una recuperación en 2022 y 2023, sin embargo, no alcanza unos valores favorables para la empresa.

Podemos observar que en todos los períodos el resultado de la ratio es inferior a 1, lo que indica que la empresa tiene grandes problemas de endeudamiento, ya que su pasivo corriente es superior a su activo corriente, por ende, no puede liquidar sus deudas a corto plazo.

El valor más bajo se encuentra en el año 2021, cuando el pasivo tuvo un aumento del 75% causado por las deudas financieras de la empresa, y el activo corriente tuvo una variación negativa del 13% a causa de una bajada en su partida "Deudores". El año con el mejor valor fue el 2023, pero aun así se queda bastante corto de una situación favorable para la empresa.

Por tanto, concluimos que la empresa tiene graves problemas de liquidez, esto se observa con la evolución del pasivo, que va incrementando anualmente, sin embargo hay períodos en los que se reduce notablemente, pero vuelve a incrementar de manera importante. Esta cantidad de deuda a corto plazo no es viable para el hotel ya que no es sostenible a largo plazo, como se ha visto en la cuenta de resultados.

Ratio de tesorería

Este indicador también mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, teniendo en cuenta sobre todo sus activos líquidos, excluyendo inventarios. El valor óptimo para esta ratio se encontraría en torno a 1. (Amat, 2009)

En cuanto a la evolución de este indicador, podemos observar que tiene una bajada en los años 2020 y 2021, seguido por una recuperación en los años 2022 y 2023, igual que el anterior indicador, sus valores no son favorables para la empresa.

Los resultados de la ratio están por debajo del óptimo en todos los períodos, lo que indica que la empresa tiene falta de liquidez para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, nos encontramos con el mismo problema mencionado anteriormente, el pasivo corriente del hotel aumenta en casi todos los períodos y alcanza niveles alarmantes para la estructura de los balances.

En este indicador no se tienen en cuenta los inventarios ya que en la mayoría de los casos es complicado convertirlos en líquido de manera rápida, siendo la empresa centrada en torno a la prestación de servicios, es cierto en este caso que no se puede decir con certeza si se pueden transformar fácilmente

En conclusión, esta situación es desfavorable para la empresa ya que aumenta el riesgo de insolvencia afectando directamente a la capacidad de pagar a los proveedores y/o a los empleados.

Ratio de endeudamiento

Este indicador nos permite medir el nivel de deuda total de la empresa respecto a su patrimonio neto, mediante este ratio podemos observar la dependencia de la empresa al financiamiento externo. El valor óptimo consiste en que cuanto menor sea el resultado del indicador, menos deuda tiene la empresa en relación a su patrimonio neto, por tanto lo mejor es tener un valor bajo. (Corona Romero, et al. 2017).

En cuanto a la evolución de este indicador, podemos observar que tiene un nivel alarmante en todos los períodos, con ligeras bajadas en 2020 y 2023, lo que es interesante ya que dada la situación de la empresa durante la pandemia, sería de esperar que su endeudamiento fuese superior en ese período.

Estos valores son debidos a que el pasivo de la empresa representa una gran parte del total del pasivo más el patrimonio neto, llegando en algún caso, como el 2022, a ser el 79% de esta masa patrimonial, esta proporción nos indica que la empresa depende mucho de financiación externa frente a la propia. En el caso del año 2022, donde el valor de la ratio fue de 3,83, la empresa tenía una deuda excesiva a corto plazo y sobre todo a largo plazo.

Esta situación genera varios problemas para la empresa, el nivel excesivo de deuda provoca un alto riesgo de insolvencia, grandes dificultades para obtener más financiación, especialmente si es bancaria y afecta directamente a la rentabilidad de la empresa.

Ratio de disponibilidad

Este indicador nos permite observar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones corrientes empleando solo sus activos líquidos. Esta ratio se considera similar a la de tesorería, pero la diferencia está en que en la ratio de tesorería se usa todo el activo corriente sin tener en cuenta las existencias, y en la de disponibilidad se usan solamente los activos líquidos. El valor óptimo se encuentra alrededor de 1 ya que esto significa el equilibrio entre los activos líquidos y los pasivos corrientes de la empresa. (Amat, 2009).

En cuanto a la evolución de este indicador, podemos observar que en todos los períodos tiene un valor desfavorable para la empresa, teniendo una bajada en 2020 y 2021, seguido por un crecimiento del resultado en los últimos períodos.

Estos resultados indican que la empresa no tiene activos líquidos suficientes para poder cubrir sus obligaciones a corto plazo. El peor resultado de la ratio se encuentra en 2021 y es de 0,15, esto significa que la empresa solo tiene activos líquidos suficientes para cubrir el 15% de sus deudas a corto plazo, esto se puede observar en el balance, ya que el activo corriente representaba un 1,53% del activo total y el pasivo corriente, pese a su reducida proporción, representaba un 6,56% del total del patrimonio neto y pasivo.

Ratio de solvencia

Esta ratio nos permite analizar la capacidad de la empresa para hacer frente a todas sus obligaciones, tanto a corto como a largo plazo. Relaciona la totalidad del activo con la totalidad del pasivo de la empresa, por eso el valor óptimo para el indicador se encuentra sobre 1,2 - 1,5. Es importante que el valor sea superior a 1 ya que eso significa que los activos de la empresa son superiores a su obligaciones. (Inef, 2023).

En cuanto a la evolución de este indicador, podemos observar que en los primeros períodos los resultados se encuentran alrededor de 1,50, seguido de una bajada en 2022 y acabando con un incremento de la ratio en 2023, teniendo un valor de 1,98.

Los valores de la empresa para este indicador son bastante favorables en todos los períodos, ya que la ratio nos indica que el activo total de la empresa es entre 1,26 y 1,98 veces más grande que su pasivo. Esto significa que la empresa es capaz de hacer frente a sus obligaciones, aunque en los anteriores indicadores hemos observado que tiene problemas de liquidez y solvencia a corto plazo, aquí vemos que a largo plazo el hotel tiene una mejor situación de solvencia, aunque no tiene mucho margen de seguridad.

Una pequeña variación de los activos o de las deudas de la empresa podría producir una situación de riesgo.

Fondo de maniobra

Este indicador nos ayuda a observar la solvencia operativa de la empresa, relaciona la habilidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, y a la vez realizar inversiones necesarias en la realización de su actividad comercial. Esta ratio analiza la viabilidad de la empresa a corto plazo, el valor óptimo es un resultado positivo, ya que uno negativo indica que los activos corrientes de la empresa no son suficientes para satisfacer sus deudas anuales. (Aching Guzman, 2006).

En cuanto a la tendencia, podemos observar que la empresa tiene resultados negativos en todo el período estudiado. Esto nos indica que hay una situación de deuda excesiva a corto plazo, el hotel depende demasiado de financiación externa o de la venta de activos fijos, su activo corriente no es suficiente para satisfacer sus obligaciones a corto plazo.

Como se ha observado anteriormente en los balances, se observa que la deuda no está bien repartida, en algunos casos, el pasivo corriente y no corriente tienen niveles muy semejantes en cuanto a la estructura. La situación ideal para una empresa es tener la posibilidad de tener más nivel de deuda en el largo plazo que en el corto.

En este indicador se puede notar de manera significativa el efecto de la crisis sanitaria para el hotel, ya que en 2020 su fondo de maniobra tiene una mejora bastante grande, pero después de este período la situación empeora rápidamente hasta 2022, donde su valor es de -5M.

9.1.2 BLAUGEST S.L.

La tabla siguiente muestra los resultados de las ratios generales de la empresa Blaugest S.L. durante el período 2019-2023.

BLAUGEST	2019	2020	2021	2022	2023
Ratio de liquidez	0,21	0,32	0,79	0,51	0,73
Ratio de tesorería	0,21	0,31	0,78	0,50	0,59
Ratio de endeudamiento	2,80	3,34	2,15	1,21	0,95
Ratio de disponibilidad	0,02	0,05	0,62	0,36	0,20
Ratio de solvencia	1,36	1,30	1,47	1,83	2,06
Fondo de maniobra	2019	2020	2021	2022	2023
Activo Corriente- Pasivo corriente	-244.317	-160.338	-62.935	-131.313	-65.271

Tabla 8: Resultados de las principales ratios generales de la empresa Blaugest S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI.

Ratio de liquidez

Esta ratio mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo usando sus activos corrientes. Como se ha mencionado anteriormente su valor óptimo se encuentra en torno a 1,5 - 2.2. (Amat, 2009)

En cuanto a la evolución del indicador, podemos observar que en todos los períodos su resultado es inferior a 1, caracterizado por subidas y bajadas de un período a otro.

Estos valores nos indican que la empresa no tiene liquidez suficiente para satisfacer sus deudas a corto plazo, ya que estos valores indican que el pasivo corriente es superior al activo corriente en todos los períodos.

Estos valores generan para la empresa una serie de problemas, el primero de ellos es que no tiene suficiente liquidez, lo que hace que el hotel sea demasiado dependiente de financiación ajena y a largo plazo no pueda remontar esta situación, el segundo problema es que se genera un riesgo de insolvencia, ya que la empresa podría no ser capaz de pagar sus deudas a corto plazo, lo que acabaría afectando a su actividad de explotación deteriorando su relación con proveedores, colaboradores o entidades bancarias.

Ratio de tesorería

Esta ratio mide la capacidad de la empresa para satisfacer sus deudas a corto plazo usando su activo corriente sin tener en cuenta los inventarios y las existencias. Su valor óptimo se encuentra en torno a 1, ya que significa que el activo corriente menos los inventarios puede cubrir su pasivo corriente. (Amat, 2009)

En cuanto a la evolución de este indicador, podemos observar que sus valores están por debajo del óptimo en todos los períodos, siendo 2021 el año con mejor resultado de todos, su tendencia sigue un crecimiento anual hasta en los últimos dos años en los que baja el resultado.

Estos valores indican que la empresa no tiene suficiente tesorería para hacer frente a sus obligaciones, generando una mala situación de liquidez y provocando un posible riesgo de impago. En esta situación, para mejorar la liquidez, el hotel debería agilizar el cobro a sus deudores para generar más efectivo, ya que esta partida supone una parte considerable del activo corriente.

Ratio de endeudamiento

Este indicador relaciona el nivel de deuda total de la empresa con su patrimonio neto, por tanto, nos permite observar la composición de la financiación de la empresa y su posible dependencia de financiamiento externo. Su valor óptimo es por debajo del 1 ya que eso significa que el patrimonio neto es mayor al pasivo total de la empresa, indicando que sus fondos propios suponen una mayor parte de la financiación de la empresa. (Corona Romero, et al. 2017).

En cuanto a su evolución, los valores llegan a un pico en 2020, seguido de una paulatina bajada hasta el 2023 en el que el resultado de la empresa es mucho más cercano al óptimo. Esta situación no es favorable para la empresa ya que los resultados indican que se encuentra sobreendeudada, sus deudas superan el nivel de su patrimonio.

