

ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONOMICA

PARA LA RENOVACION Y AUTOGESTION DEL HOTEL PALACETE DEL CORREGIDOR

CALLE DEL ESCAMADO N°7. BARRIO DE SAN MIGUEL
ALMUÑECAR (GRANADA)

PETICIONARIO: PALACETE CORREGIDOR XXI S.L.

ARQUITECTO TÉCNICO: ANTONIO ANEAS RUIZ



MAYO-2025





ÍNDICE DEL ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICA PARA LA RENOVACIÓN Y AUTOGESTIÓN DEL HOTEL PALACETE DEL CORREGIDOR. ALMUÑECAR (GRANADA)

1. **Introducción**
 - 1.1. Objeto del estudio
 - 1.2. Alcance del proyecto
 - 1.3. Metodología empleada
2. **Análisis del Estado Actual del Hotel**
 - 2.1. Descripción del inmueble y ubicación
 - 2.2. Diagnóstico del estado constructivo
 - 2.3. Equipamiento e instalaciones existentes
3. **Propuesta de Renovación**
 - 3.1. Objetivos de la renovación
 - 3.2. Intervenciones previstas
 - 3.2.1. Obras de adecuación estructural y funcional
 - 3.2.2. Actualización de instalaciones técnicas (electricidad, fontanería, climatización)
 - 3.2.3. Mejora de acabados y mobiliario
 - 3.3. Incorporación de tecnología para autogestión
4. **Análisis Económico del Proyecto de Renovación**
 - 4.1. Presupuesto inicial estimado
 - 4.1.1. Costes de diseño y licencias
 - 4.1.2. Costes de obra y equipamiento
 - 4.2. Financiación del proyecto
 - 4.3. Plan de amortización de la inversión
5. **Modelo de Autogestión**
 - 5.1. Definición del modelo sin personal contratado
 - 5.2. Automatización de servicios
 - 5.2.1. Sistemas de check-in y check-out automáticos
 - 5.2.2. Gestión de reservas online
 - 5.2.3. Gestión del mantenimiento y limpieza
 - 5.3. Costes recurrentes asociados
6. **Estudio de Viabilidad Económica**
 - 6.1. Estimación de ingresos
 - 6.1.1. Ocupación promedio esperada
 - 6.2. Estimación de gastos operativos
 - 6.3. Beneficio neto estimado
 - 6.4. Análisis del punto de equilibrio
7. **Análisis de Riesgos**
 - 7.1. Identificación de riesgos económicos
 - 7.2. Estrategias de mitigación
8. **Conclusiones y Recomendaciones**
9. **Anexos**
 - 9.1. Planos del estado actual del hotel.
 - 9.2. Datos urbanísticos del inmueble.
 - 9.3. Datos sobre presupuestos recibidos y utilizados



.- DATOS DE LOS AGENTES INTERVINIENTES.

.- PETICIONARIO.

Se realiza el presente Informe Técnico a petición de la empresa **PALACETE CORREGIDOR XXI S.L.** con Cif: **B-22457949**, representada por **D. Cristiano Sergio Toboso Bermúdez** con DNI: 53.152.348-S con domicilio fiscal en Calle Larache, Edificio Alhambra, portal 2, 2º F, de la localidad de Almuñécar, C.p.18690. Granada, como Director y Gerente de la cadena Hotelera Toboso Hotels con una amplia experiencia y formación en la dirección y gestión de hoteles quien tiene como objetivo principal evaluar la viabilidad económica y operativa de la renovación y modernización del Hotel Palacete del Corregidor, garantizando su adaptación a las normativas vigentes y la implementación de un modelo de gestión eficiente y sostenible que permita maximizar su rentabilidad y atractivo turístico en el mercado actual. Se adjunta en los anexos curriculum y solvencia en este tipo de proyectos.

.- AUTOR DEL ESTUDIO DE VIABILIDAD.

Redacta el presente informe el Arquitecto Técnico e Ingeniero de Edificación colegiado en Granada con el número 2638, **D. Antonio Aneas Ruiz**, DNI: 74722105-g y domicilio en Calle Torres Quevedo, nº 3-3º D, de la localidad de Almuñécar, (Granada).

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Objeto del estudio

El presente estudio tiene como objetivo analizar la viabilidad económica de los trabajos de renovación de un hotel de 10 habitaciones, así como evaluar la implementación de un modelo de autogestión sin personal contratado. Se busca determinar si la inversión necesaria para las reformas, junto con el modelo operativo planteado, permitirán alcanzar la sostenibilidad económica del establecimiento a mediano y largo plazo.

