



## **FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

### **GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD EN LA UNIVERSIDAD DE SEVILLA**

#### **ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN PARA LA ACTIVIDAD HOTELERA**

Trabajo Fin de Grado presentado por María Fca. Ruiz Guerrero, siendo la tutora del mismo la Profesora Dra. D<sup>a</sup> Yolanda Hinojosa Bergillos.

Vº. Bº. de la Tutora:

Alumna:

Dña. Yolanda Hinojosa Bergillos

Dña. María Fca. Ruiz Guerrero

Sevilla. Junio de 2021





**GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD EN LA UNIVERSIDAD DE  
SEVILLA**

**FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

**TRABAJO FIN DE GRADO  
CURSO ACADÉMICO [2020-2021]**

TÍTULO:

**ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN PARA LA ACTIVIDAD HOTELERA**

AUTOR:

**MARÍA FCA. RUIZ GUERRERO**

TUTOR:

**DRA. D<sup>a</sup>. YOLANDA HINOJOSA BERGILLOS**

DEPARTAMENTO:

**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I**

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

**MÉTODOS CUANTITATIVOS PARA LA ECONOMÍA Y LA EMPRESA**

Este trabajo pretende servir como guía para realizar un estudio de financiación para ejercer la actividad hotelera. Para ello, se definen y explican diferentes tipos de hoteles que se encuentran en la isla de Mallorca y se comparan diferentes alternativas de financiación que pueden ser útiles para cubrir la inversión, entre ellas el préstamo hipotecario, el *Leasing* y el *Renting*. Por último, se hace un estudio cuantitativo del tiempo que se tardará en recuperar la inversión y se generarán beneficios. Además, se ofrece unas hojas de cálculo Excel en el Anexo, para quien sea de su interés, le sea más útil entender la información expuesta en este proyecto.

PALABRAS CLAVE:

Hotel; préstamo; *Leasing*; *Renting*; financiación.





## ÍNDICE

|  |       |
|--|-------|
| 1. INTRODUCCIÓN .....  | - 1 - |
| 2. TIPO DE HOTELES .....   | 3     |
| 3.1 HOTEL DE COSTA.....  | 3     |
| 2.1. AGROTURISMO U HOTEL RURAL .....                             | 4     |
| 2.2. HOTEL URBANO.....   | 6     |
| 3. TIPOS DE FINANCIACIÓN .....                                   | 9     |
| 3.2 FINANCIACIÓN INMUEBLES Y REFORMA .....                       | 9     |
| 3.2.1 Tipo de interés fijo .....                                 | 11    |
| 3.2.2 Tipo de interés variable .....                             | 12    |
| 3.1.3 Valoración y comparación entre préstamos hipotecarios..... | 16    |
| 3.2 FINANCIACIÓN BIENES MUEBLES .....                            | 18    |
| 3.2.1 Renting .....  | 19    |
| 3.2.2 Leasing.....   | 20    |
| 4. ANÁLISIS DE INGRESOS Y GASTOS .....                           | 23    |
| 4.1 GASTOS INVERSIÓN .....                                       | 23    |
| 4.2 GASTOS FIJOS MENSUALES .....                                 | 24    |
| 4.3 PUNTO DE EQUILIBRIO .....                                    | 26    |
| 4.4 INGRESOS MENSUALES .....                                     | 28    |
| 4.5 RENTABILIDAD.....  | 29    |
| 5. CONCLUSIONES.....   | 31    |
| 6. BIBLIOGRAFÍA .....  | 33    |
| 7. ANEXOS.....   | 35    |

# CAPÍTULO 1

## INTRODUCCIÓN

Actualmente, las Islas Baleares son uno de los destinos turísticos más solicitados en España. Tanto de turismo nacional como internacional. A pesar de la gran cantidad de turistas anuales que visitan las islas, estas aún se encuentran en desarrollo de explotación. Con este trabajo, pretendemos hacer una idea de negocio de una actividad de hotelería, que se basará en gestionar una hipotética puesta en marcha de un hotel en Mallorca, centrándonos en la financiación que se necesitaría para llevar a cabo este proyecto.

La actividad hotelera es una actividad mercantil de venta de servicios de alojamiento esporádico entre otros servicios, muy usualmente ligados al turismo.

Las características generales y económicas financieras especiales de la actividad de hotelería que la diferencian de otras actividades comerciales e industriales son la gran diversidad y complejidad, rigidez de la oferta, condicionamiento a factores exógenos y demanda elástica.

A lo largo del estudio he encontrado diferentes tipos de trabajos relacionados con el sector de la actividad hotelera (véase por ejemplo en [1] [2]), pero ninguno que haya realizado un estudio tan detallado basándose en las diferentes alternativas de financiación que se encuentran actualmente en el mercado para poder llevar a cabo el proyecto de la actividad de hotelería. He encontrado proyectos de las leyes en las que se tienen que regir las actividades de hotelería, proyectos de un plan de negocio de un hotel, pero ningún proyecto que se base en lo que se plantea en este trabajo.

Por ello, el objetivo de este trabajo es mostrar qué alternativas de financiación se encuentran hoy en el mercado para así realizar la actividad de hotelería. En base a esto, hemos empleado conocimientos adquiridos tanto en la materia de Derecho como en la materia de Finanzas, en concreto, en las matemáticas financieras, con el objetivo de lograr una visión más completa y exhaustiva de como llevar a cabo esta actividad. Este estudio es necesario si queremos conseguir la mejor alternativa de financiación para poder ejercer la actividad de hotelería y conseguir beneficios a corto/medio plazo.

Nuestra intención es que después de analizar y comparar los tipos de hoteles y los diferentes tipos de financiación podamos escoger la mejor forma de realizar la idea de negocio planteada en este proyecto generando rentabilidad.

Por tanto, tras este capítulo de introducción, el trabajo se estructura en cuatro capítulos más. En el Capítulo 2 expondremos diferentes tipos de hoteles que se encuentran actualmente en el mercado. Una vez elegido el tipo de hotel del cual ejerceremos la actividad económica, pasaremos al Capítulo 3 donde dividimos la

financiación en financiación de muebles e inmuebles, y se analizan diferentes opciones de financiación con el objetivo de escoger la que consideremos más oportuna. En el Capítulo 4 se realizará un estudio cuantitativo con el objetivo de hacer una previsión de cuanto tiempo tardaremos en recuperar la inversión.

Finalmente, en el Capítulo 5 haremos algunas conclusiones y el trabajo terminará con varios Anexos en los que se explican los cálculos de Excel que se han tenido que realizar durante este trabajo para poder a llegar las conclusiones expuestas.



## CAPÍTULO 2

### TIPO DE HOTELES

En este Capítulo veremos una clasificación de diferentes tipos de hoteles que se encuentran en el mercado hotelero. Nos centraremos en el hotel de costa, de turismo rural y en el hotel urbano. Se definirá cada uno de ellos y se hará referencia a la normativa y jurisprudencia que consideramos oportuna para poder explicar las características y los requisitos necesarios de cada uno de estos.

Como hemos anticipado en la introducción, la idea de negocio es iniciar una actividad hotelera. La actividad se ejercerá en la isla de Mallorca. Pero antes de iniciar la actividad se hará un estudio inicial sobre qué tipos de hoteles se encuentran actualmente en el mercado, además, de las normas y jurisprudencias habrá que regirse a la hora de escoger una opción u otra. Para ello, se tendrán en cuenta los requisitos estatales y, sobre todo, los de la Comunidad Autónoma de las Islas Baleares.

El requisito principal de la Comunidad Autónoma de las Islas Baleares es la disposición de plazas turísticas. La principal función de estas plazas turísticas es controlar la explotación de las Islas Baleares, ya que el terreno de estas es limitado.

Estas plazas están reguladas en la disposición adicional quinta de la Ley 8/2012, de 19 de julio, del Turismo de las Illes Balears [3], la cual establece un procedimiento dirigido a las empresas turísticas de alojamiento situado en el territorio de las Islas Baleares para la regularización de las plazas turísticas que estén autorizadas e inscritas en el Registro General de empresas, actividades y establecimientos turísticos. Esta normativa surge para mejorar la calidad de los nuevos establecimientos, evitar los problemas de masificación y promover un turismo sostenible. A dicha ley atenderemos a la hora de delimitar las características de los hoteles.

#### 3.1 HOTEL DE COSTA

Hotel de costa o de playa es uno de los tipos de hoteles más explotados en las Islas Baleares. La principal característica de este tipo de hotel es que se encuentra ubicado en las proximidades de las playas.

Basándonos en su característica principal, debemos regirnos por el Real Decreto 876/2014 en el que se aprueba el Reglamento General de Costas<sup>1</sup> [4], donde en el art. 3 hay un listado de bienes de dominio público marítimo-terrestre por determinación de

---

<sup>1</sup> En adelante RGC.

la Constitución Española [5] y la Ley de Costa [6]. Este tipo de hotel se encuentra dentro del listado. Actualmente la ley exige que para poder prestar este tipo de servicio que se encuentra dentro del listado de bienes de dominio público marítimo-terrestre mencionados en el artículo anterior, son necesarias las concesiones de playas.

Para la solicitud de concesiones de playas podemos encontrar en este mismo reglamento dos tipos de procedimientos, uno en el art. 152 del RGC y otro en el art. 156 del RGC.

En primer lugar, en el art. 152 del RGC se establece el procedimiento general para la solicitud de la concesión. Es competencia del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, y se dirigirán al Servicio Periférico de Costas. Este último es el encargado, una vez abonadas las tasas que procedan, de examinar el posible proyecto a presentar, para comprobar si cumple con los requisitos exigidos en este reglamento o para indicar la forma de subsanar los defectos que contiene.

En segundo lugar, en el art. 156 RGC se establece el procedimiento de concesiones de competencia de las Comunidades Autónomas que requieren concesiones de ocupación de dominio público marítimo-terrestre. La solicitud se presentará al órgano competente de la Comunidad Autónoma, así como la concesión de ocupación marítimo-terrestre dirigida al Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente y al órgano competente de la Comunidad Autónoma. Siendo la Comunidad Autónoma quien tramitará el proyecto y el Ministerio quien emita el informe sobre la aceptación de la ocupación del dominio público.

Las Comunidades Autónomas suelen decantarse por lo establecido por el art. 152 RGC, ya que no suelen cumplir con lo establecido en el art. 156 RGC. En el caso de la Comunidad Autónoma de las Islas Baleares tiene competencia para la solicitud del art. 156 RGC, el cual será el artículo en el que se regirá.

Como el hotel de costas o de playa se encuentra dentro de la categoría de establecimientos de alojamiento hotelero, teniendo carácter general y cumpliendo con todas las exigencias que dice la Ley de Turismo de las Islas Baleares, tiene la obligación de la aportación de las plazas turísticas.

## **2.1. AGROTURISMO U HOTEL RURAL**

El alojamiento de turismo rural es un lugar dedicado a ofrecer alojamiento a personas, que responde a las arquitecturas tradicionales de montaña o propias del medio rural. Ha de estar situado en suelo rústico, es decir, se comercializan las unidades de alojamiento que componen la finca. Según la Ley 8/2012, de 19 de julio, del Turismo de las Islas Baleares, ya nombrada con anterioridad, se puede clasificar en dos categorías: hoteles rurales y los agroturismos.