En el año 2020, la empresa tuvo el peor resultado para este indicador, ya que su pasivo representaba el 76% del total pasivo y patrimonio neto. Esta situación se repite en mayor o menor gravedad a lo largo de casi todos los períodos y provoca un riesgo financiero elevado ya que la empresa depende de financiación ajena de manera exagerada, siendo más vulnerable a cambios en el entorno como por ejemplo una crisis financiera o, en este caso, una crisis sanitaria.

El mejor valor se encuentra en el período 2023, donde la empresa tuvo un resultado de 0,95, esto es debido a que la empresa fue reduciendo su pasivo mientras que aumentaba poco a poco su patrimonio neto, en este año, el pasivo suponía un 48% del total. Aunque este periodo tenga el mejor resultado, sigue indicando un nivel moderado de deuda, en el que aún existe algo de riesgo, pero la empresa tiene un balance más equilibrado.

Ratio de disponibilidad

Este indicador mide la capacidad de la empresa de hacer frente a sus deudas usando solamente sus activos más líquidos, los que se convierten fácilmente en efectivo. Su valor óptimo se encuentra en 1 ya que esto significa que existe un equilibrio entre los activos líquidos de la empresa y su pasivo corriente. (Amat, 2009)

En cuanto a la evolución de esta ratio podemos observar que en todos los períodos estudiados su resultado se encuentra por debajo del valor óptimo, existe un ligero crecimiento anual hasta el año 2021, donde se encuentra el valor más alto, pero después vuelve a bajar hasta el último año.

Estos resultados indican que los activos líquidos de la empresa no son suficientes para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, existe un alto riesgo de insolvencia ya que el hotel tendría que depender de la venta de activos como los inventarios o obtener nueva financiación externa para poder hacer frente a sus deudas a corto plazo.

En 2021, los activos líquidos de la empresa tienen un fuerte crecimiento, concretamente la tesorería aumenta en un 1251% respecto al año anterior, esto es lo que permite obtener el

resultado que tuvo, pero por otro lado el pasivo corriente también aumenta, siendo la principal causa en este período.

Ratio de solvencia

Esta ratio mide la capacidad de la empresa para hacer frente a todas sus obligaciones, sean a largo o a corto plazo. Relaciona el activo total con el pasivo total del hotel, y su valor óptimo se encuentra entorno a 2, ya que esto indica que el activo de la empresa es 2 veces superior a su pasivo, teniendo en cuenta que el activo no corriente es más difícil de liquidar en el caso de necesitarlo. (Inef, 2023).

En cuanto a la evolución del indicador, podemos observar que se encuentra por debajo del óptimo en todos los períodos menos el último, pero existe una bajada en 2020, seguida de un crecimiento anual constante hasta el 2023.

Los valores de 2019 a 2021 indican que la empresa tiene un nivel de solvencia aceptable, ya que puede hacer frente a sus deudas, pero de manera muy justa, cualquier cambio imprevisto podría poner al hotel en una situación de riesgo de solvencia.

Por otro lado, los valores de 2022 y 2023 son más positivos para la empresa, ya que puede hacer frente a sus deudas de una manera más cómoda y dispone de cierto margen en caso de imprevistos, podemos afirmar que la empresa tiene bajo riesgo de insolvencia a largo plazo en estos dos períodos.

Fondo de maniobra

Este indicador relaciona el activo corriente con el pasivo corriente de la empresa y mide su capacidad para operar en el corto plazo ya que afecta directamente a la liquidez operativa de la empresa. Su valor óptimo es un valor positivo, ya que indica que la empresa cuenta con un margen de liquidez. (Aching Guzman, 2006).

En cuanto a su evolución, podemos observar que la empresa tiene resultados negativos en todos los períodos estudiados, lo que indica un riesgo financiero elevado debido a que el activo corriente no es suficiente para cubrir el pasivo corriente. Esto genera un problema de liquidez para la empresa y hace que se encuentre en una situación delicada, ya que tendrá que depender de financiación ajena para hacer frente a los pagos de su actividad diaria.

Como se ha mencionado anteriormente, la empresa no tiene un balance bien repartido, podemos observar que en algunos períodos, el pasivo de la empresa llega a suponer casi un 80% del total, en los demás períodos, el pasivo y el patrimonio neto están repartidos casi

a partes iguales, lo cual no es bueno tampoco. En cuanto al activo, se encuentra en la misma situación, la empresa tiene muy poco activo corriente en relación al no corriente, dentro de su sector es entendible, pero la diferencia es muy significativa y genera los problemas mencionados.

9.2 Análisis de ratios USALI

Las ratios USALI ofrecen una visión estándar de la gestión operativa de los hoteles, al ser ratios específicas, es importante analizarlas ya que nos permiten evaluar de forma precisa la rentabilidad y el desempeño de las empresas así como la posibilidad de comparar estos valores entre hoteles. A continuación se analizan diversos indicadores clave que muestran la capacidad de gestión de los hoteles teniendo en cuenta sus ingresos y costes por unidad disponible.

9.2.1 Alta diamond projects S.L. (H10)

A continuación adjuntamos la tabla con los resultados de las ratios USALI de Alta diamond projects S.L (H10).

H10	2019	2020	2021	2022	2023
RevPar (Revenue per Available Room)	1.260,89	1.775,13	5.456,32	40.776,15	55.843,03
CostPar (Cost Per Available Room)	254,30	5.367,05	10.261,01	50.936,62	42.632,07
GOPPAR (Gross Operating Profit per Available Room)	1.006,59	-3.591,92	-4.804,69	-15.788,58	5.545,47
Payroll PAR (Payroll Per Available Room)	n.d.	176,40	448,16	11.600,97	17.304,16
EBITDA PAR (EBITDA Per Available Room)	1.006,59	247,87	3.902,19	-4.139,21	20.545,06

Tabla 9: Resultados de los principales ratios USALI de la empresa Alta diamond projects S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI.

RevPar

Esta ratio mide el nivel de ingresos del hotel en relación a sus habitaciones, es una buena medida para observar el nivel de ventas, margen de la empresa, ocupación y nivel de precios. Un RevPar elevado significa que la empresa tiene más ganancia por cada habitación con la que cuenta, esto puede significar un nivel de precios elevado o un nivel de ventas elevado. (Borrego Olmedo. 2019).

En cuanto a su evolución, podemos observar que tiene una tendencia creciente a lo largo de los períodos, llegando a sus valores máximos en los últimos dos años. Este desnivel en el crecimiento se debe principalmente al período de la crisis sanitaria y a que el hotel estuvo un tiempo cerrado en períodos anteriores al estudiado en este trabajo, por tanto, es esperable que los valores del indicador sean inferiores al inicio del período estudiado teniendo en cuenta que llevaba pocos años después de la reapertura.

Los períodos a destacar son 2022 y 2023, en los que podemos observar que los ingresos del hotel aumentaron drásticamente en el 2022, concretamente en un 647% y en el 2023 un 37% respecto a los períodos anteriores. Este aumento de los ingresos es el causante del aumento en el resultado de esta ratio, aunque hay que destacar que en 2022 también hubo un aumento considerable de los gastos dado que la empresa recupera su nivel habitual de actividad después del COVID-19, y a pesar de tener un buen RevPar y unos buenos ingresos, los resultados de la empresa fueron negativos. En 2023, los ingresos siguen aumentando pero los costes bajan, lo que genera un resultado positivo para la empresa probablemente debido a que se han podido absorber algunos gastos del período anterior.

CostPar

Esta ratio mide el coste de operar cada una de las habitaciones, estén ocupadas o no, el valor óptimo de este indicador se encuentra en el resultado más bajo posible, ya que un CostPar alto significa que la empresa está perdiendo margen operativo. (*Smartness, 2025*)

En cuanto a la evolución de este indicador, podemos observar que sigue la misma tendencia que el anterior, su resultado va creciendo a lo largo de los períodos y en 2023 vuelve a bajar ligeramente. Como en el anterior indicador, el primer resultado es bastante más bajo que el resto debido al arranque del hotel después de un período de inactividad, y en el año 2020 se observa en el crecimiento del resultado, ya que la empresa ya estaba operando pero solamente durante unos meses debido a la pandemia.

Según esta tendencia, podemos afirmar que la relación entre los ingresos y los costes de las habitaciones se ve claramente reflejada, ya que si hay mayor rotación de clientes en las habitaciones, también habrá más gastos de mantenimiento y limpieza.

Destacaremos los últimos dos períodos, debido a su crecimiento durante 2022 y 2023. En 2021 los costes aumentaron de forma muy pronunciada, concretamente en un 91% respecto al año anterior, este aumento de los costes, junto con un aumento de los ingresos indica que es debido a que la empresa recuperó su nivel de actividad después de la

pandemia y volvió a aumentar su nivel de ventas y ingresos. Lo mismo se puede decir para el período 2022, en el que de nuevo los ingresos aumentan exponencialmente como hemos comentado anteriormente, y los gastos también, en un 396% respecto al año anterior, estos datos refuerzan nuestros argumentos ya que el nivel de actividad continua aumentando y por ende, sus gastos.

GOPPAR

Esta ratio relaciona el beneficio operativo bruto con las habitaciones disponibles, ayuda a reflejar la rentabilidad final operativa del hotel ya que usando el beneficio bruto tiene en cuenta los costes y ofrece un resultado más ajustado restando los costes directos. La principal diferencia con el RevPar es que al tener en cuenta los ingresos y los gastos operativos ofrece una visión más real del beneficio económico. (Borrego Olmedo. 2019).

En cuanto a su evolución, podemos observar que empieza con un resultado positivo, seguido de una bajada y tres períodos de resultados negativos, para acabar recuperándose en el último período. Estos resultados son preocupantes, ya que indica que durante esos años, el hotel ha tenido pérdidas por habitación, es decir, los costes de estas habitaciones han sido superiores a los ingresos generados, o bien no se han producido suficientes ventas para cubrir el punto muerto. Otro factor a tener en cuenta es que desconocemos el tipo de habitaciones de las que dispone el hotel y sus ventas por cada tipo de habitación.

En los períodos 2020, 2021, 2022 la empresa ha tenido resultados negativos en esta ratio, debido principalmente a que los gastos han sido superiores a los ingresos en estos años, y el beneficio operativo bruto se ha visto fuertemente afectado, esto puede ser debido principalmente a la situación precaria que ha sufrido la empresa debido al COVID-19 y es lógico afirmar que estas dificultades se han arrastrado hasta el año 2022.

En el período 2023, el hotel remonta estos resultados negativos debido a que los ingresos han ido aumentando paulatinamente aún durante los años con resultado negativo, pero principalmente ha habido una reducción de los gastos probablemente debida a que la empresa ha integrado algunos gastos relacionados con el arranque de la actividad.