1.2. Alcance del proyecto

El alcance del presente estudio incluye los siguientes aspectos:

- Evaluación del estado actual del inmueble y de sus instalaciones.
- Definición de las intervenciones necesarias para la renovación y modernización del hotel.
- Estimación de los costes asociados a las obras de renovación, la adquisición de equipamiento y la implementación de tecnologías de autogestión.
- Diseño de un modelo operativo que permita la autogestión eficiente del hotel, incluyendo la automatización de procesos.
- Análisis económico de la viabilidad del proyecto, considerando ingresos, gastos operativos y beneficios esperados.
- Identificación de riesgos económicos y formulación de estrategias de mitigación.

1.3. Metodología empleada

Para llevar a cabo este estudio, se ha seguido una metodología basada en los siguientes pasos:

1. **Recopilación de información:** Análisis del estado actual del inmueble, revisión de datos económicos del sector turístico y consulta de fuentes técnicas.
2. **Definición de propuestas:** Elaboración de un plan de renovación que contemple la optimización de los recursos existentes y la incorporación de tecnologías.
3. **Elaboración del análisis económico:** Estimación detallada de costes, proyección de ingresos y evaluación de la rentabilidad del proyecto.
4. **Formulación del modelo de autogestión:** Diseño de un sistema operativo autónomo que permita minimizar los costes recurrentes.

5. **Redacción de conclusiones:** Integración de los resultados obtenidos en un documento final con recomendaciones para la toma de decisiones.

Este documento pretende servir como una herramienta clave para evaluar las posibilidades de éxito del proyecto, proporcionando información detallada y fundamentada para apoyar la toma de decisiones de los promotores del hotel.

2. ANÁLISIS DEL ESTADO ACTUAL DEL HOTEL

2.1. Descripción del inmueble y ubicación

El hotel objeto de este estudio es el **Palacete del Corregidor**, un edificio histórico situado en la localidad de Almuñécar, provincia de Granada. Este inmueble, con un gran valor arquitectónico y cultural, se encuentra en pleno casco histórico de la ciudad, lo que le otorga un atractivo adicional como destino turístico. La construcción combina elementos de la arquitectura típica andaluza con detalles propios de su historia como palacete. Sin embargo, el paso del tiempo y la falta de mantenimiento adecuado han afectado su estado general. La crisis económica y la falta de gestión e inversiones ha ocasionado el cierre durante un largo periodo del mismo, donde ahora se pretende su renovación y puesta en funcionamiento adaptado a las normas y condiciones actuales.

2.2. Diagnóstico del estado constructivo

El Palacete del Corregidor presenta las siguientes características y patologías principales:

- **Estructura:** Se encuentra en un estado aceptable, aunque algunas zonas presentan fisuras y humedades que requieren intervenciones específicas para garantizar la seguridad estructural.
- **Fachadas:** La fachada principal muestra signos de deterioro, como desprendimientos en el revestimiento y manchas de humedad, que afectan su aspecto estético y su protección frente a agentes externos.
- **Cubierta:** Existen problemas de estanqueidad en algunas áreas de la cubierta, con filtraciones que han provocado daños en el interior del edificio, visibles en la zona del comedor y pasillos.
- **Carpinterías:** Las puertas y ventanas originales, aunque de gran valor histórico, necesitan ser restauradas o sustituidas en aquellos casos donde el deterioro es irreversible. Los trabajos de renovación se centrarán en las carpinterías exteriores de aluminio de la zona del comedor, que se encuentran empotradas y sin posibilidad de movimiento.
- **Instalaciones:** Las instalaciones de electricidad, fontanería y climatización no cumplen con las normativas actuales y requieren una renovación integral para garantizar su eficiencia y seguridad, fundamentalmente la instalación de climatización de todo el conjunto que se encuentra inutilizada y cuyo coste de reparación hace imprescindible buscar otras alternativas mas económicas y de más fácil mantenimiento, de la misma forma se encuentran las instalaciones de producción de agua caliente ACS mediante una caldera de combustión de gasoil, que se encuentra en desuso con falta de mantenimiento y en un estado que requiere de su renovación. Las instalaciones de la zona del Spa requieren de un trabajo de recuperación importante, los sistemas de tratamiento y depuración de las aguas del jakuzzi están en mal estado, así como las canalizaciones lo que origina una gran inversión para su adecuación y puesta en marcha. Igualmente ocurre con la instalación contra incendios, los equipos, canalizaciones, extintores, BIEs, mangueras, detectores y demás elementos requieren de su adaptación a las condiciones y normas actuales para su puesta en funcionamiento y garantizar la seguridad de los huéspedes..
- **Los Ascensores y elevadores:** existentes **requieren igualmente de una actualización de sus elementos y equipos para su puesta en marcha y para un funcionamiento seguro.**