Los hoteles rurales son los establecimientos regidos según el portal de la Dirección General de Turismo del Gobierno de las Islas Baleares en el Decreto 20/2015 de 17 de

abril, de Turismo de las Islas Baleares [7] en el artículo 104. Los alojamientos de hotel rural son los establecimientos que presta el servicio de alojamiento turístico con características similares a las de un hotel u hotel apartamento, en edificios rurales que destacan por su excelencia y sus valores arquitectónicos, etnológicos o patrimoniales, con fecha de construcción anterior a al 1 de enero de 1940, y situados y vinculados a un terreno rústico con una superficie mínima de 49.000m<sup>2</sup>.

En cambio, los agroturismos son establecimientos que prestan servicio de alojamiento turístico en una finca o fincas que tengan una superficie mínima de 21.000m<sup>2</sup> y que constituyan una explotación agraria, ganadera o forestal.

También se puede optar por la realización de reformas, ampliaciones o nuevos establecimientos de alojamiento de turismo rural siempre y cuando se cumplan unas ciertas características.

En la Ley 6/1997, de 8 de julio, del Suelo Rústico de las Islas Baleares [8] en el artículo 4.2.d, se dice que un hotel es un hotel rural cuando esté construido en suelo rústico y, además, se considere un terreno que, aisladamente o en su conjunto, conforme unidades paisajísticas cuyas características interese mantener. Dentro de la clasificación de suelo rústico hay dos variables: suelo protegido y suelo común.

En el art. 6 de la Ley del Suelo Rústico de las Islas Baleares se encuadran las características que debe tener el suelo para definirse como suelo rústico protegido y si las características del suelo que se posee no se encuentran entre ninguno de los supuestos mencionados en este artículo. El art. 7 establece las características que constituirán el suelo rústico común para el resto de los terrenos asignados a esta clase de suelo.

En el art. 28 de esta misma ley se hace referencia a las condiciones de la edificación que se deberán cumplir. La superficie máxima construible no podrá superar los porcentajes de la superficie de la parcela, expresados en metros cuadrados de techo. En la isla de Mallorca el porcentaje construible es el 3 por 100. El porcentaje máximo de la parcela que podrá ocuparse por la edificación y el resto de los elementos constructivos de la isla de Mallorca es del 4 por 100.

Además, en el punto 3 de este mismo artículo se especifica que la altura máxima de los edificios no podrá superar las dos plantas de altura y los ocho metros desde el nivel de la planta baja hasta el remate de la cubierta. En el siguiente punto de este mismo artículo se dice que el volumen máximo construible en cada edificio no podrá superar los 1500 m<sup>3</sup>.

Se exige que cualquier establecimiento de turismo rural debe cumplir las obligaciones y los requisitos establecidos en las normas de habitabilidad para viviendas, accesibilidad, higiene y seguridad, y en el resto de las normas de protección de consumidor y usuario.

Cabe destacar que en la página del Gobierno de las Islas Baleares en el portal de la dirección general de turismo [9] se establece que cualquier alojamiento de turismo rural estará en la obligación de aportar plazas turísticas.

En comparación con el hotel de costa, según lo que se dice en el Real Decreto 876/2014, de 10 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento General de Costas, en el art. 3 hay un listado de bienes de dominio público marítimo-terrestre. Como las características de este tipo de hotel no se mencionan en este artículo, descartamos la obligación de la solicitud de concesiones de playa.

## **2.2. HOTEL URBANO**

El hotel Urbano se puede clasificar como un establecimiento hotelero ubicado en suelo urbano consolidado no turístico.

Como dice la Ley 8/2012, de 19 de julio, de Turismo de las Islas Baleares en el art. 39, este tipo de hotel suele estar instalado o debe instalarse en zonas calificadas y ordenadas como núcleo antiguo por los instrumentos de planeamiento general, patrimonio histórico o que estén catalogados por instrumentos de planeamiento.

La principal característica de este hotel es que no necesita plazas turísticas. Ya que no presenta ningún tipo de servicio turístico, se consideraría como un arrendamiento.

En decir, este tipo de hotel no incluirá ningún tipo de servicio de restauración o de limpieza; simplemente se contrata el alojamiento, por lo cual, este tipo de hotel como hemos dicho anteriormente se considera como un arrendamiento, cosa que nos permite no tener que solicitar plazas turísticas. Para cumplir con las exigencias para no solicitar plazas turísticas el hotel constaría de varias habitaciones y cada habitación con baño propio.

Como se ha definido con anterioridad el hotel urbano tiene que cumplir con una serie de características que lo clasifican como tal. Como por ejemplo que tiene que estar situado en suelo urbano. Por esta razón, este tipo de hotel se tiene que ubicar en suelo urbano y no hará falta regirse por la Ley 6/1997, de 8 de julio, del Suelo Rústico de las Islas Baleares.

En la figura 2.1 se observa por qué leyes se tiene que regir cada tipo de los hoteles mencionados a lo largo del Capítulo 2.

|  | HOTEL DE COSTA                                  | HOTEL RURAL                                     | HOTEL URBANO                                       |
|--|---|---|--|
| <b>Ley 8/2012, de 19 de julio, del Turismo de las Illes Balears</b>                | Obligatorio la aportación de plazas turísticas. | Obligatorio la aportación de plazas turísticas. | No obligatorio la aportación de plazas turísticas. |
| <b>Real Decreto 876/2014 por el que se aprueba el Reglamento General de Costas</b> | Es necesario las concepciones de playa.         | No es necesario las concepciones de playa.      | No es necesario las concepciones de playa.         |
| <b>Ley 6/1997, de 8 de julio, del Suelo Rústico de las Islas Baleares</b>          | No es necesario la Ley del Suelo.               | Es necesario la Ley del Suelo.                  | No es necesario la Ley del Suelo.                  |

**Figura 2.1 Leyes para cada hotel.**

*Fuente: Elaboración propia.*

Como se observa en la figura 2.1, el único hotel que no necesita basarse en ninguna ley o reglamento para ejercer la actividad económica es el Hotel Urbano, gracias a que se encuentra ausente de la solicitud de plazas turísticas, de las concesiones de playa y de la Ley del Suelo.

Al final, para poder continuar con el proyecto hay que elegir el tipo de hotel que se invertirá para reformarlo o construirlo para ejercer una actividad futura. El hotel elegido para llevar a cabo el proyecto es el Hotel Urbano, gracias a la figura 2.1, donde se puede observar que, del tipo de hoteles comentados en este capítulo, el Hotel Urbano es el que menos requisitos necesita y obligaciones debe cumplir, además que actualmente es un mercado poco explotado.

Una vez seleccionado el Hotel Urbano como hotel que se llevará a cabo en el proyecto se tiene que estudiar cual será la financiación de la reforma de este.

El proyecto se realizará en un casal mallorquín. Un casal mallorquín se puede definir como una casa señorial que se encuentra ubicada en el centro de un pueblo en Mallorca que fue construida en el siglo XIX o XX. Este tipo de casas suelen tener mínimo dos pisos de unos 175m<sup>2</sup>. Lo más usual es que los casales mallorquines del mercado se encuentren en un estado deteriorado y haya que realizar una reforma integral, además de tener que adaptar la posesión para poder realizar la actividad económica.

Comparando agencias inmobiliarias, el precio de mercado de este tipo de casas se encuentra entre un valor de 150.000€ a 200.000€ [10].

A parte, el precio que se habrá que invertir por metro cuadrado según el mercado actual para la reforma se sitúa en una media de unos 650€/m<sup>2</sup> [11].



## CAPÍTULO 3

# TIPOS DE FINANCIACIÓN

De toda la tipología de hoteles expuesta en el capítulo anterior, nos decantaremos por el Hotel Urbano para desarrollar la actividad económica. Una vez elegido el hotel nos vamos a centrar en como financiaremos la compra del inmueble, reforma del inmueble y bienes muebles.

Vamos a comparar las condiciones y características de las alternativas de financiación ajena que ofrece el mercado, para así conseguir financiación externa para los bienes muebles e inmuebles. El objetivo de estas comparaciones es no limitarse a depender exclusivamente del crédito bancario y diversificar su financiación. Debido a la complejidad de esta tarea, nos vemos obligados a establecer ciertas tendencias que puede que tenga el mercado en los próximos años.

La financiación ajena surge al contraer una deuda frente a un tercero, es decir, aquella que no depende ni de recursos propios ni de sus reservas o beneficios no distribuidos. Cabe destacar este último aspecto ya que un accionista, cliente o proveedor puede ser también quien ofrezca la financiación a la empresa. En cambio, la financiación propia son los recursos internos propiedad de la empresa, que no tienen un coste explícito y no está afectada por ninguna exigencia de devolución.

En la primera parte del capítulo se busca financiación externa para el bien inmueble y la reforma del inmueble. Para ello nos centramos en préstamos hipotecarios a tipo de interés variable y a tipo de interés fijo.

En la segunda parte del capítulo se analizan las diferentes tipologías de financiación, como son por ejemplo el *Factoring* o el *Confirming*, pero centrándonos sobre todo en el *Renting* y el *Leasing*, con el objetivo de elegir la opción que consideremos más oportuna para financiar los bienes muebles.

### 3.2 FINANCIACIÓN INMUEBLES Y REFORMA

Para la financiación del inmueble y su reforma, hemos consultado una gran variedad de opciones para poder conseguir la financiación necesaria, tanto a entidades bancarias como a organismos públicos. Para los organismos públicos analizamos la solicitud de ayudas mediante subvenciones o establecer diferentes colaboraciones con organismos estatales.

A nivel estatal no hemos encontrado ningún tipo de ayuda que pueda servir para este proyecto. No obstante, en la Disposición adicional quinta a nivel autonómico de la

Ordenanza General del Consejo Insular de Mallorca y con el objetivo de conseguir la igualdad, se proporciona una subvención a la mujer emprendedora que recoge por referencia las previsiones de la Ley 11/2016 de igualdad de mujeres y hombres [12]. El requisito para solicitar esta subvención es que la inversión del proyecto se sitúe entre 10.000€ a 100.000€, requisito que este proyecto no cumple ya que la estimación del valor de inversión es superior.

Las entidades financieras ofrecen diversas fuentes de financiación, pero para la financiación del inmueble y su reforma vamos a exponer las condiciones y las características de los préstamos hipotecarios que nos han parecido más relevantes que se encuentran actualmente en el mercado.

El préstamo hipotecario es un producto financiero mediante el cual una entidad financiera presta dinero a un particular o empresa en base a una garantía real, que sería el inmueble.

Los préstamos hipotecarios existentes en el mercado se pueden clasificar en tipo de interés fijo, tipo de interés variable y mixto. Los préstamos de tipo fijo son aquellos en los que no varía el interés a lo largo de la vida del préstamo. En relación con los préstamos de tipo variable, el interés fluctúa de acuerdo con un índice de referencia oficial<sup>2</sup>. Finalmente, el tipo de interés mixto consiste en un período de tiempo en el que el tipo de interés es fijo y el resto del plazo es a tipo variable. En este proyecto solo trataremos los préstamos hipotecarios a tipo de interés fijo y variable.