Payroll PAR

Esta ratio relaciona los gastos de personal con las habitaciones disponibles, es una medida de eficiencia en el uso de capital humano en el hotel, ya que los sueldos y salarios son un gasto importante en este tipo de empresa. Un valor muy elevado podría indicar un exceso de personal para el tamaño del hotel, o bien un problema de productividad si se trata de pocos empleados. En el caso de Alta diamond projects(H10), cuenta con 74 empleados en

total, y usando esta ratio podemos determinar si el gasto de personal es adecuado al tamaño del hotel. (Borrego Olmedo. 2019).

En el período 2019 no tenemos un resultado disponible para este indicador ya que no disponemos de los datos de gasto de personal para ese período, por tanto no se puede calcular correctamente.

En cuanto a la evolución, podemos observar que tiene una tendencia de crecimiento a lo largo de los años, lo que podría indicar que el hotel ha ido aumentando su plantilla a lo largo del período estudiado, es factible destacar que probablemente haya un aumento de empleados temporales durante la temporada alta, lo que hace que el gasto de personal varíe de esta manera, también podemos afirmar que es probable que durante el período de inactividad del COVID-19 se podría haber reducido la plantilla mediante despidos o personas en ERTE.

Destacaremos los años 2022 y 2023 debido a su elevado resultado. En el período 2022 se observa un aumento importante en los gastos de personal, del 2488% respecto al año anterior, y en el 2023, este aumento fue del 49%, estos datos refuerzan la teoría de que el hotel ha ido aumentando su plantilla a lo largo de los años y/o han aumentado los salarios de los empleados, aunque es menos probable. Por tanto, podemos afirmar que a pesar de ser un hotel con un tamaño superior, existe cierta ineficiencia en el uso del gasto de personal ya que usan más capital humano para mantener las habitaciones existentes.

EBITDA PAR

Esta ratio relaciona el EBITDA con las habitaciones disponibles, a diferencia de los demás indicadores, EBITDA PAR ofrece una visión más objetiva ya que usa su capacidad de generar flujo de caja y mide también su habilidad para financiar inversiones o soportar deudas. Este indicador también nos permite comparar hoteles de diferentes comunidades autónomas o bien países ya que no tiene en cuenta los impuestos, intereses, amortizaciones y depreciaciones. (STR, 2025)

En cuanto a la evolución de este indicador, podemos identificar bajadas en 2020 y 2022, donde el resultado es negativo, acabando con un fuerte aumento en el período 2023.

Estos valores reflejan las fluctuaciones de la cuenta de resultados de la empresa y de su flujo de caja, ya que el valor negativo de 2022 indica que la empresa tenía un problema de solvencia.

Podemos atribuir el resultado bajo de 2020 a su bajo nivel de actividad durante ese año, y en parte, a unos consumos y gastos inferiores a los demás períodos. En 2022, el EBITDA tuvo una bajada de 200% respecto al período anterior, debido principalmente al aumento importante de los gastos que se produjo en ese período, esto se puede observar en la cuenta de resultados, donde todos o bien casi todos los indicadores de ese período fueron negativos.

Por último, en 2023 la empresa remonta el resultado, debido a que el EBITDA aumentó en un 396% y se ha producido una bajada en los gastos mencionada anteriormente, en este período podemos afirmar que la empresa rectifica su situación y alcanza un cierto crecimiento en ingresos, controlando también sus gastos.

9.2.2 BLAUGEST S.L.

A continuación se adjunta la tabla con los resultados de las principales ratios USALI de Blaugest S.L..

BLAUGEST	2019	2020	2021	2022	2023
RevPar (Revenue per Available Room)	13.272,19	6.482,46	11.720,03	15.672,52	17.220,22
CostPar (Cost Per Available Room)	9.475,68	5.896,54	8.328,56	10.759,75	12.225,86
GOPPAR (Gross Operating Profit per Available Room)	1.891,34	-73,73	1.904,11	2.906,45	2.836,24
Payroll PAR (Payroll Per Available Room)	3.174,31	1.856,46	2.646,79	3.326,93	4.377,92
EBITDA PAR	4.412,74	1.308,65	4.711,59	5.226,54	5.046,61

Tabla 10: Resultados de los principales ratios USALI de la empresa Blaugest S.L. Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de SABI.

RevPar

Este indicador relaciona el nivel de ingresos de la empresa con sus habitaciones disponibles, es una medida de la rentabilidad de las unidades disponibles de la empresa. Un valor elevado indica que el hotel obtiene un buen nivel de ingresos ya sea por ventas o bien por un precio superior de las habitaciones. (Borrego Olmedo. 2019).

En cuanto a la evolución de este indicador, podemos observar que empieza con un buen valor, seguido de una bajada en 2020, y un posterior crecimiento anual hasta el último período, el resultado de 2020 es entendible debido a la pandemia y el cese de la actividad

hotelera, pero cabe destacar que la empresa se recupera de manera rápida en el período siguiente, alcanzando casi el mismo resultado de 2019. En general, Blaugest tiene un buen resultado de esta ratio en todos los períodos, lo que indica un nivel de ingresos elevado y una buena gestión de las habitaciones a pesar de tener un tamaño más reducido.

En el período 2023, se puede observar el resultado más alto para este indicador, debido a un incremento en los ingresos del 9,88%, manteniendo una tendencia de otros períodos anteriores, esto refuerza la idea mencionada anteriormente de que la empresa ha sido capaz de recuperarse de manera muy rápida en cuanto a ingresos y nivel de ventas.

CostPar

Este indicador relaciona los costes operativos totales con el número de habitaciones disponibles, es una medida para analizar la eficiencia de costes de la empresa. El valor ideal sería relativamente el más bajo ya que indica un mayor margen para la empresa y un mayor aprovechamiento de los costes. (*Smartness, 2025*)

En cuanto a su evolución, podemos observar la misma tendencia que en el anterior indicador, una bajada en 2020, seguido de un incremento anual hasta el último período, en este caso, el año con mejor resultado sería el 2020, ya que tuvo el valor más reducido de toda la muestra, esto es debido nuevamente al cese de la actividad hotelera, ya que durante esos meses los costes eran bastante menores al no haber actividad.

En los últimos períodos, podemos observar que los costes de la empresa aumentan, llegado a ser más del doble que en 2020, esto provoca la proporción tan elevada que vemos en los resultados de este indicador, aunque los ingresos también aumentan durante estos períodos, la empresa obtiene un margen inferior debido probablemente a una mayor rotación de clientes en las habitaciones, lo que provoca un mayor gasto en limpieza, mantenimiento y suministros.

GOPPAR

Este indicador relaciona el beneficio operativo bruto con el número de habitaciones disponibles, a diferencia del anterior, este tiene en cuenta los ingresos y los gastos operativos, ofreciendo una visión más ajustada a la realidad de la situación del hotel. (Borrego Olmedo. 2019).

En cuanto a su evolución, podemos observar la misma tendencia que en los anteriores indicadores, una fuerte bajada en 2020, seguida por una recuperación y crecimiento de este

resultado hasta 2022, y acabando con un ligero estancamiento del resultado en 2023. De entrada podemos observar que la ratio tiene unos resultados bastante inferiores a RevPar, lo que nos indica que los costes suponen una parte muy significativa dentro del beneficio operativo. En 2020 el resultado negativo nos indica que la empresa perdía dinero por cada habitación disponible, lo cual es entendible teniendo en cuenta que estuvo cerrada durante la mayor parte del año y sobre todo, durante la temporada alta.

En el período 2022, el resultado del indicador crece y alcanza el valor más alto de la muestra, debido principalmente al aumento de los ingresos del 33% a pesar de que los costes también aumentaron, podemos afirmar que en este período la empresa recupera su nivel de actividad totalmente.

Payroll PAR

Este indicador relaciona los gastos de personal con las habitaciones disponibles de la empresa, mide la eficiencia del gasto en capital humano del hotel y el grado de eficiencia de estos recursos ya que es uno de los principales costes en una empresa enfocada a servicios como es un hotel. (Borrego Olmedo. 2019).

En cuanto a la evolución de esta ratio, podemos observar una bajada en 2020, y en los demás períodos hay una variación muy poco significativa exceptuando el año 2023, donde el resultado es el más alto de la muestra. Esta débil fluctuación indica que el hotel no ha hecho grandes cambios a su plantilla, en 2020, se encuentra en la misma situación mencionada anteriormente, donde pudo haber una reducción de la plantilla mediante despidos o trabajadores en ERTE. En los años restantes la variación puede ser debida a cambios en los salarios de los trabajadores y/o algún posible despido o contratación.

En el año 2023, podemos observar que el gasto de personal aumentó en un 31% respecto al período anterior, debido probablemente a contrataciones durante la temporada alta. Aún siendo este el resultado más alto de la muestra, podemos afirmar que Blaugest tiene un buen aprovechamiento del gasto en capital humano y existe eficiencia en el uso de estos recursos, la plantilla está ajustada al número de habitaciones del hotel.

EBITDA PAR

Este indicador relaciona el EBITDA de la empresa con sus habitaciones disponibles, la principal diferencia con los demás indicadores es que al utilizar el EBITDA, no tiene en cuenta intereses, impuestos, amortizaciones y depreciaciones. Esta ratio nos permite comparar la rentabilidad de empresas en diferentes puntos geográficos debido a que los

impuestos y los intereses varían según donde se encuentre el domicilio de la empresa. (STR, 2025)

En cuanto a la evolución de este indicador, vemos que mantiene más o menos el mismo valor exceptuando el año 2020, donde se encuentra una bajada importante en su resultado, estos resultados indican que la empresa tiene una buena rentabilidad por habitación a pesar de los elevados costes vistos anteriormente.

El resultado del hotel para esta ratio es debido principalmente a que el EBITDA tiene una variación negativa del 70% respecto al año anterior, teniendo en cuenta la situación vivida por el hotel en ese año, en el cual los ingresos disminuyeron en un 50% y los demás indicadores en un 30% mínimo. Estos valores concuerdan ya que el hotel estuvo sin actividad durante la mayor parte del año, sin embargo, cabe destacar que aún así ha conseguido mantener cierta rentabilidad a pesar de la situación.

10. Comparación de resultados

El principal objetivo de este apartado es mencionar y comparar las principales conclusiones obtenidas de los diferentes análisis realizados a lo largo de este trabajo para así observar los puntos fuertes y débiles de cada empresa, sus similitudes y sus diferencias en cuanto a gestión operativa, estructura y evolución del balance, evolución de la cuenta de resultados, su situación de liquidez, solvencia, endeudamiento y disponibilidad y también de su gestión en cuanto a variables hoteleras cuantificadas mediante las ratios USALI. Una visión global es muy importante en el análisis de estados financieros, ya que mediante toda la información obtenida a través de cada bloque, podemos ofrecer unas conclusiones válidas y completas sobre la situación de cada empresa.

A continuación comentaremos los principales resultados obtenidos de cada parte para las empresas Alta diamond projects S.L. y Blaugest S.L.