2.3. Equipamiento e instalaciones existentes

El equipamiento actual del hotel es insuficiente y obsoleto para cumplir con las expectativas de los clientes modernos. Algunos aspectos destacados incluyen:

Mobiliario: El mobiliario actual del hotel es obsoleto y presenta un desgaste considerable, lo que afecta directamente la percepción de confort y la experiencia general del huésped. En particular, las camas de las habitaciones requieren una atención especial, ya que son uno de los elementos clave en la satisfacción de los

clientes. El deterioro del mobiliario no solo reduce la calidad del servicio, sino que también puede influir negativamente en las valoraciones del establecimiento.

Se recomienda llevar a cabo un plan de renovación del mobiliario, priorizando la sustitución de camas, colchones y mobiliario de las áreas comunes, como recepciones y salones. Se debe optar por muebles modernos, funcionales y estéticamente atractivos que armonicen con el estilo histórico del edificio, manteniendo un equilibrio entre el confort y la conservación del patrimonio arquitectónico. Además, es fundamental seleccionar materiales duraderos y de fácil mantenimiento, lo que reducirá los costos de reposición a largo plazo y mejorará la eficiencia operativa del hotel.

Este esfuerzo de renovación no solo mejorará la percepción de confort por parte de los huéspedes, sino que también contribuirá a elevar la imagen del hotel, facilitando su posicionamiento en un mercado competitivo.

- El mobiliario existente es anticuado y presenta un estado de desgaste que afecta la percepción de confort, sobre todo en lo referente a las camas de las habitaciones.
- **Sistemas de calefacción y aire acondicionado:** Los equipos instalados son ineficientes y no garantizan un nivel de confort adecuado, con equipos en desuso y sin mantenimiento.
- **Spa:** Los cuartos de baño, aunque funcionales, necesitan una modernización para mejorar su diseño y funcionalidad.
- **Tecnología:** Actualmente, el hotel carece de sistemas automatizados que faciliten la gestión y la experiencia del cliente, como check-in/check-out automáticos o sistemas de control de energía.

En resumen, el estado actual del Palacete del Corregidor requiere una intervención integral que abarque tanto las mejoras constructivas como la actualización de las instalaciones y el equipamiento, con el fin de adecuarlo a las necesidades de un hotel moderno y competitivo.

3. PROPUESTA DE RENOVACIÓN

3.1. Objetivos de la renovación

La renovación del Palacete del Corregidor tiene como principales objetivos:

- **Conservación del valor histórico y arquitectónico:** Respetar y restaurar los elementos originales del edificio que aportan un valor patrimonial único.
- **Modernización de instalaciones:** Adaptar las instalaciones a las normativas vigentes y mejorar la eficiencia energética del inmueble.
- **Mejora de la experiencia del cliente:** Proporcionar un entorno cómodo, funcional y tecnológicamente avanzado que incremente la satisfacción de los huéspedes.
- **Implementación de un modelo de autogestión:** Incorporar tecnologías que permitan un funcionamiento eficiente del hotel sin personal contratado.

3.2. Intervenciones previstas

3.2.1. Obras de adecuación estructural y funcional

Restauración de la fachada principal, La fachada principal del hotel presenta signos de deterioro, especialmente en forma de manchas de humedad y desgastes en los revestimientos. Estas patologías no solo afectan la estética del edificio, sino que también pueden comprometer la protección de la estructura frente a agentes climáticos y biológicos. Es esencial llevar a cabo una restauración completa que incluya la eliminación de las manchas de humedad mediante tratamientos específicos para evitar su reaparición, como la aplicación de productos impermeabilizantes y el refuerzo de la ventilación en las paredes externas.

Además, los revestimientos deteriorados deben ser reparados o, si es necesario, sustituidos por materiales que respeten la estética original del inmueble, pero que ofrezcan una mayor durabilidad y resistencia a las inclemencias del tiempo. Este proceso garantizará que la fachada no solo recupere su aspecto original, sino que también mejore su rendimiento térmico y acústico, contribuyendo a la eficiencia energética del hotel.