Los préstamos hipotecarios a tipo de interés fijo y a tipo de interés variable comparten características generales. En general, el porcentaje de financiación se suele calcular como el cociente entre el importe del préstamo hipotecario y el menor valor entre el de tasación del inmueble y el precio de compra de este. Normalmente, no suele superar el 80% del valor de tasación o del precio de compraventa.

Según la entidad financiera que nos ha facilitado la información del préstamo hipotecario, el porcentaje máximo de financiación que se puede solicitar puede ser hasta un 80% del valor del inmueble, siempre y cuando sea primera vivienda. En caso de ser segunda vivienda, la máxima solicitud del préstamo sería hasta el 70% del valor del inmueble. En nuestro proyecto, la compra del inmueble no está destinada a la vivienda habitual, por lo que solo se podría solicitar el 70% del valor del inmueble.

En casos excepcionales, podremos encontrar entidades financieras en las que se pueda solicitar hasta el 90% [13] del valor del inmueble e incluso que nos ofrezcan

---

<sup>2</sup> Normalmente el Euribor.



mejores condiciones del préstamo hipotecario u otros productos financieros. Pero para la determinación en la elección de una entidad financiera u otra, un factor esencial es la confianza que transmite la entidad financiera, que en muchos casos coincide con la entidad habitual. En este proyecto, debido a las dificultades encontradas en las distintas entidades y por la confianza recibida en nuestra entidad habitual, los préstamos hipotecarios que analizaremos se basarán en las condiciones que esta nos ha facilitado.

Tal y como hemos comentado con anterioridad, la recopilación de información ha sido bastante complicada debido a que las condiciones suelen modificarse en función de los cambios del mercado de préstamos hipotecarios, concretamente en los tipos de interés. Por ello, desde que comenzamos a recopilar información, hemos decidido utilizar información actualizada hasta el 31 de diciembre del 2020. Por otra parte, diversos bancos no nos han facilitado información a no ser cliente habitual; por este motivo, nos centramos en la información facilitada por nuestra entidad habitual.

### **3.2.1 Tipo de interés fijo**

En el préstamo hipotecario a interés fijo, el tipo de interés se fija al inicio de la solicitud del préstamo; es decir, el cliente no tendrá la incertidumbre de los cambios que pueden darse en los tipos de interés, ni tampoco se verá perjudicado por las posibles subidas ni se beneficiará de las bajadas que pudieran tener los tipos, siendo la cuota constante a lo largo de la vida del préstamo. Normalmente, el tipo de interés fijo es superior al de un préstamo a tipo variable con las mismas características de importe y plazo.

Por lo general, antes de solicitar un préstamo hipotecario, la entidad financiera marca el interés fijo que se deberá pagar, pero si tienes ciertos vínculos con la entidad financiera se crean unas bonificaciones que se pueden aplicar para que el interés fijado sea inferior. Con los datos facilitados, el préstamo hipotecario a tipo de interés fijo se encuentra entre un 3,40% a un 2,90%.

En la figura 3.1 se observan las vinculaciones que nos pueden generar bonificaciones para reducir el tipo de interés. Se observa que, si se concurren todas las bonificaciones pactadas, el interés del préstamo hipotecario puede variar hasta un 0,5%.

Para nuestro escenario, vamos a suponer que somos trabajador por cuenta ajena además de por cuenta propia, lo que nos proporciona una bonificación del 0,20%. Por otra parte, realizaremos un análisis para comprobar si la contratación del servicio del seguro de vida, el cual nos supondría un pago mensual de 24€ y una bonificación del 0,10% en el tipo de interés, resultaría beneficioso o no a largo del tiempo. Si finalmente se decide aplicar la vinculación del seguro de vida, el tipo de interés que tendremos con la entidad financiera se situará en el 3,10%. Pero si al final se decide no aplicar esta vinculación, el tipo de interés se situará en el 3,20%. En el Anexo 3 se incluyen dos

fichas de información general de préstamos inmobiliarios, uno de hipoteca fija y otro de hipoteca variable, con los que se ha trabajado en este proyecto.

|       |  |
|-------|--|
| 3,40% | TIPO FIJO APLICABLE EN EL CASO EN QUE NO CONCURRA BONIFICACIÓN PACTADA   |
| -0,20 | Si durante el periodo de interés anterior a la revisión, cualquier titular del préstamo ha percibido mensualmente y sin interrupción, mediante abono en cualquier cuenta a la vista de cualquier titular del préstamo, los ingresos derivados de su condición de trabajador por cuenta ajena, donde se incluye: nómina, desempleo, prestaciones de la Seguridad Social y otros haberes pasivos, siempre que el abono se reciba de forma automática. En el caso de trabajadores por cuenta propia, si durante el período de interés anterior a la revisión cualquier cuenta a la vista de cualquier titular del préstamo. Los traspasos internos entre cuentas del mismo titular o de cotitulares, no computarán a estos efectos. |
| -0,10 | Si, durante el período de interés anterior a la revisión, cualquiera de los titulares del préstamo ha sido tomador de un seguro de vida asociado al préstamo hipotecario, contratado con March Vida, Sociedad Anónima de Seguros y Reaseguros, a través del operador de banca-seguros de Banca March (inscripción DGS y FP: OV-0040), por importe igual o superior al capital pendiente de amortizar en cada revisión y está al corriente de pago en la fecha de revisión. En el supuesto de que algunos de los titulares fueran tomadores de diferentes seguros de vida, a los efectos antes indicados, se sumará el importe de capital asegurado de los diferentes seguros.  |
| -0,10 | si, durante el periodo de interés anterior a la revisión, cualquiera de los titulares del préstamo ha tenido suscrito uno de los siguientes productos Fondo de inversión comercializado por Banca March, Plan de Pensiones individual o Plan de Previsión Social individual promovido por Banca March, Plan de Previsión Asegurado o Plan individual de Ahorro Sistemático formalizado con March Vida Sociedad Anónima de Seguros y Reaseguros; siempre que, dentro de aquel período, hayan realizado alguna aportación a cualquiera de estos productos por importe igual o superior a 1.200 euros anual y acumulativo.  |
| -0,10 | Si, durante el período de interés anterior a la revisión, cualquiera de los titulares del préstamo, ha sido tomador de un seguro de daños (Hogar, Comercio y Pyme) con un capital asegurado de importe a la fecha de la firma del presente préstamo, contratado a través del operador de banca-seguros de Banca March (inscripción DGS y FP OV-0040), y está al corriente de pago en la fecha de revisión.   |
| 2,90% | TIPO FIJO EN EL CASO EN QUE CONCURRAN TODAS LAS BONIFICACIONES PACTADAS  |

**Figura 3.1 Bonificación en el préstamo a interés fijo según los productos contratados.**

*Fuente: Banca March.*

A pesar de fijar el tipo de interés del préstamo hipotecario, la entidad financiera establece que durante el primer año el interés será del 2,90%. A partir del segundo año se utilizará el interés fijado inicialmente.

Añadir, que la entidad financiera nos exige una comisión de apertura del 1% de la cantidad solicitada del préstamo.

### 3.2.2 Tipo de interés variable

El préstamo hipotecario a interés variable da lugar a un pago variable, el cual se irá modificando a lo largo de la vida del préstamo en las fechas en las que se haya pactado.

Este irá evolucionando en función de un índice o tipo que se acuerda como referencia al que habitualmente se le suma un margen o un diferencial constante. El prestatario es el que asume el mayor riesgo por la variación del tipo de interés, por lo que este tipo de préstamo tiene un coste inferior a uno de tipo fijo de iguales características.

El préstamo hipotecario de interés variable se rige por los mismos patrones que el interés fijo. Por eso, el margen que se suma al índice puede fluctuar según concurren alguna de las bonificaciones pactadas por la entidad. Con ello, el banco nos ofrece un préstamo hipotecario a tipo de interés variable que se encuentra entre un 2,15% a un 1,65%, sumado al índice, es decir, el Euribor<sup>3</sup>.

|       |  |
|-------|--|
| 2,15% | MARGEN O DIFERENCIAL APLICABLE EN EL CASO EN QUE NO CONCURRAN NINGUNA BONIFICACIÓN PACTADA   |
| -0,20 | Si durante el periodo de interés anterior a la revisión, cualquier titular del préstamo ha percibido mensualmente y sin interrupción, mediante abono en cualquier cuenta a la vista de cualquier titular del préstamo, los ingresos derivados de su condición de trabajador por cuenta ajena, donde se incluye: nómina, desempleo, prestaciones de la Seguridad Social y otros haberes pasivos, siempre que el abono se reciba de forma automática. En el caso de trabajadores por cuenta propia, si durante el período de interés anterior a la revisión cualquier cuenta a la vista de cualquier titular del préstamo. Los traspasos internos entre cuentas del mismo titular o de cotitulares, no computarán a estos efectos. |
| -0,10 | Si, durante el período de interés anterior a la revisión, cualquiera de los titulares del préstamo ha sido tomador de un seguro de vida asociado al préstamo hipotecario, contratado con March Vida, Sociedad Anónima de Seguros y Reaseguros, a través del operador de banca-seguros de Banca March (inscripción DGS y FP: OV-0040), por importe igual o superior al capital pendiente de amortizar en cada revisión y está al corriente de pago en la fecha de revisión. En el supuesto de que algunos de los titulares fueran tomadores de diferentes seguros de vida, a los efectos antes indicados, se sumará el importe de capital asegurado de los diferentes seguros.  |
| -0,10 | si, durante el periodo de interés anterior a la revisión, cualquiera de los titulares del préstamo ha tenido suscrito uno de los siguientes productos Fondo de inversión comercializado por Banca March, Plan de Pensiones individual o Plan de Previsión Social individual promovido por Banca March, Plan de Previsión Asegurado o Plan individual de Ahorro Sistemático formalizado con March Vida Sociedad Anónima de Seguros y Reaseguros; siempre que, dentro de aquel período, hayan realizado alguna aportación a cualquiera de estos productos por importe igual o superior a 1.200 euros anual y acumulativo.  |
| -0,10 | Si, durante el período de interés anterior a la revisión, cualquiera de los titulares del préstamo, ha sido tomador de un seguro de daños (Hogar, Comercio y Pyme) con un capital asegurado de importe a la fecha de la firma del presente préstamo, contratado a través del operador de banca-seguros de Banca March (inscripción DGS y FP OV-0040), y está al corriente de pago en la fecha de revisión.   |
| 1,65% | MARGEN O DIFERENCIAL APLICABLE EN EL CASO EN QUE CONCURRAN TODAS LAS BONIFICACIONES PACTADAS   |

**Figura 3.2 Bonificación en el préstamo a interés variable según los productos contratados.**

*Fuente: Banca March.*

<sup>3</sup> Euribor a 12 meses publicado en el BOE de marzo de 2020 es – 0,288%

En la figura 3.2 se observa como disminuye el margen según las vinculaciones que se tengan con la entidad financiera. Así pues, las vinculaciones que pueden generar bonificaciones son las mismas que en el préstamo hipotecario de interés fijo

En el préstamo hipotecario a tipo de interés variable se aplican las mismas bonificaciones que en el préstamo hipotecario a tipo de interés fijo. Al ser trabajador por cuenta propia y por cuenta ajena, concurre la bonificación del 0,2%. También, se realizará un análisis en el interés variable para comprobar si al adquirir el seguro de vida a lo largo del tiempo nos veremos beneficiados o perjudicados. Esto se hace para ver si es mejor tener un diferencial del 1,85% al concurrir el seguro de vida, o un diferencial del 1,95% sin aplicar el seguro de vida.