Balance de situación

En cuanto a la situación de los balances de situación, podemos observar que la empresa Alta diamond projects dispone de una estructura del activo bastante desequilibrada, ya que su activo corriente es muy reducido en comparación con el activo no corriente, debido principalmente a que no dispone de existencias y está compuesto casi totalmente por tesorería y cuentas a cobrar. Por otro lado, Blaugest se encuentra en la misma situación, su activo está compuesto casi totalmente por activo no corriente también. En este caso, al ser empresas de servicios, es de esperar que no consuman muchas existencias y su activo corriente sea superior debido al inmovilizado.

Respecto al pasivo y patrimonio neto, Alta diamond projects empieza con un pasivo corriente muy elevado, el cual se estabiliza a lo largo de los períodos, aunque su pasivo total representa un nivel preocupante dentro del total de la masa patrimonial, concretamente de alrededor del 50% en todos los períodos, esto indica un nivel elevado de deuda. Para Blaugest, la situación también es similar, en el año 2020, su pasivo no corriente aumenta de forma significativa, lo que indica que obtuvo deuda durante la crisis sanitaria. La estructura de su pasivo también es preocupante, ya que este representa alrededor del 70% del total.

Por tanto, ambas empresas tienen una estructura del balance bastante desigualada y donde prevalecen los activos a largo plazo, así como el pasivo no corriente.

Cuenta de resultados

Para la cuenta de resultados, observamos que Alta diamond projects tiene una tendencia clara en todos los indicadores, ya que fluctúan a lo largo de los períodos, y se observan bajadas en 2020 y 2022, a causa de bajadas en las ventas y gastos superiores que reducen el margen. El margen bruto es relativamente alto en todos los períodos y tiene una tendencia de crecimiento. El EBIT es negativo en la mayoría de períodos, debido a que la empresa tiene unos gastos muy altos, los cuales se transfieren al EBT, que también es negativo en la mayoría de períodos debido también a los gastos financieros. Por último, el resultado del ejercicio sigue la misma tendencia que los demás indicadores, ya que tiene bajadas en 2020 y 2022, pero se recupera en 2023 debido a un aumento en las ventas.

La empresa Blaugest se encuentra también en una situación similar, ya que su margen y sus ingresos también fluctúan a lo largo de los períodos y se recuperan después de la pandemia, aunque en valores absolutos, estos son inferiores. El resto de indicadores siguen la misma tendencia, teniendo bajadas en 2020 para posteriormente recuperarse en 2021 y seguir creciendo hasta que se estancan en 2023, a diferencia de Alta diamond projects, que en 2022 los valores vuelven a sufrir una bajada.

Indicadores de rentabilidad

En el indicador ROA los resultados del sector están muy dispersos y fluctúan de manera muy extrema debido al promedio reducido de activo que tienen los hoteles y los resultados negativos que han sufrido a lo largo de estos períodos. Para la empresa Alta diamond projects, los resultados tienen una tendencia de decrecimiento hasta que el indicador se recupera en el último período, esto es debido a que la empresa tiene beneficios negativos en algunos períodos. Por estos motivos, la rentabilidad económica de la empresa es muy

baja y por tanto, no tiene un buen aprovechamiento de sus recursos. Por otro lado, Blaugest tiene unos resultados más elevados, con una tendencia de crecimiento exceptuando el año 2020, donde tiene beneficios negativos. Podemos afirmar que su rentabilidad económica es buena y se aprovechan bien los recursos.

En cuanto al ROE, los resultados también están muy dispersos y fluctúan notablemente a lo largo de los períodos, debido principalmente a que las empresas tienen un patrimonio neto muy reducido y en algunos casos llegando a ser negativo debido al pasivo, y a los beneficios negativos mencionados anteriormente. Los resultados de la empresa Alta diamond projects S.L. tienen una tendencia de decrecimiento como en el anterior indicador, debido principalmente a los beneficios negativos y a un patrimonio neto que se va reduciendo a lo largo de los períodos. Por tanto, podemos afirmar que la empresa no tiene una buena rentabilidad financiera ya que se encuentra en una situación de deuda elevada. Por otro lado, Blaugest tiene buenos resultados para este indicador, sin embargo, tiene una tendencia de decrecimiento, lo que indica que tiene problemas para mantener este nivel debido a que su patrimonio neto crece rápidamente y no se aprovecha al máximo.

El margen también tiene unos resultados muy dispersos, con una fluctuación notable debido principalmente a que muchas empresas tienen un EBIT negativo en algunos períodos a causa de unos ingresos bajos y unos costes muy elevados. Generalmente, los resultados del sector son bajos y en algunos casos negativos, debido a estos factores. Para la empresa Alta diamond projects, los resultados empiezan siendo elevados en el primer período, aunque después siguen una tendencia de decrecimiento a causa del EBIT negativo que la empresa tiene en algunos períodos. En el caso de Blaugest, sus resultados tienen una tendencia de crecimiento con un buen nivel de margen, relativamente estable y uniforme a lo largo de los períodos, lo que indica una buena gestión operativa.

Ratios generales

Respecto a las conclusiones obtenidas de los ratios generales, podemos afirmar que ambas empresas tienen problemas de liquidez, ya que en todos los períodos sus resultados son inferiores al óptimo y ambas empresas tienen un pasivo muy elevado y eso conlleva que no puedan satisfacer sus deudas con la situación actual, dependiendo de financiación ajena.

En cuanto a la tesorería, ambas empresas tienen valores por debajo del óptimo en todos los períodos, debido a su activo corriente reducido, esto provoca un problema de liquidez y aumenta el riesgo de insolvencia.

Ambas empresas tienen una situación de endeudamiento excesivo ya que los resultados de la ratio de endeudamiento se encuentran por encima del óptimo en todos los períodos. Para alta diamond projects, estos valores son especialmente preocupantes en 2020 y 2023. Estos resultados son debidos principalmente al nivel tan alto de pasivo que disponen ambas empresas, ya que representa alrededor del 70% sobre el total para Blaugest y 80% para Alta diamond projects.

Ambas empresas tienen resultados por debajo del óptimo en la ratio de disponibilidad ya que sus activos líquidos no son suficientes para hacer frente a las obligaciones en el corto plazo, Cabe destacar que los resultados de alta diamond projects mejoran ligeramente en los últimos períodos aunque sigan por debajo del óptimo.

En cuanto a la situación de solvencia, Alta diamond projects tiene buenos resultados en todos los períodos, lo que indica que aun teniendo problemas de liquidez y solvencia a corto plazo, en el largo plazo su situación es mejor aunque no disponga de mucho margen. Por otro lado, Blaugest tiene resultados por debajo del óptimo en todos los períodos menos el último, aunque estén por debajo del óptimo, tiene un nivel de solvencia relativamente aceptable.

Por último, en cuanto a fondo de maniobra, ambas empresas tienen resultados negativos en todos los períodos, lo que indica que su pasivo corriente es superior a su activo corriente y genera un riesgo financiero elevado. Ambos balances no están bien estructurados, siendo el activo no corriente y el pasivo no corriente superiores.

Ratios USALI

En cuanto a la ratio Revpar, podemos observar que ambas empresas tienen una tendencia de crecimiento, destacando que por el tamaño, Alta diamond projects tiene unos resultados superiores, especialmente en los últimos dos períodos debido a un aumento notable en las ventas. Blaugest tiene buenos resultados en todos los períodos y se recupera rápidamente de la bajada del 2020 en los resultados. Por tanto, podemos afirmar que ambas empresas tienen una buena gestión de las habitaciones.

Para el COSTPAR, ambas empresas también tienen una tendencia de crecimiento, lo que indica que sus costes van aumentando anualmente, esto también implica que hay un aumento de las ventas y de los ingresos, ya que se destinan más costes a mantener las habitaciones. Se observa claramente el período de inactividad por la crisis sanitaria ya que el indicador era menor. Se puede afirmar que a pesar de su tamaño superior, Alta diamond

projects tiene una gestión más ineficiente de los costes comparado con Blaugest, ya que su número de habitaciones es un poco más del doble de las de Blaugest, pero su COSTPAR es mucho más elevado.

En la ratio GOPPAR, observamos que los resultados de Alta diamond projects son negativos en la mayoría de períodos, y se recupera en el último superando a Blaugest. Esto indica que la empresa tiene un beneficio operativo bruto negativo o muy reducido en esos periodos, por tanto pierde dinero por cada habitación vendida, indicando que sus gastos son muy elevados en estos períodos. En cambio, Blaugest, mantiene un resultado superior en este indicador en todos los períodos menos el último, lo que indica una mejor gestión operativa y unos menores gastos durante esos períodos, ya que los ingresos ya sabemos que fueron inferiores.

En cuanto al PayrollPAR, Blaugest tiene un resultado superior en todos los períodos menos los dos últimos y mantiene unos valores que fluctúan ligeramente a lo largo de los años, lo que indica que no se han hecho muchos cambios en la plantilla, probablemente algunas contrataciones o despidos en temporada alta. Por otro lado, Alta diamond projects tiene una tendencia de crecimiento en los resultados de este indicador aunque los valores son bajos respecto a los costes totales, lo que puede atribuir la subida de los últimos períodos a un aumento de la plantilla.

Para el EBITDA PAR, podemos observar de entrada que Blaugest tiene unos valores superiores en todos los períodos menos el último, lo que indica que tiene una capacidad de generar flujo de caja superior a pesar de su tamaño reducido. Ambos hoteles tienen una bajada de este indicador en el año 2020 pero ambos se recuperan bastante bien aunque Alta diamond projects tiene un pico negativo en 2022 debido al aumento importante de los gastos que se observa en la cuenta de resultados.

11. Conclusiones

El principal objetivo del trabajo fue analizar las cuentas anuales de hoteles situados en la ciudad de Tarragona, mediante el estudio de los balances de situación, las cuentas de resultados, ratios generales y ratios específicas USALI, usando indicadores clave de rentabilidad para analizar el entorno y la competencia.

El análisis de los balances mediante los métodos horizontal y vertical nos ha servido para observar y valorar la estructura de los bienes y obligaciones de las empresas y su evolución. Estudiar la cuenta de resultados nos ha servido para observar y valorar el flujo de efectivo de la empresa, sus ingresos, sus costes y sus gastos. En cuanto a los ratios generales, nos han ayudado a determinar el nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento y tesorería. Por otro lado, los ratios USALI nos han permitido profundizar dentro de estos ámbitos ajustando la información al punto de vista del sector hotelero y analizar la gestión de cada hotel. Por último, el estudio de los indicadores de rentabilidad para el sector nos ha proporcionado una visión general de la media del sector, usando hoteles de diferentes tamaños para realizar el análisis.

Estos instrumentos de análisis nos han permitido determinar que a pesar del tamaño de un hotel, este puede tener una gestión muy buena e incluso mejor en algunos ámbitos que un hotel más grande. Hemos observado a lo largo de este trabajo que a pesar de que Alta diamond projects tenga unas ventas y ingresos superiores, en algunas áreas, como el control de costes, una mala situación por parte de la empresa provoca que su margen baje notablemente. Según el análisis, hemos concluido también que ambas empresas tienen una mala estructura del balance, problemas de liquidez, endeudamiento y solvencia. Algunos de estos factores a situaciones externas como la crisis sanitaria de 2020. Sin embargo, las empresas se han recuperado relativamente rápido de los malos resultados indicando que es un sector con resiliencia.