En la zona del patio interior, se requiere realizar trabajos de limpieza exhaustiva para retirar los restos generados por las palomas, que pueden incluir excrementos, nidos y otros residuos. Este tipo de intervención es crucial no solo desde un punto de vista estético, sino también desde el aspecto higiénico y de seguridad. Los excrementos de las aves pueden deteriorar las superficies, y su acumulación puede generar malos olores y atraer plagas.

Se recomienda un proceso de limpieza profunda y el sellado de posibles puntos de acceso para evitar que las aves sigan causando daños. Además, sería conveniente instalar sistemas de control de aves, como redes o dispositivos disuasorios, para prevenir futuras infestaciones y mantener el área limpia y segura para los huéspedes y el personal.

En el interior del edificio, se llevará a cabo una serie de reparaciones y mejoras generales que afectarán a diversas áreas del hotel para asegurar su adecuado funcionamiento y mejorar la experiencia del huésped. Estas intervenciones incluyen:

- **Habitaciones:** Se realizarán arreglos en todas las habitaciones, tanto a nivel estructural como estético. Esto incluirá la reparación de elementos dañados o deteriorados, como la pintura, revestimientos y mobiliario, y la actualización de acabados para mejorar el confort y la funcionalidad de los espacios. Las camas, las instalaciones de almacenamiento y otros elementos clave serán renovados para ofrecer una experiencia más moderna y agradable.
- **Escaleras y Pavimentos:** Las escaleras se someterán a un repaso completo para garantizar su seguridad y estética. Se repararán los escalones dañados y se asegurará que las barandillas y pasamanos cumplan con las normativas de seguridad. En cuanto a los pavimentos, se procederá a la reparación o sustitución de aquellos que presenten desgaste significativo, asegurando un acabado uniforme y seguro, que cumpla con los estándares estéticos y funcionales del hotel.
- **Alicatados y Solerías:** Se realizarán repastos en los alicatados de las zonas comunes y las habitaciones. Las áreas con azulejos o solerías que presenten grietas, desconchones o pérdidas de adhesión serán reparadas o actualizadas para asegurar la durabilidad y el mantenimiento de la estética del hotel. Además, se realizarán fraguados de las solerías y azulejos en las zonas donde el paso del tiempo haya provocado el desgaste de los materiales.
- **Puertas de Paso y Rodapiés:** Las puertas de paso serán revisadas y reparadas, en caso de ser necesario, para garantizar un funcionamiento correcto y estéticamente adecuado. Se prestará atención a las bisagras, cerraduras y marcos, especialmente en aquellas zonas con un alto volumen de uso. Los rodapiés también serán renovados o repintados, eliminando marcas y signos de desgaste, lo que contribuirá a una mejor apariencia general de las habitaciones y pasillos.

3.2.2. Actualización de instalaciones técnicas

1. Renovación de la Instalación de Climatización (Equipos Tipo Split)

Objetivo: Mejorar la eficiencia energética y garantizar un ambiente confortable para los huéspedes mediante el uso de sistemas de climatización individualizados.

Descripción:

- **Equipos tipo Split:** Se instalarán unidades de climatización tipo split en cada habitación y áreas comunes, permitiendo un control individualizado de la temperatura por huésped. Estos sistemas tienen un rendimiento elevado en cuanto a eficiencia energética, lo que contribuye a reducir el consumo y a maximizar la sostenibilidad del hotel.
- **Características de los equipos:**
 - o **Unidades de alta eficiencia:** Se utilizarán equipos inverter, que optimizan el consumo de energía y garantizan un funcionamiento más silencioso y rápido.
 - o **Control inteligente:** Equipos con termostatos digitales programables y opciones de control remoto para una gestión eficiente del uso de energía.
 - o **Ubicación estratégica:** Se instalarán en lugares que optimicen la distribución del aire, evitando la sobrecarga de los sistemas y mejorando el confort general.

- o **Mantenimiento preventivo:** Se establecerá un plan de mantenimiento regular que incluya la limpieza de filtros, comprobación de los niveles de gas refrigerante y revisión de componentes eléctricos.

Ventajas:

- Control individualizado de la temperatura por habitación.
- Reducción del consumo energético gracias a la tecnología inverter.
- Menor costo de instalación y mantenimiento comparado con sistemas centralizados.

2. Actualización de la Instalación de Electricidad

Objetivo: Garantizar la seguridad eléctrica del hotel, mejorar la eficiencia energética y cumplir con las normativas actuales.