A pesar de que el tipo de interés sea variable, la entidad financiera estable durante el primer año del préstamo hipotecario un interés del 2,40%. A partir del segundo año, se utilizará el margen establecido con la entidad financiera más el Euribor.

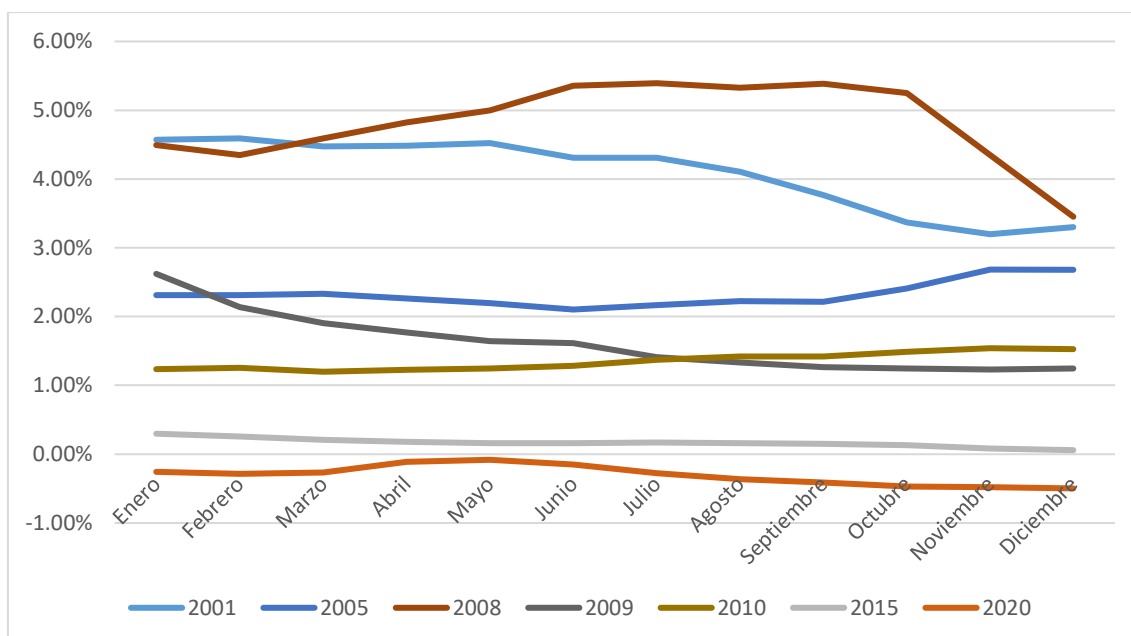
En el préstamo a tipo de interés variable, como ocurre en el tipo de interés fijo en el momento de la solicitud del préstamo, la entidad financiera nos exige un pago de una comisión de apertura del 1% de la cantidad solicitada del préstamo.

### **3.1.2.1 Euribor**

Uno de los aspectos de los intereses variables que hay que explicar son los sistemas de indicación o índices de referencia, los cuales pueden ser numerosos. Sin embargo, la normativa española exige que sólo puedan usarse, como índices o tipos de referencia, préstamos hipotecarios con personas físicas para financiación de viviendas. Una vez calculado el coste de mercado, la entidad no podrá influir en su valor mediante prácticas o acuerdos con otras entidades.

A través del Portal del Cliente Bancario del Banco de España [14] se encuentra toda la información necesaria para valorar un índice a la hora de contratar un préstamo y, sobre todo, fijarse en su evolución a lo largo del tiempo.

Actualmente, en los préstamos hipotecarios, el índice de referencia que ofrece el mercado es el Euribor. Índice que utiliza el préstamo hipotecario a interés variable. El Euribor es una referencia interbancaria a un año, que es una medida de la evolución del dinero en el mercado del euro.



**Figura 3.3 Evolución mensual Euribor.**  
 Fuente: Elaboración propia.

Para poder entender mejor la evolución del Euribor, en la Figura 3.3 se han seleccionado los años más relevantes de los últimos veinte años, con el objetivo de analizar su evolución mensual. Si comparamos la evolución del Euribor mes a mes, este no ha sufrido cambios drásticos. En cambio, haciendo un análisis global de la evolución anual, el Euribor sí que ha variado, disminuyendo hasta situarse en el año 2020 en cifras negativas.

Si bien, en los años 2001 y 2008 se aprecian cambios con tendencia a la baja. En el 2001 se ve como, a partir de agosto, cae del 4,5% a casi el 3% a pesar de que a final de año se vuelve a estabilizar. En cambio, si comparamos el año 2005 con 2008, el primero se encuentra con cifras bastantes inferiores en comparación al año 2001. En cambio, el Euribor ha ido aumentando en los siguientes años, situando el índice de enero de 2008 cifras similares al de 2001. Aunque se mantiene una tendencia alcista durante todo el año, a partir de agosto empieza su descenso y finaliza el año con índices similares a los de diciembre de 2001.

A partir de agosto de 2008, empieza una tendencia decreciente que continúa progresivamente en los siguientes años, hasta situarse en la actualidad en números negativos.



**Figura 3.4 Evolución anual Euribor.**

*Fuente: Elaboración propia.*

En la Figura 3.4, se muestra la evolución anual del Euribor de los últimos 20 años.

Desde agosto de 2008, el Euribor ha mantenido una tendencia decreciente. Desde entonces, el número de préstamos hipotecarios era bastante elevado, con un brusco descenso a principios del año 2009, como consecuencia de los primeros efectos de la crisis de la construcción. Un ejemplo del detonante de esta crisis es el cierre de la empresa Lehman Brothers [15], compañía global de servicios financieros de Estados Unidos.

En el año 2011, el Euribor experimentó una subida puntual, sobre de la que distintos economistas especularon en una serie de artículos [16] si esta tendencia se mantendría al alza. pero lo único que ha estado haciendo el Euribor desde entonces es mantener una tendencia a la baja.

Hoy en día, el Euribor retomara su tendencia al alza, tardaría más de 10 años en situarse en índices similares a los de agosto 2008.

### 3.1.3 Valoración y comparación entre préstamos hipotecarios.

Para poder realizar la comparación entre préstamo hipotecario a tipo de interés fijo y tipo de interés variable, barajaremos varias opciones. Se realizará un estudio con cuatro posibles préstamos hipotecarios: dos a interés fijo y dos a interés variable. Para ambos, se estudiará la opción de concurrir a la vinculación del seguro de vida, ya que nos proporciona una bonificación del 0,10% en el tipo de interés (si nos referimos al tipo fijo) o el diferencial (si nos referimos al tipo variable). Lo que se quiere saber es si el seguro de vida, a pesar de aplicar una bonificación en el porcentaje a largo plazo, será rentable o no. Por eso se realizarán otros posibles préstamos hipotecarios tanto para el interés fijo como para el interés variable.

Se calculan los cuatro tipos de intereses teniendo en cuenta las características de la Figura 3.5. Para tener una visión más concreta de los cálculos, estos se adjuntan en el Anexo 1.

|                             | Variable 20 años |                 | Fijo 20 años    |                 |
|-----------------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|                             | Con seguro vida  | Sin seguro vida | Con seguro vida | Sin seguro vida |
| Capital                     | 100.000 €        | 100.000 €       | 100.000 €       | 100.000 €       |
| Duración (años)             | 20               | 20              | 20              | 20              |
| nº de pagos al año          | 12               | 12              | 12              | 12              |
| Interés nominal año 1       | 2,4% + Euribor   | 2,4% + Euribor  | 2,90%           | 2,90%           |
| Interés nominal año 2 al 20 | 1,85% + Euribor  | 1,95% + Euribor | 3,10%           | 3,20%           |
| Comisión apertura           | 1%               | 1%              | 1%              | 1%              |
| Seguro vida                 | 24 €/mes         | 0 €             | 24 €/mes        | 0 €             |

**Figura 3.5 Características préstamos hipotecarios.**

*Fuente: Elaboración propia.*

A la hora de valorar el préstamo hipotecario y determinar cuál es más conveniente, en la figura 3.6 se ha calculado el interés efectivo de la operación, el usufructo más el pago actualizado del seguro de vida y el valor financiero más el pago actualizado del seguro de vida valorados en la fecha de concesión del préstamo.

El interés efectivo es el tipo de interés real de la operación teniendo en cuenta la cantidad recibida y todos los pagos y gastos que conlleva dicha operación. El usufructo calcula el valor actualizado de los intereses pagados en una fecha determinada anterior a la de vencimiento teniendo en cuenta el interés del mercado (valor del dinero) en ese momento. El valor financiero es similar al usufructo, pero nos da el valor actualizado de los términos amortizativos (intereses más amortizaciones del capital prestado).

|   | Variable 20 años |                 | Fijo 20 años    |                 |
|---|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|   | Con seguro vida  | Sin seguro vida | Con seguro vida | Sin seguro vida |
| Interés efectivo (mensual)                | 0,26715%         | 0,23592%        | 0,30528%        | 0,27331%        |
| Usufructo                                 | 24.411,09 €      | 25.287,46 €     | 27.985,39 €     | 28.864,08 €     |
| Usufructo + pagos act. seguro vida        | 28.769,96 €      | 25.287,46 €     | 32.344,41 €     | 28.864,07 €     |
| Valor financiero + pagos act. seguro vida | 102.709,35 €     | 99.164,18 €     | 105.805,33 €    | 102.264,36 €    |

**Figura 3.6 Cálculos préstamos hipotecarios.**

*Fuente: Elaboración propia.*

La mejor opción es la que tenga un interés efectivo más bajo, unos intereses actualizados más bajos y un pago total actualizado más bajo.

En las opciones planteadas, el interés efectivo sin seguro de vida es más bajo que el interés efectivo con seguro de vida a pesar de que el usufructo es más alto que el usufructo con seguro de vida. Sin embargo, si se tienen en cuenta el valor actualizado de los pagos del seguro de vida, se puede comprobar que la suma de usufructo más este valor actualizado es menor para los préstamos hipotecarios sin seguro de vida, al igual que ocurría con el interés efectivo. Y lo mismo ocurre con el valor financiero.

Como se puede observar, tanto para el interés variable como para el interés fijo, es más conveniente no recibir la bonificación del 0,10% por la vinculación del seguro de vida, ya que en ambos el interés efectivo con seguro de vida es mayor que sin el seguro de vida. Entre el interés variable e interés fijo sin seguro de vida, elegimos el interés variable, ya que este tiene un interés efectivo mensual de 0,0374% inferior.

Todos los cálculos realizados se pueden encontrar en la hoja de cálculo Excel titulada “préstamos hipotecarios”, cuyo contenido se explica en el Anexo 1.

### 3.2 FINANCIACIÓN BIENES MUEBLES

Para la financiación del bien mueble se basará en la búsqueda de diferentes fuentes de financiación ajena, con el objetivo de no depender exclusivamente del típico crédito bancario.