Analizando el sector mediante los indicadores de rentabilidad, hemos observado que los resultados de los hoteles fluctúan de manera muy extrema y los valores están muy dispersos debido a cambios fuertes en los ingresos, pasivos muy elevados, patrimonios netos bajos y en algunos casos negativos, beneficios netos muy reducidos y en algunos casos negativos y activos muy reducidos en las cuentas de las empresas. Estos factores provocan que las empresas tengan generalmente un nivel bajo de rentabilidad.

En cuanto a los resultados de las empresas Alta diamond projects S.L. y Blaugest S.L. hemos observado mediante las ratios generales que ambas empresas tienen un problema de liquidez, ya que sus resultados están por debajo del óptimo en todos los períodos y tienen un pasivo muy elevado. Ambas empresas tienen también problemas de tesorería y endeudamiento, ya que su activo corriente es muy reducido y tienen un nivel de deuda muy alto. En cuanto a la solvencia, hemos observado que Alta diamond projects S.L. tiene una buena situación de solvencia en casi todos los períodos aun teniendo problemas de liquidez y endeudamiento, la empresa es capaz de hacer frente a sus obligaciones en el largo plazo. Por otro lado, Blaugest tiene una situación de solvencia peor, estando por debajo del óptimo en la mayoría de períodos menos el último, sin embargo no está en situación de riesgo ya que sus niveles llegan a ser aceptables.

En cuanto a las ratios USALI, ambas empresas tienen buenos ingresos por habitación, siendo los de Alta diamond projects superiores debido a su tamaño. Ambas empresas se recuperan rápidamente de la bajada por la pandemia, por tanto, podemos afirmar que ambas empresas tienen una buena gestión de las habitaciones. La gestión de costes de Alta diamond projects es más ineficiente que la de Blaugest, ya que a pesar de tener un poco más del doble de habitaciones, sus resultados de la ratio COSTPAR son bastante más elevados, lo que indica que se destinan muchos más recursos para mantener una habitación. Para la ratio GOPPAR, observamos que Alta diamond projects tiene resultados negativos en casi todos los períodos, indicando que la empresa tiene beneficios brutos negativos y pierde dinero por cada habitación vendida, Blaugest por otro lado, tiene resultados más elevados, indicando una mejor gestión operativa. En relación a los costes de personal, hemos observado que Blaugest tiene un resultado superior en todos los períodos menos los dos últimos, con valores que fluctúan muy poco, indicando pocos cambios en la plantilla, por otro lado, Alta diamond projects tiene una tendencia de crecimiento y unos resultados muy altos en los últimos períodos, indicando que se ha ido aumentando la plantilla.

En la realización del presente trabajo hemos encontrado algunas limitaciones al alcance, siendo una de ellas la falta de información interna de los hoteles, ya que todos los datos han sido obtenidos de la base de datos SABI, lo que dificulta el análisis debido a que el formato de las cuentas anuales es abreviado y no disponemos del desglose de algunas partidas. Por otro lado, esta falta de información ha afectado también al uso de ratios USALI, ya que ha afectado a la elección de los indicadores y a su cálculo. Otra limitación es la falta de fuentes para algunos puntos, principalmente USALI, ya que a pesar de ser un modelo de

costes usado globalmente, la literatura disponible sobre el tema es bastante reducida y poco actualizada.

Una posible línea futura de investigación sería realizar el mismo análisis pero con información interna de los hoteles, ampliando la muestra y usando más indicadores específicos para aumentar la calidad y la sensibilidad del análisis, también se podría profundizar más en el análisis del entorno y comparar las empresas con otras de otra ciudad turística del país.

12. Bibliografía

- Aching Guzman, C. (2006). Guía rápida : ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia. [El Cid Editor].
- Amat Salas, O. (2008). Análisis económico-financiero (20a ed.). Gestión 2000
- AMERICAN HOTEL & MOTEL ASSOCIATION (2014): Uniform systems of accounts for the lodging industry. Nueva York, Hotel Association of New York City, 11th edition
- B&B Hotel Tarragona Centro Urbis*. (2025). B&B HOTELS. Recuperado 28 de Mayo 2025 de https://www.hotel-bb.com/es/hotel/tarragona-centro-urbis?utm_source=googlemaps&utm_medium=fichehotel&utm_campaign=tarragona
- Borrego Olmedo, A. (2019). Costes y control de la gestión en hostelería. USALI (5a ed.) Análisis y soluciones de gestión.
- Bureau Van Dijk. (2003) Sabi Informa. Brussels: Bureau van Dijk Electronic Pub
- Corona Romero E, Bejarano Vázquez V, González García JR. (2017) Análisis de estados financieros individuales y consolidados. Edición digital actualizada, abril 2017. Madrid: UNED - Universidad Nacional de Educación a Distancia
- Fernández Álvarez, C. A., & Miñambres Puig, P. (2015). *Contabilidad de costes* (2a edición.). Dykinson.
- Fernando Campa Planas, L. C. B. (2016). Estudio sobre la homogeneidad en la aplicación del USALI en el sector hotelero.
- Front. (2025). Hotel Nuria Tarragona – Hotel en Tarragona. Recuperado 25 de Marzo 2025 de <https://hotelnuria.com/>
- Fullana Belda, C., & Paredes Ortega, J. L. (2008). Manual de contabilidad de costes. Delta.
- H10 Hotels | Web Oficial*. (2025). Recuperado 25 de Marzo 2025 de https://www.h10hotels.com/es?tc_alt=32403&n_okw=h10_b_c_104201074312&gad_source=1&gad_campaignid=10468580813&gbraid=0AAAAAD-P3ReZR9J9HM4tMemX1q1yD2Jcg&qclid=Cj0KCQjwuvrBBhDcARIsAKRrkjcMn-xUqo1OdcZKszKXVf9tVi_u6dmfgAJ3HOfhcpZ1YYz6hqUfeVSwaAuxkEALw_wcB
- Hostal Europa. (2025). Web oficial. Recuperado 28 de Mayo 2025 de <http://hostal-europa-tarragona.com.es/>

- Hostal Forum. (2025). Web oficial. Recuperado 28 de Mayo de 2025 de <https://www.forumtarragona.com/>
- Hostal Noria (2025). Web oficial. Recuperado 28 de Mayo 2025 de <http://www.hostalnoria.com/>
- Hotel Catalunya Express Tarragona (2025) Web Oficial. Recuperado 28 de Mayo 2025 de <https://hcatalunyaexpress.com/1/>
- Hotel Cosmos. (2025) Web oficial. Recuperado 28 de Mayo 2025 de <https://www.hotelcosmostarragona.es/>
- Instituto Nacional de Estadística (2025). Nota de Prensa: Encuesta de Gasto Turístico (EGATUR). Marzo 2025. Datos provisionales. INE. Recuperado 2 de Mayo 2025 de <https://www.ine.es/dynqs/Prensa/EGATUR0325.htm>
- Instituto Nacional de Estadística. (2025). INEbase / Clasificaciones estadísticas /Clasificaciones nacionales /Clasificación Nacional de Actividades Económicas. CNAE / Últimos datos. INE Recuperado 2 de Mayo 2025 de https://www.ine.es/dynqs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177032&menu=ultiDatos&idp=1254735976614
- Kwansa, F., & Schmidgall, R. S. (1999). The Uniform System of Accounts for the Lodging Industry. *The Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 40(6), 88-. <https://doi.org/10.1177/001088049904000620>
- López, F. (2013). La Cuenta de resultados : cómo analizarla y gestionarla (2a ed.). Libros de Cabecera.
- Pinto, I. (2020). *USALI in hotel accounting - What is it? What is it for?* REVMANAGER | Revenue Management Consulting. Recuperado 31 de Mayo 2025 de <https://revmanager.eu/outsourcing/usali-hotel-management/>
- Pomerol, C. (2020). Abre el hotel H10 Imperial Tarraco, tras tres años cerrado. Recuperado 3 de Abril 2025 de <https://www.diaridetarragona.com/tarragona/abre-el-hotel-h10-imperial-tarraco-tras-tres-anos-cerrado-20200717-0068-NHDT202007170068>
- Sáez Torrecilla, A., e-libro, C., Fernández Fernández, A., & Gutiérrez Díaz, G. (2013). *Contabilidad de costes y contabilidad de gestión* (2a ed. amp.). McGraw-Hill/Interamericana.

Sant Jordi Hotel. (2021). Web oficial. Recuperado 28 de Mayo 2025 de <https://santjordihotel.com/>

Sinisterra Valencia, G. (2006). Contabilidad de costos (1st ed.). Ecoe Ediciones

Smartness (2025). *What are the most important KPIs for a hotel* Recuperado 19 de Mayo 2025 de <https://www.smartness.com/en/blog/kpi-hotel>

STR. (2025.). *P&L Data reporting guidelines*. Recuperado 7 de Mayo 2025 de <https://str.com/pl-data-reporting-guidelines>

UNdata (2025). *City population by sex, city and city type*. Recuperado 2 de Mayo 2025 de <https://data.un.org/Data.aspx?d=POP&f=tableCode%3A240>

13. ANEXOS

Cuentas anuales

- Alta diamond projects S.L.