Descripción:

- **Revisión y actualización de la red eléctrica:** Se realizará una auditoría completa de la instalación eléctrica actual para identificar posibles fallos y elementos obsoletos. Posteriormente, se procederá a la renovación de cables, cuadros eléctricos y componentes de distribución de corriente.
- **Sistemas de protección:** Se actualizarán los sistemas de protección como interruptores automáticos, disyuntores y protección contra sobretensiones, para garantizar la seguridad de la instalación.
- **Eficiencia energética:** Se instalarán sistemas de iluminación LED de bajo consumo en todas las áreas comunes, habitaciones y pasillos, lo que reducirá significativamente el consumo energético.
- **Sistemas de control:** Integración de sistemas de gestión energética inteligentes para monitorizar y controlar el consumo eléctrico de manera eficiente, mediante la instalación de medidores y controles programables.

Ventajas:

- Cumplimiento con las normativas vigentes.
- Mejora de la seguridad eléctrica.
- Reducción de la factura energética a través de la optimización del consumo.

3. Renovación del Sistema de Agua Caliente Sanitaria (ACS)

Objetivo: Mejorar la eficiencia del sistema de producción de agua caliente sanitaria mediante el uso de equipos más sostenibles y de fácil mantenimiento.

Descripción:

- **Instalación de Aerotermos de 500 litros:** Se instalarán dos aerotermos de 500 litros cada uno. Los aerotermos son sistemas altamente eficientes que aprovechan la energía del aire para calentar el agua, lo que reduce el consumo de energía comparado con los sistemas de gasoil o gas natural.
 - o **Ubicación:** Los aerotermos se instalarán en una zona adecuada para maximizar la circulación del aire y asegurar el rendimiento óptimo del sistema.
 - o **Control inteligente:** Los aerotermos estarán equipados con sistemas de control de temperatura y programación horaria para maximizar la eficiencia, reduciendo el consumo durante las horas de baja demanda.
 - o **Mantenimiento y revisión:** Se establecerá un plan de mantenimiento regular que incluya la limpieza de filtros, comprobación del sistema de protección y revisión de la eficiencia de los equipos.

Ventajas:

- Alta eficiencia energética.
- Reducción de las emisiones de CO₂ gracias al aprovechamiento de la energía aerotérmica.
- Menor costo operativo en comparación con sistemas de gasoil o gas natural.

4. Renovación de los Equipos y Canalizaciones del Spa

Objetivo: Modernizar los sistemas de depuración, tratamiento y climatización del Spa, mejorando la eficiencia y garantizando la seguridad de los huéspedes.

Descripción:

- **Canalizaciones:** Se renovarán las canalizaciones existentes, que presentan fallos en su funcionamiento, para asegurar una circulación de agua eficiente y libre de fugas. Las nuevas canalizaciones serán de materiales resistentes y duraderos, adecuados para el uso intensivo y las condiciones de humedad.
- **Sistemas de depuración y tratamiento de aguas:** Se instalarán nuevos sistemas de filtración y depuración para asegurar la calidad del agua en el jacuzzi y otras instalaciones del Spa. El sistema incluirá:
 - o **Filtración avanzada:** Equipos con sistemas de filtración de alta eficiencia que eliminan impurezas y bacterias, garantizando un agua cristalina y segura para los huéspedes.
 - o **Sistemas de cloración salina:** Se implementará un sistema de cloración salina, que es más suave para la piel de los usuarios y reduce la necesidad de productos químicos agresivos. Este sistema también es más económico y ecológico a largo plazo, al usar sal en lugar de cloro tradicional.
 - o **Sistemas de ozonización:** Para mejorar aún más la calidad del agua, se puede considerar la integración de sistemas de ozonización, que ofrecen una desinfección efectiva y sin productos químicos.
- **Equipos de control y monitoreo:** Se instalarán sistemas automatizados de control de calidad del agua, que permitirán monitorear en tiempo real parámetros como el pH, la temperatura y el nivel de cloro/sal, ajustando los parámetros según sea necesario.

Ventajas:

- Mejora la calidad del agua en el Spa, proporcionando una experiencia más saludable y confortable para los huéspedes.
- Reducción de costos operativos a través del uso de tecnologías más eficientes y ecológicas.
- Mayor durabilidad y menor mantenimiento gracias a la utilización de equipos avanzados y canalizaciones resistentes.

La actualización de los ascensores y elevadores del hotel es esencial para garantizar su funcionamiento seguro y eficiente, cumpliendo con las normativas vigentes en cuanto a accesibilidad y seguridad. El plan de renovación se centrará en una revisión general de todos los elementos de seguridad, mantenimiento preventivo, y reparación de componentes clave, asegurando una mejora significativa en el servicio y la seguridad para los huéspedes y el personal.