La primera opción planteada es el *Confirming*. El *Confirming* es la gestión de pagos aplazados a proveedores. Trata de que una entidad financiera actúa como intermediaria entre la empresa y el proveedor, dando un anticipo del pago de las facturas en nombre de la empresa. Añadir, que se descuentan los pagos que se han de realizar a favor de los proveedores a fecha de vencimiento.

La financiación ajena que necesita el bien mueble es para poder iniciar la actividad económica. No obstante, lo que ofrece el *Confirming* es algo poco viable, ya que este tipo de financiación no se utiliza para el inicio de la actividad, sino una vez que esta ya está iniciada. Por lo tanto, no es una financiación apta para poder solventar la deuda que se crearía con la financiación de bienes muebles.

Otra posible opción de financiación es el *Factoring*. El *Factoring* se puede definir como la cesión parcial o total de los derechos de cobro a corto plazo de los clientes de una empresa a una entidad de crédito. De este modo, el cliente tendrá un nuevo acreedor. La empresa generará una liquidez inmediata de los derechos de cobro de las ventas. La entidad de crédito se encargará de cobrar las facturas de estos clientes.

El *Factoring* puede ser una buena medida para conseguir liquidez inmediata ya que una empresa se encargaría de pagar las facturas de nuestros clientes. Sin embargo, como el proyecto aún se encuentra en reforma y construcción, y no se ejerce la actividad económica, este tipo de financiación no resulta conveniente.

Tanto el *Confirming* como el *Factoring* son fuentes de financiación ajena que pueden ser útiles para otro tipo de situaciones, pero en el proyecto planteado no son viables. Por este motivo, el *Renting* y el *Leasing* surgen como posibles fuentes de financiación de bienes muebles para conseguir la financiación necesaria.



El *Renting* y el *Leasing* pueden ir dirigidos tanto a bienes muebles como inmuebles. A priori, pueden parecer fuentes de financiación similares ya que tienen muchas características en común, pero cada una presenta sus propias peculiaridades.

### 3.2.1 Renting

El *Renting* se puede definir como un contrato de alquiler de bienes muebles e inmuebles, aunque esta última es menos común, con un pago de cuotas periódicas prefijadas. Normalmente, es ofrecido por entidades de crédito o compañías especializadas. Con este tipo de contrato no se persigue la propiedad del bien, sino su disfrute.

Es decir, este tipo de contrato consiste en alquilar un bien y su mantenimiento a las entidades de crédito o a las compañías especializadas a cambio de una cuota periódica. De este modo, al finalizar el contrato, el bien se devuelve a la entidad de crédito o a las compañías especializadas. Por este motivo, el *Renting* es considerado como un arrendamiento operativo, donde la propiedad del mueble o inmueble es del arrendador.

El *Renting* tiene un tipo de contrato que suele ser más flexible, además de tener una duración entre 1 a 5 años. Dentro de este encontramos dos tipos de contratos: *Renting* flexible y fijo. El *Renting* flexible suele ir sin un plazo estipulado; en cambio, el *Renting* fijo suele durar entre 1 a 10 años además de soler ir acompañado de un pago anticipado y de una compensación pactada.

Las personas que pueden solicitar este tipo de financiación pueden ser personas jurídicas o físicas, incluyendo a particulares. Es decir, pueden llevar a cabo el *Renting* tanto particulares como empresas o autónomos. Por eso, el arrendatario puede o no realizar actividades empresariales.

La cuota de pago de este suele ser fija, además de que dentro de la cuota de pago se incluyen los gastos de adquisición, impuestos y mantenimiento, entre otros. Con ello, las cuotas de pago del *Renting* incluyen todos los gastos provenientes del mueble o inmueble.

El *Renting* no exige ninguna duración mínima legal. Al no tener duración mínima se puede entender que la orientación del contrato del *Renting* esté a corto plazo.

Las principales ventajas del *Renting* son que las cuotas que se pagan se llevan directamente a la cuenta de pérdidas y ganancias, lo que permite que el balance no se vea afectado. Además, permite despreocuparse del mantenimiento y otros gastos que pueda ocasionar el bien, ya que todo va a cuenta de la empresa arrendadora.

### 3.2.2 Leasing

El *Leasing* es un contrato de arrendamiento que incorpora una opción de compra a favor del arrendatario que este puede ejercer al final del contrato. Normalmente no existen dudas de su ejercicio, ya que la opción de compra es muy inferior al valor del bien en ese momento.

Se trata de alquilar un bien a través de una empresa especializada (normalmente compañías especializadas de *Leasing* o por entidades financieras), de forma que al final del periodo acordado, se podría, si se quisiera, adquirir la propiedad del bien. Se suele solicitar la financiación del *Leasing* para el final del periodo, para adquirir un bien y ejercerlo en su actividad económica, de manera que en la última cuota de pago se incluiría una última cuota opcional para adquirir la propiedad del bien.

Técnicamente, el *Leasing* es conocido como un arrendamiento financiero, donde se transfieren los riesgos y beneficios derivados de la propiedad del inmueble. Así, el objetivo de este es adquirir la propiedad del bien. Al final del contrato, el arrendatario puede solicitar ejercer la opción de compra por una cantidad preestablecida en el contrato de *Leasing*, que suele ser de igual cuantía que el resto de las cuotas, a la que llamamos valor residual.

La duración legalmente mínima del *Leasing* es de dos años cuando se trate de bienes muebles y de diez años si se trata de bienes inmuebles. Debido a esta duración mínima, se puede decir que el *Leasing* tiene una orientación a medio y largo plazo. Añadir, que este tipo de contratos no pueden ser cancelados, ya que al cancelarlos suelen tener una penalización bastante elevada. Además, van destinados a la actividad empresarial o profesional, es decir, solo pueden solicitar esta financiación empresarios o autónomos.

La cuota de pago incluye la amortización del mueble o inmueble, la financiación e impuestos. Esto obliga al solicitante a cubrir los costes que puedan generarse por el mantenimiento del mueble o inmueble. Al tener que cubrir los costes, el gasto de explotación suele ir al impuesto de sociedades y se puede desgravar.

Generalmente, se suele solicitar este tipo de financiación con el objetivo de ejercer la opción de compra, ya que los intereses del *Leasing* son inferiores a los de un préstamo.

Las principales ventajas del *Leasing* son que las cuotas que se pagan periódicamente son deducibles íntegramente conforme se van pagando, considerándose como gasto de explotación para el Impuesto de Sociedades. Esto permite que la tesorería no se vea obstaculizada por el bien, ya que, al no adquirir la

propiedad del bien, la empresa no tiene que abonar de inmediato ningún valor de dicho bien para utilizarlo.

La tabla 3.5 muestra las principales diferencias entre el *Renting* y el *Leasing*, donde se puede observar mejor sus diferencias.

| DIFERENCIAS                | RENTING   | LEASING   |
|----------------------------|---|---|
| TIPO DE ARRENDAMIENTO      | Arrendamiento operativo.  | Arrendamiento financiero.   |
| PROPIEDAD DEL BIEN         | Empresa <i>Renting</i> .  | Se transfieren los riesgos y beneficios derivados de la propiedad.  |
| QUIEN PUEDE SOLICITAR BIEN | Puede solicitarlo tanto persona jurídica como física, incluyendo a particulares.        | Solo puede solicitarlo autónomos y empresas.                        |
| OPCIÓN A COMPRA            | Normalmente no tiene derecho a compra.  | Tiene derecho a compra.   |
| VISTA CONTABLE             | Las cuotas que se pagan van Perdidas y Ganancias. Gastos de explotación                 | Afecta al Activo del Balance y algunos índices.                     |
| FINALIDAD                  | Su finalidad no siempre es adquirir el bien o inmueble.                                 | Su finalidad es adquirir el bien o inmueble. (Actividad económica). |
| DURACIÓN MÍNIMA            | No hay mínimo legal.  | Bienes muebles 2 años y bienes inmuebles 10 años.                   |
| SERVICIOS OFRECIDOS        | Mantenimiento, reparaciones, seguro, gastos de adquisición, matriculación, impuestos... | Ninguno.  |

**Figura 3.7 Diferencias entre *Leasing* y *Renting*.**

*Fuente: Elaboración propia.*

Tras comparar el *Renting* y el *Leasing*, se decide que, para el proyecto planteado, la mejor opción para la financiación del mueble es el *Leasing*. Por este motivo, se ha solicitado a la entidad financiera habitual un *Leasing* a 5 años con opción a compra. La entidad ofreció las siguientes condiciones y estas fueron aceptadas. En la Figura 3.7 se pueden observar las características de la entidad financiera.

Alternativas de financiación para la actividad hotelera

|         | Compra al contado | Interés | i mensual | Mensualidad | Cuotas | Valor residual |
|---------|-------------------|---------|-----------|-------------|--------|----------------|
| Compra  | 30.000            | --      | --        | --          | --     | --             |
| Leasing | --                | 3,25%   | 0,26%     | 540,94 €    | 60     | 0 €            |

**Figura 3.7. Características *Leasing* a 5 años.**

Fuente: Elaboración propia

## CAPÍTULO 4

### ANÁLISIS DE INGRESOS Y GASTOS

En este capítulo, se hace un estudio cuantitativo de los gastos, provisiones de ingresos y tiempo que se tardará en recuperar la inversión y comenzar a generar beneficios. Es esencial dejar claro que todos los cálculos que se realizan en este capítulo son solo aproximaciones y de supuestos ficticios, ya que en cada proyecto similar pueden variar las condiciones con las que vamos a trabajar a continuación.

Respecto a los gastos, se hará un análisis de gastos ocasionados por la inversión del inmueble y del mueble, es decir, los gastos generados por la compra del inmueble, la reforma inmueble y la adquisición del mobiliario.

Un factor clave que se debe tener en cuenta es el número de habitaciones que tendrá el hotel. Para ello, se ha realizado un estudio del punto de equilibrio, haciendo una provisión de los gastos mensuales y el posible número de habitaciones que podría disponer el hotel, con el objetivo de saber qué precio deberá tener una habitación para encontrarnos en el punto de equilibrio, es decir, que los ingresos cubran los gastos.

Respecto a los ingresos, se realiza una previsión del precio que tendrá una habitación dependiendo de la época del año, aplicando en los meses con menos demanda el punto de equilibrio. Para ello, se realiza una tabla orientativa, para poder hacer una estimación lo más fiable posible de los ingresos mensuales que tendrá la actividad económica.

Finalmente, se compararán los gastos e ingresos mensuales a lo largo de los próximos 20 años (periodo que a priori se tarda en cubrir toda la financiación ajena adquirida). Para poder hacer esta comparación lo más real posible, se actualizarán todos los gastos e ingresos al momento actual. Con esta comparación se pretende ver si el proyecto es rentable a largo plazo y, si lo es, en qué momento comienza la actividad económica a tener beneficios.

#### 4.1 GASTOS INVERSIÓN

Para poder llevar a cabo la actividad económica se ha realizado una inversión mediante financiación propia y financiación ajena. En el capítulo 2 se explican diferentes alternativas de financiación para poder hacer frente a la inversión. Una vez analizadas las opciones, se han elegido las alternativas para las que se considera que las entidades financieras ofrecen mejores condiciones.