ALTA DIAMOND PROJECTS SL

Formato Global

Cuentas No Consolidadas	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2018
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses
	Pendiente de tratamiento	Pendiente de tratamiento	Pendiente de tratamiento	Pendiente de tratamiento	Pendiente de tratamiento	Pendiente de tratamiento
	Mixto PGC 2007	Abreviado PGC 2007	Abreviado PGC 2007	Abreviado PGC 2007	Abreviado PGC 2007	Abreviado PGC 2007
Balance de situación						
Inmovilizado	23.855.251	23.704.547	21.940.643	22.248.217	20.273.513	9.314.184
Inmovilizado inmaterial	2.579.582	12.536	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Inmovilizado material	20.586.894	22.255.873	21.140.918	21.643.429	19.876.110	8.882.152
Otros activos fijos	688.776	1.436.138	799.725	604.788	397.403	432.032
Activo circulante	2.355.050	4.102.457	339.885	392.302	4.073.979	2.449.347
Existencias	78.389	81.485	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Deudores	243.207	1.380.568	125.409	216.769	72.665	106.020
Otros activos líquidos	2.033.454	2.640.404	214.475	175.533	4.001.314	2.343.327
Tesorería	2.024.490	1.967.367	214.475	175.533	4.001.314	2.343.327
Total activo	26.210.301	27.807.004	22.280.528	22.640.519	24.347.492	11.763.531
Fondos propios	12.992.578	5.759.585	7.674.824	8.327.382	8.903.080	8.799.192
Capital suscrito	15.000.000	10.002.000	10.002.000	10.002.000	10.002.000	10.002.000
Otros fondos propios	-2.007.422	-4.242.415	-2.327.176	-1.674.618	-1.098.920	-1.202.808
Pasivo fijo	10.224.000	12.444.000	13.144.000	13.476.868	8.551.953	2.525.543
Acreedores a L. P.	10.224.000	12.444.000	13.144.000	13.476.868	8.551.953	2.525.543
Otros pasivos fijos	0	0	0	0	0	0
Provisiones	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Pasivo líquido	2.993.723	9.603.419	1.461.703	836.269	6.892.460	438.796
Deudas financieras	720.000	700.000	680.000	n.d.	n.d.	n.d.
Acreedores comerciales	206	175	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Otros pasivos líquidos	2.273.518	8.903.244	781.703	836.269	6.892.460	438.796
Total pasivo y capital propio	26.210.301	27.807.004	22.280.528	22.640.519	24.347.492	11.763.531
Fondo de maniobra	321.390	1.461.877	125.409	216.769	72.665	106.020
Número empleados	74	51	1	1	n.d.	n.d.
Cuentas de pérdidas y ganancias						
Ingresos de explotación	8.041.396	5.871.766	785.710	255.618	181.569	156.383
Importe neto Cifra de Ventas	7.553.750	5.514.907	625.000	227.770	122.480	132.297
Consumo de mercaderías y de materias	1.103.830	810.448	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultado bruto	6.937.566	5.061.318	785.710	255.618	181.569	156.383
Otros gastos de explotación	6.139.018	7.334.874	1.477.586	772.854	36.619	111.447
Resultado Explotación	798.548	-2.273.555	-691.876	-517.236	144.949	44.935
Ingresos financieros	100	28.429	129	3.779	90.708	86.702
Gastos financieros	644.863	306.526	178.329	254.139	97.140	8.944
Resultado financiero	-644.764	-278.097	-178.201	-250.360	-6.432	77.758
Result. ordinarios antes Impuestos	153.784	-2.551.652	-870.077	-767.597	138.517	122.693
Impuestos sobre sociedades	40.220	-636.413	-217.519	-191.899	34.629	30.670
Resultado Actividades Ordinarias	113.564	-1.915.239	-652.558	-575.698	103.888	92.024
Ingresos extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Gastos extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultados actividades extraordinarias	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultado del Ejercicio	113.564	-1.915.239	-652.558	-575.698	103.888	92.024
Materiales	1.103.830	810.448	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Gastos de personal	2.491.800	1.670.539	64.534	25.402	n.d.	n.d.
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	2.159.941	1.677.509	1.253.791	552.929	n.d.	n.d.
Otros Conceptos de Explotación	-1.487.278	-3.986.825	-159.260	-194.523	-36.619	-111.447
Gastos financieros y gastos asimilados	644.863	306.526	178.329	254.139	97.140	8.944
Cash flow	2.273.505	-237.730	601.234	-22.768	n.d.	n.d.
Valor agregado	5.450.387	1.102.922	626.578	64.874	235.657	131.637
EBIT	798.548	-2.273.555	-691.876	-517.236	144.949	44.935
EBITDA	2.958.488	-596.046	561.915	35.693	144.949	44.935

- **Blaugest S.L.**

BLAUGEST SL

Formato Global

Cuentas No Consolidadas	31/12/2023 EUR	31/12/2022 EUR	31/12/2021 EUR	31/12/2020 EUR	31/12/2019 EUR	31/12/2018 EUR
	Pendiente de tratamiento 12 meses Abreviado PGC 2007	Pendiente de tratamiento 12 meses Abreviado PGC 2007	Pendiente de tratamiento 12 meses Abreviado PGC 2007	Pendiente de tratamiento 12 meses Abreviado PGC 2007	Pendiente de tratamiento 12 meses Abreviado PGC 2007	Pendiente de tratamiento 12 meses Abreviado PGC 2007
Balances de situación						
Inmovilizado	812.318	729.880	620.860	752.432	711.496	682.163
Inmovilizado inmaterial	4.768	3.846	n.d.	n.d.	96	669
Inmovilizado material	764.719	699.031	618.857	750.428	709.397	681.494
Otros activos fijos	42.831	27.003	2.003	2.003	2.003	n.d.
Activo circulante	178.032	135.693	231.707	75.316	66.291	26.132
Existencias	34.643	1.077	1.068	3.126	1.314	1.948
Deudores	95.810	37.236	47.176	60.290	59.907	20.009
Otros activos líquidos	47.579	97.381	183.464	11.900	5.070	4.175
Tesorería	43.086	70.028	156.452	11.574	4.892	3.431
Total activo	990.350	865.574	852.567	827.747	777.787	708.295
Fondos propios	508.831	391.574	270.681	190.636	204.770	130.922
Capital suscrito	3.606	3.606	3.606	3.606	3.606	3.606
Otros fondos propios	505.225	387.968	267.075	187.030	201.164	127.316
Pasivo fijo	238.216	206.994	287.244	401.458	262.409	304.425
Acreedores a L. P.	238.216	206.994	287.244	401.458	262.409	304.425
Otros pasivos fijos	0	0	0	0	0	0
Provisiones	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Pasivo líquido	243.303	267.006	294.641	235.654	310.608	272.948
Deudas financieras	80.377	80.388	114.498	110.234	137.331	159.134
Acreedores comerciales	4.595	2.888	19.034	15.971	n.d.	n.d.
Otros pasivos líquidos	158.331	183.730	161.110	109.448	173.277	113.814
Total pasivo y capital propio	990.350	865.574	852.567	827.747	777.787	708.295
Fondo de maniobra	125.858	35.425	29.209	47.445	61.221	21.957
Número empleados	6	8	6	4	8	7
Cuentas de pérdidas y ganancias						
Ingresos de explotación	981.552	893.334	668.042	369.500	756.515	655.471
Importe neto Cifra de Ventas	981.552	861.322	626.030	369.500	756.515	655.471
Consumo de mercaderías y de materias	123.012	114.360	84.780	37.600	108.594	65.014
Resultado bruto	858.540	778.973	583.262	331.900	647.920	590.458
Otros gastos de explotación	696.874	613.306	474.728	336.103	540.114	505.866
Resultado Explotación	161.666	165.668	108.534	-4.203	107.806	84.592
Ingresos financieros	0	0	0	1	0	0
Gastos financieros	8.123	7.146	8.972	9.932	10.664	10.807
Resultado financiero	-8.123	-7.146	-8.972	-9.931	-10.664	-10.807
Result. ordinarios antes Impuestos	153.543	158.522	99.562	-14.134	97.143	73.785
Impuestos sobre sociedades	36.286	37.629	19.517	n.d.	23.295	18.607
Resultado Actividades Ordinarias	117.257	120.893	80.045	-14.134	73.848	55.178
Ingresos extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Gastos extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultados actividades extraordinarias	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultado del Ejercicio	117.257	120.893	80.045	-14.134	73.848	55.178
Materiales	123.012	114.360	84.780	37.600	108.594	65.014
Gastos de personal	249.542	189.635	150.867	105.818	180.936	164.551
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	125.991	132.245	160.027	78.796	143.720	137.810
Otros Conceptos de Explotación	-321.341	-291.426	-163.834	-151.489	-215.458	-203.506
Gastos financieros y gastos asimilados	8.123	7.146	8.972	9.932	10.664	10.807
Cash flow	243.248	253.138	240.072	64.662	217.568	192.987
Valor agregado	537.198	487.548	419.428	180.412	432.462	386.952
EBIT	161.666	165.668	108.534	-4.203	107.806	84.592
EBITDA	287.657	297.913	268.561	74.593	251.526	222.401

- Catalonia Express S.L.

CATALONIA EXPRES ESTABLIMENTS SL

Formato Global

Cuentas No Consolidadas	31/12/2023 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	31/12/2022 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	31/12/2021 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	31/12/2020 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	31/12/2019 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	31/12/2018 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007
Balance de situación						
Inmovilizado	84.639	65.128	70.772	82.392	98.067	82.107
Inmovilizado inmaterial		1.620	1.620	1.620	1.620	1.620
Inmovilizado material	84.639	63.508	69.152	80.772	96.447	80.487
Otros activos fijos						
Activo circulante	103.172	102.550	154.816	93.526	92.981	82.987
Existencias	5.844	6.140	6.140	6.140	6.140	6.140
Deudores	352	21.308	24.200	28.954	25.631	20.066
Otros activos líquidos	96.976	75.101	124.476	58.432	61.210	56.781
Tesorería	40.588	45.746	97.931	31.887	35.584	26.263
Total activo	187.811	167.678	225.588	175.918	191.048	165.093
Fondos propios	165.208	121.009	98.247	-13.038	59.969	49.602
Capital suscrito	166.012	166.012	166.012	166.012	166.012	166.012
Otros fondos propios	-804	-45.003	-67.765	-179.050	-106.043	-116.410
Pasivo fijo	9.089	23.674	110.804	162.054	115.783	97.783
Acreeedores a L. P.	9.089	23.674	110.804	162.054	115.783	97.783
Otros pasivos fijos	0	0	0	0	0	0
Provisiones						
Pasivo líquido	13.513	22.995	16.537	26.902	15.295	17.709
Deudas financieras		289	648	579		
Acreeedores comerciales	8.761	724				3.250
Otros pasivos líquidos	4.752	21.982	15.890	26.323	15.295	14.459
Total pasivo y capital propio	187.811	167.678	225.588	175.918	191.048	165.093
Fondo de maniobra	-2.565	26.724	30.340	35.094	31.771	22.956
Número empleados	8	7	6	7	6	6
Cuentas de pérdidas y ganancias						
Ingresos de explotación	544.900	464.545	348.188	148.443	397.941	398.078
Importe neto Cifra de Ventas	544.900	459.259	254.202	141.283	392.819	385.617
Consumo de mercaderías y de materias	90.387	73.773	36.737	31.271	55.688	60.972
Resultado bruto	454.513	390.772	311.451	117.172	342.253	337.106
Otros gastos de explotación	407.958	367.133	198.482	188.658	331.886	321.284
Resultado Explotación	46.555	23.639	112.969	-71.485	10.368	15.821
Ingresos financieros	0	1	0	0	0	0
Gastos financieros	304	878	1.685	1.522	0	8
Resultado financiero	-304	-877	-1.685	-1.522	0	-8
Result. ordinarios antes Impuestos	46.252	22.762	111.284	-73.007	10.368	15.814
Impuestos sobre sociedades	2.052					
Resultado Actividades Ordinarias	44.200	22.762	111.284	-73.007	10.368	15.814
Ingresos extraordinarios						
Gastos extraordinarios						
Resultados actividades extraordinarias						
Resultado del Ejercicio	44.200	22.762	111.284	-73.007	10.368	15.814
Materiales	90.387	73.773	36.737	31.271	55.688	60.972
Gastos de personal	202.808	167.496	85.303	69.222	157.229	148.773
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	6.544	11.591	11.620	15.674	14.855	13.377
Otros Conceptos de Explotación	-198.605	-188.046	-101.559	-103.761	-159.802	-159.134
Gastos financieros y gastos asimilados	304	878	1.685	1.522		
Cash flow	50.744	34.353	122.905	-57.333	25.223	29.191
Valor agregado	255.908	202.727	209.892	13.411	182.452	177.964
EBIT	46.555	23.639	112.969	-71.485	10.368	15.821
EBITDA	53.100	35.230	124.589	-55.811	25.223	29.199

- Washington Consulting S.L.