Para la parte de la adquisición del edificio, al no tratarse de una vivienda habitual, únicamente se puede solicitar un máximo del 70% del valor del inmueble. Por este motivo, al menos el 30% del valor del inmueble tiene que ser por financiación propia. La totalidad de la reforma del inmueble está cubierta con financiación propia. A lo que el mobiliario respecta y, después de la comparación del *Renting* y el *Leasing*, se ha optado por el *Leasing*.

No obstante, el capital inicial mediante financiación propia es de 300.000€, cantidad insuficiente para cubrir todos los gastos de la inversión. Como se ha comentado anteriormente, mediante financiación ajena se ha elegido solicitar un préstamo hipotecario donde la cantidad solicitada es de 100.000€<sup>4</sup> y además un *Leasing* de 30.000€.

En conclusión, el proyecto tiene una financiación propia de 300.000€ y una financiación ajena de 130.000€. En la figura 4.1 se observa un resumen de la inversión.

| <b>GASTOS INVERSIÓN</b>                | <b>m<sup>2</sup></b> | <b>Precio por m2</b> | <b>TOTAL</b>     |
|--|----------------------|----------------------|------------------|
| CASAL MALLORQUÍN                       | --                   | --                   | 175100,00        |
| REFORMA INMUEBLE                       | 346,00               | 650,00               | 224900,00        |
| MOBILIARIO                             |                      |                      | 30000,00         |
| <b>TOTAL</b>                           |                      |                      | <b>430000,00</b> |
| <b>FORMAS DE FINANCIACIÓN PROYECTO</b> |                      |                      |                  |
| Capital inicial                        |                      |                      | 300000,00        |
| <b>FINANCIACIÓN PROPIA</b>             |                      |                      | <b>300000,00</b> |
| Préstamo hipotecario                   |                      |                      | 100000,00        |
| Leasing                                |                      |                      | 30000,00         |
| <b>FINANCIACIÓN AJENA</b>              |                      |                      | <b>130000,00</b> |
| <b>FINANCIACIÓN TOTAL</b>              |                      |                      | <b>430000,00</b> |

**Figura 4.1 Financiación de los gastos generados por el proyecto.**

*Fuente: Elaboración propia.*

## 4.2 GASTOS FIJOS MENSUALES

A causa de la financiación ajena se ha generado una deuda que se tiene que ir amortizando mensualmente. Esta deuda generada se considera como un gasto fijo mensual. En el caso del préstamo hipotecario, es un gasto fijo durante 20 años. En cambio, el *Leasing* es un gasto fijo de 5 años.

<sup>4</sup> Al no tratarse de vivienda habitual solo se puede solicitar el 70% del valor del Casal Mallorca. El valor del Casal Mallorca es de 175.100€, es decir, se podría solicitar hasta 122.500€ de préstamo hipotecario.

Antes de iniciar la actividad económica, se tendrá en cuenta la posible necesidad de contratar personal, lo cual generará otro gasto fijo mensual en sueldos y salarios. Para ello, a pesar de que el Hotel Urbano no necesita plazas turísticas y no presta ningún tipo de servicio, se contratará una persona para ejercer el oficio de camarero/a de piso. Según el artículo 24 de la Resolución del Consejero de Trabajo, Comercio e Industria por la que se dispone la inscripción y depósito en el Registro de Convenios Colectivos de las Illes Balears [17] el salario mensual de un/a camarero/a de piso es de 1.516,24€. Cada cinco años los sueldos y salarios aumentarán un 10%

Además, el mantenimiento del hotel se considerará como otro gasto fijo, el cual, al ser desconocido, se simulará que durante cada 5 años se generarán unos gastos de 10.000€.

Por otra parte, los gastos variables a lo largo de la actividad económica pueden ir variando. Aún así, para algunos gastos variables se puede estimar qué costes se generarán mensualmente. Gracias a la información recogida, se estima que los suministros suponen un 15% de los ingresos mensuales [18]. Mediante una tabla de ingresos que se explicará posteriormente, se ha realizado una simulación de los suministros que se generarán.

Una vez que se obtienen los gastos mensuales, se realiza un cálculo sobre ellos. Según el paso del tiempo, los gastos fijos irán disminuyendo, ya que se irán finalizando las cuotas a pagar de la financiación ajena solicitada.

Cabe destacar que, como el préstamo hipotecario elegido es a tipo de interés variable, la cuota a pagar irá variando a lo largo del préstamo. Además, como no se puede determinar la fluctuación que experimentará el Euribor en los próximos años, se ha decidido que se realizará una simulación donde el Euribor se revierte; es decir, tiene una tendencia a la inversa a la que ha tenido hasta ahora.

Añadir, que la financiación del *Leasing* solo dura 5 años. A partir del sexto año, el *Leasing* desaparecerá, ya que se habrá cubierto la deuda, lo que provocará una disminución de gastos fijos mensuales.

Las Figuras 4.2 y 4.3 hacen referencia a una simulación de los cálculos en diferentes años. Se añaden dos años para que se pueda observar la fluctuación de los gastos en el paso del tiempo. En el Anexo 2 se puede observar la tabla completa del cálculo de la simulación de los gastos que se generarán en los próximos 20 años.

| periodo | préstamo hipotecario | Leasing  | Sueldos y salarios | Mantenimiento | TOTAL G FIJOS | Suministros G Variables | TOTAL GASTOS |
|---------|----------------------|----------|--------------------|---------------|---------------|-------------------------|--------------|
| 0       |                      |          |                    |               | 300.000,00 €  |                         | 300.000,00 € |
| Año 1   | 1                    | 525,04 € | 540,94 €           | 1.516,24 €    | 2.582,22 €    | 669,60 €                | 3.251,82 €   |
|         | 2                    | 525,04 € | 540,94 €           | 1.516,24 €    | 2.582,22 €    | 806,40 €                | 3.388,62 €   |
|         | 3                    | 525,04 € | 540,94 €           | 1.516,24 €    | 2.582,22 €    | 2.232,00 €              | 4.814,22 €   |
|         | 4                    | 525,04 € | 540,94 €           | 1.516,24 €    | 2.582,22 €    | 2.520,00 €              | 5.102,22 €   |
|         | 5                    | 525,04 € | 540,94 €           | 1.516,24 €    | 2.582,22 €    | 3.906,00 €              | 6.488,22 €   |
|         | 6                    | 525,04 € | 540,94 €           | 1.516,24 €    | 2.582,22 €    | 5.355,00 €              | 7.937,22 €   |
|         | 7                    | 525,04 € | 540,94 €           | 1.516,24 €    | 2.582,22 €    | 7.068,00 €              | 9.650,22 €   |
|         | 8                    | 525,04 € | 540,94 €           | 1.516,24 €    | 2.582,22 €    | 7.068,00 €              | 9.650,22 €   |
|         | 9                    | 525,04 € | 540,94 €           | 1.516,24 €    | 2.582,22 €    | 5.040,00 €              | 7.622,22 €   |
|         | 10                   | 525,04 € | 540,94 €           | 1.516,24 €    | 2.582,22 €    | 4.882,50 €              | 7.464,72 €   |
|         | 11                   | 525,04 € | 540,94 €           | 1.516,24 €    | 2.582,22 €    | 864,00 €                | 3.446,22 €   |
|         | 12                   | 525,04 € | 540,94 €           | 1.516,24 €    | 2.582,22 €    | 669,60 €                | 3.251,82 €   |

**Figura 4.2. Gastos fijos mensuales año 1.**

*Fuente: Elaboración propia.*

|        |     |          |  |            |             |             |            |             |
|--------|-----|----------|--|------------|-------------|-------------|------------|-------------|
| Año 10 | 109 | 565,43 € |  | 1.667,86 € |             | 2.233,29 €  | 736,56 €   | 2.969,85 €  |
|        | 110 | 565,43 € |  | 1.667,86 € |             | 2.233,29 €  | 887,04 €   | 3.120,33 €  |
|        | 111 | 565,43 € |  | 1.667,86 € |             | 2.233,29 €  | 2.455,20 € | 4.688,49 €  |
|        | 112 | 565,43 € |  | 1.667,86 € |             | 2.233,29 €  | 2.772,00 € | 5.005,29 €  |
|        | 113 | 565,43 € |  | 1.667,86 € |             | 2.233,29 €  | 4.296,60 € | 6.529,89 €  |
|        | 114 | 565,43 € |  | 1.667,86 € |             | 2.233,29 €  | 5.890,50 € | 8.123,79 €  |
|        | 115 | 565,43 € |  | 1.667,86 € |             | 2.233,29 €  | 7.774,80 € | 10.008,09 € |
|        | 116 | 565,43 € |  | 1.667,86 € |             | 2.233,29 €  | 7.774,80 € | 10.008,09 € |
|        | 117 | 565,43 € |  | 1.667,86 € |             | 2.233,29 €  | 5.544,00 € | 7.777,29 €  |
|        | 118 | 565,43 € |  | 1.667,86 € |             | 2.233,29 €  | 5.370,75 € | 7.604,04 €  |
|        | 119 | 565,43 € |  | 1.667,86 € |             | 2.233,29 €  | 950,40 €   | 3.183,69 €  |
|        | 120 | 565,43 € |  | 1.667,86 € | 10.000,00 € | 12.233,29 € | 736,56 €   | 12.969,85 € |

**Figura 4.3. Gastos fijos mensuales año 10.**

*Fuente: Elaboración propia.*

### 4.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio, punto muerto o umbral de la rentabilidad es aquel nivel de ingresos donde los gastos fijos y variables se ven cubiertos. Esto supone que la empresa tiene un beneficio igual a 0.

Para el cálculo del punto de equilibrio, se han realizado varias hipótesis con el objetivo de saber qué precio debería tener una habitación para generar un beneficio 0. Este estudio se realiza con el objetivo de analizar qué número de habitaciones debería tener el hotel para generar el punto de equilibrio menor.



Gracias al cálculo realizado en la tabla de gastos totales mensuales ya se sabían los gastos fijos. A pesar de ello, se ha realizado una simulación de un gasto fijo extra. Se ha supuesto que a partir de la novena habitación se tendría que contratar a media jornada a un nuevo/a camarero/a de piso.

En cambio, los gastos variables, como varían dependiendo de la ocupación, se han realizado cálculos matemáticos para la obtención de una simulación más cercana a la realidad de los gastos variables.

Para hacer un estudio más completo se han realizado varias hipótesis sobre el punto de equilibrio dependiendo de la capacidad de ocupación mensual de las habitaciones. En la hoja de cálculo adjunta en el Anexo 2 se dispone de información completa de todas las simulaciones y cálculos realizados para estas.

En la figura 4.4 se puede observar cuál sería el punto de equilibrio dependiendo de las habitaciones que dispusiera el hotel si la capacidad fuera máxima real, es decir, si el hotel tuviera una capacidad de ocupación del 100%. El punto de equilibrio más bajo se sitúa en 12 habitaciones. A pesar de ello, se ha decidido que el hotel dispondrá de 8 habitaciones, el tercer punto de equilibrio más bajo. Visto que, si el hotel dispusiera de más habitaciones, estas tendrían menos metros cuadrados y lo que podría llegar a ocurrir es que la demanda de las habitaciones disminuyera a causa de la escasez de amplitud.

| PUNTO DE EQUILIBRIO CAPACIDAD MÁXIMA IDEAL |      |                 |                   |                     |                 |                     |      |                                       |
|--|------|-----------------|-------------------|---------------------|-----------------|---------------------|------|---------------------------------------|
| HABITACIONES                               | DÍAS | HAB DISP<br>MES | CAPACIDAD<br>100% | HAB OCUPADAS<br>MES | GASTOS<br>FIJOS | PUNTO<br>EQUILIBRIO | 85%  | PUNTO EQUILIBRIO<br>G FIJO Y VARIABLE |
| 1  | 30   | 30              | 100%              | 30                  | 2582,22         | 86,07               | 0,85 | 101,26                                |
| 2  | 30   | 60              | 100%              | 60                  | 2582,22         | 43,04               | 0,85 | 50,63                                 |
| 3  | 30   | 90              | 100%              | 90                  | 2582,22         | 28,69               | 0,85 | 33,75                                 |
| 4  | 30   | 120             | 100%              | 120                 | 2582,22         | 21,52               | 0,85 | 25,32                                 |
| 5  | 30   | 150             | 100%              | 150                 | 2582,22         | 17,21               | 0,85 | 20,25                                 |
| 6  | 30   | 180             | 100%              | 180                 | 2582,22         | 14,35               | 0,85 | 16,88                                 |
| 7  | 30   | 210             | 100%              | 210                 | 2582,22         | 12,30               | 0,85 | 14,47                                 |
| 8  | 30   | 240             | 100%              | 240                 | 2582,22         | 10,76               | 0,85 | 12,66                                 |
| 9  | 30   | 270             | 100%              | 270                 | 3340,34         | 12,37               | 0,85 | 14,55                                 |
| 10   | 30   | 300             | 100%              | 300                 | 3340,34         | 11,13               | 0,85 | 13,10                                 |
| 11   | 30   | 330             | 100%              | 330                 | 3340,34         | 10,12               | 0,85 | 11,91                                 |
| 12   | 30   | 360             | 100%              | 360                 | 3340,34         | 9,28                | 0,85 | 10,92                                 |

**Figura 4.4. Punto de equilibrio capacidad máxima ideal.**

Fuente: Elaboración propia.

La figura muestra todos los procedimientos que se han realizado para llegar al punto de equilibrio, a excepción de cuál sería el coste del gasto variable, ya que solo se observa

el porcentaje que supondría y el total. Para comprobar cuál es la cantidad del gasto variable que se genera mensualmente en el punto de equilibrio, se puede comprobar en la hoja de cálculo Excel que se encuentra en el Anexo 2.

#### 4.4 INGRESOS MENSUALES

En este apartado se realiza una simulación de los ingresos mensuales que se generarán dependiendo de la época del año, ya que la capacidad de ocupación varía. Los datos aportados de la ocupación son simulaciones aproximadas a la realidad. Estos porcentajes de ocupación se consiguen gracias a la información obtenida en diversos trabajos [18].

Finalmente, el hotel dispondrá de ocho habitaciones. Para el cálculo de las habitaciones mensuales disponibles se deberá considerar que dependiendo del mes en el que se calcule habrá que considerar más o menos días, ya que estos varían.

Una vez que se sepa cuántas habitaciones se disponen mensualmente, se deberá ejercer una hipótesis de cuál será la ocupación mensual de estas. Al tratarse de un hotel situado en la isla de Mallorca, la ocupación máxima se situará en los meses de verano.

Tras saber cuántas habitaciones se ocuparán mensualmente, se le asignará un precio a cada habitación. Este precio es variable; en temporada de máxima ocupación, el precio de la habitación se elevará. En cambio, en temporada de mínima ocupación, el precio de la habitación será inferior. Para el precio de la habitación en temporada baja, se recurre a las tablas del punto de equilibrio y se asigna un precio superior a este, de modo que, si no se consiguen beneficios, que tampoco se generen pérdidas.

Añadir, que se ha simulado que cada cinco años se revalorizará el precio de las habitaciones en un 10%. Los cálculos de la variación en los ingresos se pueden observar en la hoja de cálculo de Ingresos y Gastos que se encuentra adjunta en el Anexo 2.

| Establecimiento y ocupación  | EN          | FEBR        | MZO          | ABR          | MY           | JUN          | JUL          | AGTO         | SEPT         | OCT          | NOV         | DIC         |
|------------------------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|
| Habitaciones disponibles     | 8           | 8           | 8            | 8            | 8            | 8            | 8            | 8            | 8            | 8            | 8           | 8           |
| Días funcionamiento          | 31          | 28          | 31           | 30           | 31           | 30           | 31           | 31           | 30           | 31           | 30          | 31          |
| Habitaciones mensuales       | 248         | 224         | 248          | 240          | 248          | 240          | 248          | 248          | 240          | 248          | 240         | 248         |
| Ocupación mensual            | 30%         | 40%         | 60%          | 70%          | 70%          | 85%          | 95%          | 95%          | 80%          | 75%          | 40%         | 30%         |
| Estancias                    | 74          | 90          | 149          | 168          | 174          | 204          | 236          | 236          | 192          | 186          | 96          | 74          |
| Precio habitación            | 60          | 60          | 100          | 100          | 150          | 175          | 200          | 200          | 175          | 175          | 60          | 60          |
| <b>Ingresos por estancia</b> | <b>4464</b> | <b>5376</b> | <b>14880</b> | <b>16800</b> | <b>26040</b> | <b>35700</b> | <b>47120</b> | <b>47120</b> | <b>33600</b> | <b>32550</b> | <b>5760</b> | <b>4464</b> |

Figura 4.5. Ingresos mensuales del año 1 al año 5.

Fuente: Elaboración propia.

## 4.5 RENTABILIDAD

Una vez que se han realizado todos los cálculos necesarios para simular los gastos e ingresos que se generarán en 20 años, se estudia la posibilidad de vender el hotel. Para ello, se han especulado diferentes simulaciones.

A través del Portal del Cliente Bancario del Banco de España aparece una Tabla de tipos de intereses legales. El interés legal en los últimos seis años se ha situado en el 3% y este porcentaje ha sido el que se ha utilizado como interés del mercado actual, para llevar a cabo la actualización de los gastos e ingresos al momento actual.

Para la primera simulación, se ha planteado cuál es el precio de venta que deberá tener el hotel para tener un beneficio 0. Para la realización de esta simulación se han actualizado todos los gastos e ingresos al momento actual para los cuales se ha utilizado el interés legal. Una vez realizados todos los cálculos matemáticos, se observa que para tener un beneficio 0 el hotel se deberá vender por – 3.209.071,23€. Como el resultado es negativo, se llega a la conclusión que la actividad económica es más que rentable.

La segunda simulación plantea qué porcentaje de los ingresos podría ir destinado a una renta mensual suponiendo que se produce la venta del hotel por el mismo precio, revalorizado según el interés del mercado, de la inversión que se tuvo que hacer para su adquisición y remodelación. Con ello, se ha decidido que el valor del precio de venta actualizado al momento 0 sea de 430.000€. La renta mensual se consideraría como un gasto mensual, por este motivo la cantidad de esta se les sumaría a los gastos totales. En esta simulación, se pretende encontrar el porcentaje de los ingresos que irían destinado a la renta mensual. Una vez realizados todos los cálculos matemáticos, se ha concluido que el porcentaje de ingresos que iría a la renta mensual se sitúa en un 79%, cantidad bastante favorable.

La tercera simulación, pretende comprobar por qué precio se tendrá que vender el hotel, si se tuviera una renta mensual de 10.000€ durante los cinco primeros años y a partir del sexto año, esta aumentase un 10% cada cinco años. La renta mensual se considera un gasto, por este motivo la cantidad establecida de esta se les suma a los gastos totales. Una vez realizados los cálculos, los gastos e ingresos se actualizan al momento 0. Finalmente, después de realizar todos los cálculos oportunos se llega a la conclusión que el precio de venta del hotel para conseguir un beneficio 0 teniendo una renta mensual fija es de – 403.806,27€. Cantidad notablemente negativa, lo que significa que sin la necesidad de vender el hotel se habría recuperado la inversión inicial.

La última simulación, pretende saber cuál es la renta máxima mensual se podría disponer si el hotel se vendiera por 0€. Para ello, se ha vuelto aplicar el mismo procedimiento que en las simulaciones anteriores, se actualizan al momento 0 todos los gastos e ingresos. En este caso, se llega al resultado que la renta máxima mensual que

se podría disponer si el hotel se vendiera por 0€ es de 11.682,61€, renta más que satisfactoria.

Gracias a estas simulaciones realizadas, se puede afirmar que incluso si se tuviera una renta mensual superior a 10.000€, esta actividad económica sería rentable.

Todas las simulaciones explicadas en este capítulo se han realizado mediante una hoja Excel. A causa de la extensión de los cálculos matemáticos de estas simulaciones no se han podido añadir dentro de este capítulo. Sin embargo, para quien le sea de su interés comprobar los cálculos realizados, en el Anexo 2 se adjunta una hoja Excel que se encuentran todos los cálculos y procedimientos realizados.

## CAPÍTULO 5

### CONCLUSIONES

En este estudio, hemos tratado de mostrar una visión más completa de los pasos que hay que seguir para poder ejercer una actividad hotelera. Para ello, hemos partido definiendo los posibles tipos de hoteles donde realizaríamos la actividad económica, centrándonos en el hotel de costa, turismo rural y hotel urbano. Además, hemos expuesto todos los elementos que los caracterizan y las legislaciones que regulan cada tipo de hotel explicado. Posteriormente, se han mostrado diferentes alternativas de financiación ajena para poder asumir la inversión del proyecto; comparando por una parte los diferentes préstamos hipotecarios y por otra el *Renting* y el *Leasing*. Por último, hemos hecho un estudio cuantitativo, en base a supuestos de posibles gastos e ingresos que generará la actividad económica.

Es necesario recalcar nuevamente la dificultad que ha supuesto la recopilación de información de las diferentes alternativas de financiación, ya que las propias entidades financieras no facilitan estos datos en sus oficinas, e incluso la mayoría de ellas ni siquiera a través de internet.

Al final del análisis se ha decidido llevar a cabo el proyecto de Hotel Urbano, utilizando un préstamo hipotecario de tipo de interés variable sin seguro de vida para el inmueble y el *Leasing* para el bien mueble.

Como se ha podido observar existen muchas y diferentes formas de financiación empresarial, que permiten a cada empresa escoger entre una u otra modalidad en función de las necesidades específicas de cada caso, por eso, en este proyecto solo nos hemos centrado en las que considerábamos más relevantes.

El estudio comparativo entre préstamos hipotecarios y entre *Leasing* y *Renting* que hemos realizado, nos permite analizar en profundidad las opciones más convenientes para la financiación del inmueble y del mueble. En ambos estudios hemos conseguido clarificar lo que implican estos para la realización de la actividad hotelera, ya que hemos analizado cuales son los derechos y las obligaciones de cada una de las partes intervinientes. Además, las hemos confrontado para determinar cuáles son sus aspectos comunes y sus diferencias, constituyendo así una guía que sirva de ayuda a la hora de decidir qué alternativas son más convenientes para este trabajo.