WASHINGTON CONSULTING SL

Formato Global

Cuentas No Consolidadas	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2018
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses	12 meses
				Pendiente de tratamiento		
	PYME PGC 2007	PYME PGC 2007	PYME PGC 2007	PYME PGC 2007	PYME PGC 2007	PYME PGC 2007
Balance de situación						
Inmovilizado	784.672	1.243.000	1.034.686	540.684	561.587	924.502
Inmovilizado inmaterial						
Inmovilizado material	218.124	215.872	411.254	380.546	399.037	374.231
Otros activos fijos	566.548	1.027.127	623.432	160.137	162.550	550.272
Activo circulante	441.323	156.978	330.641	747.022	529.634	339.471
Existencias		73.999	232.246	232.246	232.246	20.007
Deudores	31.456	15.477	55.269	168.648	226.209	251.522
Otros activos líquidos	409.867	67.501	43.126	346.128	71.179	67.942
Tesorería	211.759	66.660	43.126	31.500	57.007	62.797
Total activo	1.225.995	1.399.977	1.365.328	1.287.706	1.091.221	1.263.974
Fondos propios	344.849	212.731	192.086	159.469	82.542	100.134
Capital suscrito	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500
Otros fondos propios	341.349	209.231	188.586	155.969	79.042	96.634
Pasivo fijo	683.154	1.005.407	830.508	963.303	853.170	865.511
Acreeedores a L. P.	683.154	1.005.407	830.508	963.303	842.405	848.379
Otros pasivos fijos	0	0	0	0	10.764	17.133
Provisiones						
Pasivo líquido	197.991	181.840	342.733	164.935	155.509	298.328
Deudas financieras		23.697	25.973	55.945	52.124	102.458
Acreeedores comerciales	6.121	7.800	7.196	2.815	2.885	26.465
Otros pasivos líquidos	191.871	150.343	309.564	106.174	100.500	169.405
Total pasivo y capital propio	1.225.995	1.399.977	1.365.328	1.287.706	1.091.221	1.263.974
Fondo de maniobra	25.335	81.676	280.319	398.079	455.570	245.064
Número empleados	4	2	1	2	8	15
Cuentas de pérdidas y ganancias						
Ingresos de explotación	501.413	313.987	175.577	78.566	644.713	1.056.907
Importe neto Cifra de Ventas	501.413	313.721	175.015	60.940	576.949	993.118
Consumo de mercaderías y de materias	135.116	72.777	22.767	27.695	155.938	194.265
Resultado bruto	366.297	241.209	152.810	50.871	488.775	862.642
Otros gastos de explotación	176.189	195.369	83.585	-64.996	467.733	871.501
Resultado Explotación	190.108	45.841	69.225	115.867	21.042	-8.859
Ingresos financieros	0	0	0	0	0	0
Gastos financieros	20.215	18.410	22.519	23.816	29.073	25.998
Resultado financiero	-20.215	-18.410	-22.519	-23.816	-29.073	-25.998
Result. ordinarios antes Impuestos	169.893	27.431	46.707	92.050	-8.031	-34.857
Impuestos sobre sociedades	37.775	6.441	10.026	21.336	-5.115	-8.796
Resultado Actividades Ordinarias	132.118	20.990	36.680	70.715	-2.916	-26.061
Ingresos extraordinarios						
Gastos extraordinarios						
Resultados actividades extraordinarias						
Resultado del Ejercicio	132.118	20.990	36.680	70.715	-2.916	-26.061
Materiales	61.117	72.777	22.767	27.695	155.938	194.265
Gastos de personal	136.177	59.449	45.051	43.926	231.454	419.124
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	12.424	19.319	16.595	10.398	52.352	42.647
Otros Conceptos de Explotación	-27.587	-116.601	-21.939	119.320	-183.927	-409.730
Gastos financieros y gastos asimilados	20.215	18.410	22.519	23.816	29.073	25.998

- Beracor S.L.

BERACOR SL

Formato Global

Cuentas No Consolidadas	31/12/2023 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	31/12/2022 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	31/12/2021 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	31/12/2020 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	31/12/2019 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007
Balance de situación					
Inmovilizado	74.042	38.977	40.433	51.887	52.303
Inmovilizado inmaterial					
Inmovilizado material	74.042	38.408	37.491	44.475	52.303
Otros activos fijos		569	2.942	7.412	
Activo circulante	88.759	135.488	63.394	40.423	64.563
Existencias	4.685	4.685	4.685	5.745	5.527
Deudores	13.888	15.578	8.430	2.524	3.663
Otros activos líquidos	70.186	115.225	50.279	32.155	55.373
Tesorería	69.805	114.892	49.946	31.822	55.040
Total activo	162.801	174.465	103.827	92.311	116.865
Fondos propios	73.455	61.758	54.637	41.041	63.278
Capital suscrito	3.005	3.005	3.005	3.005	3.005
Otros fondos propios	70.450	58.753	51.632	38.036	60.273
Pasivo fijo					
Acreedores a L. P.					
Otros pasivos fijos	0	0	0	0	0
Provisiones					
Pasivo líquido	89.346	112.707	49.190	51.270	53.587
Deudas financieras					
Acreedores comerciales	3.888	5.066	1.459	623	1.888
Otros pasivos líquidos	85.458	107.641	47.731	50.646	51.700
Total pasivo y capital propio	162.801	174.465	103.827	92.311	116.865
Fondo de maniobra	14.685	15.197	11.657	7.645	7.303
Número empleados	6	4	3	3	7
Cuentas de pérdidas y ganancias					
Ingresos de explotación	493.000	472.199	264.149	156.867	422.922
Importe neto Cifra de Ventas	493.000	472.199	248.149	156.496	422.167
Consumo de mercaderías y de materias	121.225	115.901	64.982	43.438	95.123
Resultado bruto	371.775	356.298	199.166	113.429	327.799
Otros gastos de explotación	356.584	346.804	181.037	143.079	326.423
Resultado Explotación	15.191	9.494	18.129	-29.649	1.376
Ingresos financieros	0	0	0	0	0
Gastos financieros	0	0	0	0	0
Resultado financiero	0	0	0	0	0
Result. ordinarios antes Impuestos	15.191	9.494	18.129	-29.649	1.376
Impuestos sobre sociedades	3.494	2.373	4.532	-7.412	344
Resultado Actividades Ordinarias	11.697	7.120	13.597	-22.237	1.032
Ingresos extraordinarios					
Gastos extraordinarios					
Resultados actividades extraordinarias					
Resultado del Ejercicio	11.697	7.120	13.597	-22.237	1.032
Materiales	121.225	115.901	64.982	43.438	95.123
Gastos de personal	224.673	196.565	85.814	89.525	232.139
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	9.061	7.090	6.984	7.828	8.250
Otros Conceptos de Explotación	-122.850	-143.149	-88.239	-45.726	-86.034
Gastos financieros y gastos asimilados					
Cash flow	20.758	14.211	20.580	-14.409	9.282
Valor agregado	248.925	213.149	110.927	67.703	241.765
EBIT	15.191	9.494	18.129	-29.649	1.376
EBITDA	24.252	16.584	25.113	-21.822	9.626

- Hostal Noria 1974 S.L.

HOSTAL NORIA 1974 SOCIEDAD LIMITADA.

Formato Global

Cuentas No Consolidadas	31/12/2023 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	31/12/2022 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	31/12/2021 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	31/12/2020 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	31/12/2019 EUR 12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007
Balance de situación					
Inmovilizado	61.426	50.380	46.174	51.441	30.264
Inmovilizado inmaterial					
Inmovilizado material	53.248	41.785	29.825	33.541	26.264
Otros activos fijos	8.178	8.595	16.349	17.900	4.000
Activo circulante	20.303	50.528	47.256	13.874	28.415
Existencias					
Deudores	7.202	3.213	7.768	7.766	5.807
Otros activos líquidos	13.101	47.316	39.489	6.108	22.608
Tesorería	11.622	45.974	38.067	4.771	21.427
Total activo	81.729	100.908	93.431	65.315	58.679
Fondos propios	23.241	19.971	-3.398	-7.467	32.715
Capital suscrito	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Otros fondos propios	20.241	16.971	-6.398	-10.467	29.715
Pasivo fijo	22.142	42.265	62.088		
Acreedores a L. P.	22.142	42.265	62.088		
Otros pasivos fijos	0	0	0	0	0
Provisiones					
Pasivo líquido	36.345	38.672	34.740	72.783	25.965
Deudas financieras	20.123	19.823	17.912		
Acreedores comerciales	5.753	7.114	5.956	4.181	8.231
Otros pasivos líquidos	10.470	11.734	10.872	68.601	17.734
Total pasivo y capital propio	81.729	100.908	93.431	65.315	58.679
Fondo de maniobra	1.449	-3.902	1.812	3.585	-2.424
Número empleados	7	7	7	6	7
Cuentas de pérdidas y ganancias					
Ingresos de explotación	470.033	459.299	329.148	220.877	440.512
Importe neto Cifra de Ventas	466.092	455.691	327.095	218.380	436.850
Consumo de mercaderías y de materias	132.951	128.157	92.845	58.991	107.456
Resultado bruto	337.082	331.143	236.302	161.886	333.057
Otros gastos de explotación	332.599	298.928	229.568	215.968	312.230
Resultado Explotación	4.483	32.215	6.734	-54.082	20.827
Ingresos financieros	0	0	0	0	0
Gastos financieros	795	1.092	1.113	0	0
Resultado financiero	-795	-1.092	-1.113	0	0
Result. ordinarios antes Impuestos	3.687	31.123	5.621	-54.082	20.827
Impuestos sobre sociedades	417	7.754	1.551	-13.900	5.100
Resultado Actividades Ordinarias	3.270	23.369	4.069	-40.182	15.727
Ingresos extraordinarios					
Gastos extraordinarios					
Resultados actividades extraordinarias					
Resultado del Ejercicio	3.270	23.369	4.069	-40.182	15.727
Materiales	132.951	128.157	92.845	58.991	107.456
Gastos de personal	160.638	146.390	132.594	103.969	157.298
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	8.982	7.602	4.956	4.539	2.610
Otros Conceptos de Explotación	-162.979	-144.936	-92.019	-107.460	-152.322
Gastos financieros y gastos asimilados	795	1.092	1.113		
Cash flow	12.252	30.971	9.025	-35.643	18.336
Valor agregado	174.103	186.207	144.283	54.426	180.735
EBIT	4.483	32.215	6.734	-54.082	20.827
EBITDA	13.465	39.817	11.690	-49.543	23.437

- Plaoriental S.L.

PLAORIENTAL SOCIEDAD LIMITADA.

Formato Global

Cuentas No Consolidadas	31/12/2023 EUR	31/12/2022 EUR	31/12/2021 EUR	31/12/2020 EUR	31/12/2019 EUR
	12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007
Balance de situación					
Inmovilizado	36.184	47.663	50.857	47.971	37.144
Inmovilizado inmaterial	1.927	2.500	2.500	2.500	2.500
Inmovilizado material	22.859	24.914	27.727	27.727	26.558
Otros activos fijos	11.397	20.249	20.631	17.744	8.087
Activo circulante	40.500	33.306	35.418	40.141	35.457
Existencias		2.864	2.594	2.594	2.594
Deudores	28.500	21.283	28.309	24.352	18.642
Otros activos líquidos	12.000	9.159	4.515	13.195	14.221
Tesorería		7.159	2.515	11.195	12.221
Total activo	76.683	80.969	86.275	88.111	72.601
Fondos propios	-37.753	-82.710	-84.874	-67.985	-13.261
Capital suscrito	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Otros fondos propios	-40.753	-85.710	-87.874	-70.985	-16.261
Pasivo fijo	47.970	58.256	66.207	69.087	9.266
Acreeedores a L. P.	47.970	58.256	66.207	69.087	9.266
Otros pasivos fijos	0	0	0	0	0
Provisiones					
Pasivo líquido	66.466	105.423	104.942	87.010	76.596
Deudas financieras		13.807	7.317	9.747	27.706
Acreeedores comerciales	1.380		1.896	2.298	116
Otros pasivos líquidos	65.087	91.615	95.729	74.965	48.774
Total pasivo y capital propio	76.683	80.969	86.275	88.111	72.601
Fondo de maniobra	27.120	24.147	29.007	24.649	21.120
Número empleados	7	2	2	2	2
Cuentas de pérdidas y ganancias					
Ingresos de explotación	323.163	228.032	138.736	75.813	232.922
Importe neto Cifra de Ventas	320.185	228.032	130.276	75.813	232.922
Consumo de mercaderías y de materias	38.421	37.229	33.768	18.222	77.425
Resultado bruto	284.742	190.802	104.968	57.591	155.497
Otros gastos de explotación	228.709	185.797	121.942	120.531	169.172
Resultado Explotación	56.033	5.005	-16.974	-62.940	-13.675
Ingresos financieros	0	0	0	0	62
Gastos financieros	3.143	2.459	2.801	1.442	1.699
Resultado financiero	-3.143	-2.459	-2.801	-1.442	-1.638
Result. ordinarios antes Impuestos	52.889	2.546	-19.775	-64.382	-15.313
Impuestos sobre sociedades	7.933	382	-2.887	-9.657	-2.297
Resultado Actividades Ordinarias	44.956	2.164	-16.889	-54.724	-13.016
Ingresos extraordinarios					
Gastos extraordinarios					
Resultados actividades extraordinarias					
Resultado del Ejercicio	44.956	2.164	-16.889	-54.724	-13.016
Materiales	38.421	37.229	33.768	18.222	77.425
Gastos de personal	105.069	76.404	54.998	53.315	44.864
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	5.440	2.813		2.813	2.200
Otros Conceptos de Explotación	-118.200	-106.581	-66.944	-64.403	-122.108
Gastos financieros y gastos asimilados	3.143	2.459	2.801	1.442	1.699
Cash flow	50.397	4.977		-51.912	-10.816
Valor agregado	166.542	84.222	38.024	-6.812	33.450
EBIT	56.033	5.005	-16.974	-62.940	-13.675
EBITDA	61.473	7.818	-16.974	-60.127	-11.475

- Larrea Clausell S.L.

LARREA CLAUSELL SL

Formato Global

Cuentas No Consolidadas	31/12/2023 EUR	31/12/2022 EUR	31/12/2021 EUR	31/12/2020 EUR	31/12/2019 EUR
	12 meses Pendiente de tratamiento Abreviado PGC 2007	12 meses Pendiente de tratamiento Abreviado PGC 2007	12 meses Pendiente de tratamiento Abreviado PGC 2007	12 meses Pendiente de tratamiento Abreviado PGC 2007	12 meses Pendiente de tratamiento Abreviado PGC 2007
Balance de situación					
Inmovilizado	407.884	402.225	406.683	407.817	401.834
Inmovilizado inmaterial					
Inmovilizado material	361.606	367.121	371.758	378.088	384.501
Otros activos fijos	46.278	35.103	34.926	29.729	17.334
Activo circulante	164.059	163.682	135.681	60.288	101.561
Existencias	2.710	2.135	1.635	1.455	6.955
Deudores	1.667	1.667		2.547	380
Otros activos líquidos	159.682	159.880	134.046	56.287	94.227
Tesorería	159.682	159.880	134.046	56.287	94.227
Total activo	571.943	565.907	542.364	468.106	503.396
Fondos propios	-136.239	-98.600	-98.066	-82.476	-45.290
Capital suscrito	3.100	3.100	3.100	3.100	3.100
Otros fondos propios	-139.339	-101.700	-101.166	-85.576	-48.390
Pasivo fijo					
Acreeedores a L. P.					
Otros pasivos fijos	0	0	0	0	0
Provisiones					
Pasivo líquido	708.181	664.506	640.431	550.582	548.686
Deudas financieras					
Acreeedores comerciales	3.574	16.244	2.521	258	4.204
Otros pasivos líquidos	704.608	648.262	637.910	550.324	544.482
Total pasivo y capital propio	571.943	565.907	542.364	468.106	503.396
Fondo de maniobra	803	-12.442	-886	3.743	3.130
Número empleados	7	5	3	1	3
Cuentas de pérdidas y ganancias					
Ingresos de explotación	165.805	250.838	97.724	24.700	182.697
Importe neto Cifra de Ventas	165.805	250.838	97.724	24.700	182.697
Consumo de mercaderías y de materias	10.869	29.436	13.373	8.199	19.225
Resultado bruto	154.937	221.402	84.351	16.501	163.472
Otros gastos de explotación	203.157	221.451	104.859	64.956	164.602
Resultado Explotación	-48.220	-49	-20.508	-48.455	-1.131
Ingresos financieros	0	0	0	0	0
Gastos financieros	593	662	279	1.127	1.018
Resultado financiero	-593	-662	-279	-1.127	-1.018
Result. ordinarios antes Impuestos	-48.813	-711	-20.787	-49.582	-2.148
Impuestos sobre sociedades	-11.174	-178	-5.197	-12.395	-512
Resultado Actividades Ordinarias	-37.639	-533	-15.590	-37.186	-1.636
Ingresos extraordinarios					
Gastos extraordinarios					
Resultados actividades extraordinarias					
Resultado del Ejercicio	-37.639	-533	-15.590	-37.186	-1.636
Materiales	10.869	29.436	13.373	8.199	19.225
Gastos de personal	128.201	114.878	55.154	21.982	77.857
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	6.288	6.309	6.331	6.412	6.470
Otros Conceptos de Explotación	-68.668	-100.263	-43.374	-36.562	-80.275
Gastos financieros y gastos asimilados	593	662	279	1.127	1.018
Cash flow	-31.351	5.776	-9.259	-30.774	4.834
Valor agregado	86.268	121.139	40.977	-20.061	83.197
EBIT	-48.220	-49	-20.508	-48.455	-1.131
EBITDA	-41.932	6.260	-14.177	-42.043	5.340

- **Sebau BIS 2011 S.L.**

SEBAOU BIS 2011 SOCIEDAD LIMITADA

Formato Global

Cuentas No Consolidadas	31/12/2023 EUR	31/12/2022 EUR	31/12/2021 EUR	31/12/2020 EUR	31/12/2019 EUR
	12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007	12 meses Pendiente de tratamiento PYME PGC 2007
Balance de situación					
Inmovilizado	179.144	188.157	192.868	193.371	193.371
Inmovilizado inmaterial					
Inmovilizado material	174.598	177.306	180.014	180.517	180.517
Otros activos fijos	4.545	10.851	12.854	12.854	12.854
Activo circulante	5.457	4.189	9.027	5.283	30.445
Existencias					
Deudores	739			3.955	253
Otros activos líquidos	4.718	4.189	9.027	1.328	30.192
Tesorería	4.718	4.189	8.347	140	15.251
Total activo	184.601	192.346	201.895	198.654	223.816
Fondos propios	177.023	156.287	147.704	160.803	177.943
Capital suscrito	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Otros fondos propios	157.023	136.287	127.704	140.803	157.943
Pasivo fijo		29.932	40.085	35.669	
Acreeedores a L. P.		29.932	40.085	35.669	
Otros pasivos fijos	0	0	0	0	0
Provisiones					
Pasivo líquido	7.577	6.127	14.106	2.182	45.873
Deudas financieras			2.182	2.182	2.182
Acreeedores comerciales					6.309
Otros pasivos líquidos	7.577	6.127	11.924		37.383
Total pasivo y capital propio	184.601	192.346	201.895	198.654	223.816
Fondo de maniobra	739			3.955	-6.056
Número empleados	2	2	2	3	3
Cuentas de pérdidas y ganancias					
Ingresos de explotación	115.654	96.443	52.961	31.227	57.076
Importe neto Cifra de Ventas	115.654	96.443	52.961	31.227	57.076
Consumo de mercaderías y de materias	5.952	2.817	2.998	2.410	4.625
Resultado bruto	109.702	93.626	49.962	28.818	52.451
Otros gastos de explotación	82.577	82.170	63.057	45.949	64.961
Resultado Explotación	27.125	11.456	-13.094	-17.131	-12.510
Ingresos financieros	0	0	0	0	4
Gastos financieros	84	11	5	8	6
Resultado financiero	-84	-11	-5	-8	-1
Result. ordinarios antes Impuestos	27.042	11.445	-13.100	-17.140	-12.511
Impuestos sobre sociedades	6.306	2.861			
Resultado Actividades Ordinarias	20.736	8.584	-13.100	-17.140	-12.511
Ingresos extraordinarios					
Gastos extraordinarios					
Resultados actividades extraordinarias					
Resultado del Ejercicio	20.736	8.584	-13.100	-17.140	-12.511
Materiales	5.952	2.817	2.998	2.410	4.625
Gastos de personal	37.741	42.317	45.154	35.145	54.064
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	3.399	2.708	503		441
Otros Conceptos de Explotación	-41.437	-37.145	-17.400	-10.804	-10.455
Gastos financieros y gastos asimilados	84	11	5	8	6
Cash flow	24.134	11.291	-12.597		-12.070
Valor agregado	68.265	56.481	32.563	18.013	42.000
EBIT	27.125	11.456	-13.094	-17.131	-12.510
EBITDA	30.524	14.164	-12.591	-17.131	-12.069