No obstante, hay que recalcar que este estudio sirve para más de un área, ya que independientemente de la actividad hotelera, hemos analizado si es más conveniente

un préstamo hipotecario a 20 años de tipo de interés fijo o variable y si las vinculaciones a largo plazo nos benefician o perjudican, información que se puede utilizar para más de una clase de proyecto. También, la comparativa entre el *Renting* y el *Leasing*, nos permite tener una idea más global sobre estos y facilita la elección de uno u otro. E incluso, la primera parte que se centra más en las normativas y jurisprudencias de los diferentes tipos de hoteles nos permite aplicar esta información para otra clase de proyectos.

Adicionalmente, con este proyecto hemos querido ir más allá del mero estudio, y para ello hemos diseñado un simulador cuantitativo, es decir, una simulación de una previsión referente a los gastos e ingresos futuros que se verá afectada la actividad económica.

## BIBLIOGRAFÍA

---

- [1] Hernández Madrid, C. junio 2015. *Trabajo fin de grado*. Estudio comparativo de los Préstamos Hipotecarios vigentes en la actualidad.
- [2] Rosado Castillo, S. junio 2016. *Trabajo fin de grado*. *Leasing, Renting* o Compra al contado: Adquisición de un coche de empresa.
- [3] Ley 8/2012, de 19 de julio, del Turismo de las Illes Balears. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 189, 21 de julio de 2012. Consultado en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2012-10610>
- [4] Real Decreto 876/2014, de 10 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento General de Costas. *Boletín Oficial del estado*, núm. 247, 11 de octubre de 2014. Consultado en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2014-10345>
- [5] Constitución Española. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 311, 29 de diciembre de 1978. Consultado en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1978-31229>
- [6] Ley 22/1988, de 28 de julio, de Costas. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 181, de 29 de julio 1988. Consultado en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1988-18762>
- [7] Decreto 20/2015 de 17 de abril, de principios generales y directrices de coordinación en materia turística,, de regulación de órganos asesores, de coordinación y cooperación del Gobierno de las Illes Balears, y de regulación y clasificación de las empresas y de los establecimientos turísticos, dictado en desarrollo de la Ley 8/2012, de 19 de julio, de Turismo de las Islas Baleares. *Boletín Oficial de las Islas Baleares*, núm. 56, de 18 de abril de 2015. Consultado en <https://www.acave.travel/sites/default/files/BOIB%2017%20ABRIL.pdf>
- [8] Ley 6/1997, de 8 de julio, del Suelo Rústico de las Islas Baleares. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 192, 12 de agosto de 1997. Consultado en <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1997-18197>
- [9] Gobierno de las Islas Baleares en el portal de la dirección general de turismo. Consultado en <https://www.caib.es/sites/portalturisme/es/alojamientos;jsessionid=5EFA2A96F8B0062C2194F7F499233C84>
- [10] Casas de pueblo en Mallorca. *Idealista agencia inmobiliaria*. Consultado en [https://www.idealista.com/venta-viviendas/balears-illes/mallorca/con-precio-hasta\\_200000,metros-cuadrados-mas-de\\_300,casas-de-pueblo/](https://www.idealista.com/venta-viviendas/balears-illes/mallorca/con-precio-hasta_200000,metros-cuadrados-mas-de_300,casas-de-pueblo/)
- [11] Blog de Housfyblog. *Housfy agencia inmobiliaria online*. Consultado en <https://housfy.com/blog/cual-es-el-precio-de-las-reformas-integrales-descubrelo/#:~:text=Para%20hacernos%20una%20idea%20aproximada,acondicionado%20por%20conductos%2C%20entre%20otros>
- [12] Ley 11/2016, de 28 de julio, de igualdad de mujeres y hombres. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 202, 22 de agosto de 2016. Consultado en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2016-7994&p=20160804&tn=6>
- [13] Hipotecas hasta del 90% de financiación. *Banco Santander*. Consultado en <https://www.bancosantander.es/particulares/hipotecas/altamira-aliseda-casaktua>
- [14] Banco de España. *Portal del Cliente Bancario*. Consultado en <https://clientebancario.bde.es/pcb/es/>

- [15] www.wikipedia.org (2021): “Lehman Brothers”. Consultado en [https://es.wikipedia.org/wiki/Lehman\\_Brothers](https://es.wikipedia.org/wiki/Lehman_Brothers)
- [16] www.elmundo.es (2011): “La OCU recomienda elegir un tipo variable en las hipotecas a pesar de la subida del Euribor”. Consultado en <https://www.elmundo.es/elmundo/2011/03/10/suvienda/1299775229.html#:~:text=Actualmente%2C%20el%20indicador%20est%C3%A1%20por.5%25%20a%20final%20de%202011.>
- [17] Sección III. Otras disposiciones y actos administrativos. *Botletí Oficial de les Illes Balears*, núm. 86, 12 de julio de 2018. Consultado en <https://www.ccoo-servicios.es/archivos/balears/BOIB-convenio-Hosteleria.pdf>
- [18] Vicens Boileau, S. junio 2016. *Trabajo fin de grado*. Plan de negocio de un hotel.



## ANEXOS

---

### Anexo 1: Hoja de cálculo Excel adjunta. Préstamos hipotecarios

El trabajo se acompaña por una hoja de cálculo Excel anexa, en la cual, se encuentran los cuadros de amortización de los préstamos a interés fijo y variable, además, de un estudio de la evolución del Euribor. Junto con todo ello, se realizan dos cuadros resumen.

De este modo, se puede realizar una simulación cercana a la realidad de distintos préstamos hipotecarios que existan en cada momento, no sólo los que hemos podido recopilar en este trabajo.

A continuación, vamos a explicar de forma detallada cómo se puede usar la hoja de cálculo, de forma que cualquier persona sea capaz de modificar los datos sin dificultad.

Se trata de seis hojas de cálculo Excel, siendo las dos primeras de la valoración del tipo de interés fijo con la única diferencia que en una se aplica la vinculación de seguro de vida lo que provoca una bonificación y en la otra no, respectivamente.

En la tercera hoja de cálculo, se hace un estudio de cómo ha evolucionado el Euribor en los últimos 20 años, haciendo para ellos una media anual de los porcentajes que ha tenido éste a lo largo de los años, para así poder hacer una estimación de la evolución futura que tendrá. Los datos de esta hoja de cálculo nos serán útiles para las próximas dos hojas de cálculo.

La cuarta y quinta hoja de cálculo es sobre el tipo de interés variable, haciendo hincapié que la diferencia entre estas vuelve a ser que una tiene vinculaciones que permiten bonificación en la base del interés y la otra no. Para calcular el tipo de interés se han utilizado los datos expuestos en la tercera hoja de cálculo, pero a la inversa, es decir, se ha supuesto que el Euribor tendrá una tendencia inversa en los próximos 20 años a la que ha tenido hasta el momento. Hay que recalcar, que esto simplemente es una simulación, no podemos saber con fiabilidad la fluctuación que tendrá el Euribor en los próximos años.

La última de las hojas de cálculo se exponen dos cuadros resumen, por una parte, un cuadro que recoge las características de cada tipo de préstamo hipotecario, y por otra parte, un cuadro que compara el usufructo y el valor financiero de cada opción planteada. Esta hoja se encuentra estructurada de manera que se pueden modificar todos los datos para así poder realizar las comparaciones con diferentes cantidades y condiciones.

Para la realización de los cálculos se han seguido una serie de fórmulas matemáticas, ya que, mucha información la hemos tenido que adaptar a nuestras características. Al principio de cada hoja, a excepción de la tercera y la última, se encuentran unas instrucciones básicas para mayor comodidad del usuario, con sólo colocar el ratón sobre la casilla, pueden introducir todos los datos y la hoja de cálculo ofrecerá toda la información que debe conocer sobre las cuotas mensuales a pagar del préstamo (término amortizativo) con las cantidades e intereses que deseen.

Es necesario indicar que los años que aparecen se inician en el mes que comenzó el préstamo (no necesariamente el mes de enero, que es el de comienzo del año natural).

Anexo 2: Hoja de cálculo Excel adjunta: Ingresos y Gastos.

En este trabajo se acompaña también de otra hoja de cálculo Excel anexa de los gastos e ingresos futuros de la actividad económica. En la cual, se encuentran cuadros de gastos de inversión, gastos mensuales, ingresos mensuales, punto de equilibrio y posibles simulaciones de rentabilidad.

Con ello, se pueden realizar simulaciones a cerca de las diferentes cantidades tanto para ingresos como para gastos, no sólo los datos recopilados en este trabajo.

A continuación, vamos a explicar de forma detallada cómo se puede usar la hoja de cálculo, de forma que cualquier persona sea capaz de modificar los datos sin dificultad.

En la primera hoja se encuentra una estimación de los gastos fijos y variables mensuales. Para los gastos fijos nos hemos basado en los datos de la financiación ajena y otros, como sueldo en salarios, que hemos añadido. En el caso de los gastos variables, gracias a la información encontrada hemos hecho un supuesto que estos son el 15% de los ingresos, y con esta información hemos hecho una simulación de los gastos variables que se tendrán a lo largo del tiempo.

La segunda hoja de cálculo aparece diferentes tablas calculando el punto de equilibrio, es decir, el precio por habitación donde no generemos ni pérdidas ni beneficios. Estas tablas comparan el punto de equilibrio dependiendo del número de habitaciones que tenga el hotel y la capacidad mensual de éste.

La tercera hoja de cálculo muestra los ingresos que se tendrían mensualmente. Hemos hecho simulaciones del precio por habitación. Estos ingresos varían mensualmente, ya que dependiendo de la época del año habrá mayor o menor ocupación.

La cuarta hoja de cálculo muestra los gastos variables de suministros dependiendo de los ingresos mensuales que se tendrían. Estos gastos mensuales los hemos reflejado con anterioridad en el cuadro de los gastos.

Finalmente, en la última hoja de cálculo, se reflejan diversas simulaciones combinando los gastos e ingresos que se generarán en los próximos 20 años, llevándolos a la actualidad. Las simulaciones son diferentes, en cada una se ha aplicado la opción de “buscar objetivo” para así poder llegar a los objetivos deseados.

Para la realización de los cálculos de las tablas se han tenido que hacer unas tablas auxiliares para ir revalorizando las cantidades de algunos datos, como es el ejemplo de los sueldos y salarios.

Anexo 3: Información general préstamos inmobiliarios: Hipoteca fija y hipoteca variable.

Este trabajo se acompaña también por dos fichas de información general de préstamos inmobiliarios, uno de hipoteca fija y otro de hipoteca variable, con los que se ha trabajado en este proyecto.

Estas fichas contienen información general de los préstamos hipotecarios. Explicando las características del préstamo, tipo de interés con dos ejemplos, un ejemplo representativo de hipoteca para Residentes a 25 años y otro ejemplo representativo de hipoteca para No Residentes a 15 años, vinculaciones y gastos preparatorios, un ejemplo representativo de la Tasa Anual Equivalente y coste total del préstamo y, por último, amortización anticipada.

Ambas fichas contienen la misma estructura, la diferencia entre estas se encuentra en que una explica la hipoteca fija y otra la hipoteca variable, haciendo que el tipo de interés cambie entre otras cuestiones.