Plan de Acción para la Actualización de Ascensores y Elevadores

1. Revisión General de los Elementos de Seguridad

Se realizará una revisión exhaustiva de todos los sistemas de seguridad del ascensor y elevador, incluyendo:

- o **Sistemas de freno:** Verificación y prueba de los sistemas de freno, asegurando su correcto funcionamiento para detener el ascensor de manera segura en caso de emergencia.

- o **Puertas automáticas y dispositivos de apertura:** Inspección y ajuste de las puertas automáticas para garantizar su correcto funcionamiento, evitando fallos o atascos.
- o **Botoneras de control:** Revisión de las botoneras en las cabinas y en los pisos, asegurando que respondan correctamente y que no presenten fallos.
- o **Sistemas de comunicación de emergencia:** Verificación de los sistemas de comunicación (como teléfonos o interfonos) en caso de emergencia, para asegurar que funcionen correctamente y permitan la comunicación inmediata con el personal.

2. Limpieza y Engrase de Componentes

- o **Limpieza interna y externa:** Realización de una limpieza profunda de la cabina del ascensor, los mecanismos internos, las guías de las puertas, las poleas y los sistemas de elevación. Esto no solo mejora la apariencia estética, sino que también previene el desgaste prematuro de los componentes debido a la acumulación de suciedad o polvo.
- o **Engrase de piezas móviles:** Engrase de las piezas móviles del ascensor y elevador, como las guías y los cables, para reducir la fricción y asegurar un funcionamiento suave y silencioso. Este mantenimiento ayudará a prolongar la vida útil del sistema.

3. Reparación de la Bomba y Bobinado de la Central Hidráulica

La bomba hidráulica es un componente clave en el funcionamiento de ascensores hidráulicos. Se llevará a cabo:

- o **Reparación de la bomba:** Inspección y reparación de la bomba hidráulica, comprobando el estado de los componentes internos como los sellos, el impulsor y los conductos, para garantizar que no haya fugas y que la presión hidráulica se mantenga estable.
- o **Bobinado de la central hidráulica:** Revisión y, si es necesario, reparación del motor de la central hidráulica. Esto incluye el bobinado de los motores para asegurar su rendimiento óptimo. Si el motor está dañado o presenta fallos, se procederá a su reemplazo para garantizar el funcionamiento del sistema.

4. Reposición de Aceite Hidráulico

- o **Sustitución de aceite:** Se procederá a la reposición del aceite hidráulico utilizado en el sistema de ascensor, utilizando el tipo de aceite recomendado por el fabricante. La correcta reposición de aceite es esencial para mantener la presión adecuada en el sistema hidráulico y para reducir el desgaste de las piezas internas.
- o **Filtrado del aceite:** Se verificará el estado del aceite actual y se cambiará si es necesario. Un aceite limpio asegura que el sistema funcione de manera eficiente y evita daños a los componentes hidráulicos.

5. Instalación de Barreras Fotoeléctricas

- o **Seguridad adicional:** Se instalarán barreras fotoeléctricas en las puertas del ascensor, que actúan como sensores de seguridad. Estas barreras detectan cualquier obstáculo en la puerta mientras se cierra, evitando que se cierre sobre una persona o un objeto. Esto mejora significativamente la seguridad de los usuarios y previene accidentes.

6. Presentación de Documentación y Certificación

- o **Cumplimiento de normativas:** Una vez completados los trabajos, se presentará toda la documentación requerida, incluyendo los informes de la revisión y las reparaciones realizadas, así como los certificados de cumplimiento de las normativas de seguridad locales y nacionales. Esto incluirá las pruebas de seguridad, los informes de inspección de los técnicos, y cualquier actualización necesaria en la documentación del ascensor.
- o **Certificación:** Se obtendrá la certificación correspondiente que valide que los ascensores cumplen con las normativas de seguridad actuales, permitiendo su funcionamiento seguro y legal.

o



7. Puesta en Servicio

- o **Pruebas finales:** Se realizarán pruebas operativas finales para asegurar que todos los sistemas funcionen correctamente, incluyendo la verificación de la velocidad, el nivel de ruido, la respuesta de los controles y la eficiencia de las barreras fotoeléctricas.
- o **Entrenamiento del personal:** Se proporcionará capacitación al personal del hotel sobre las nuevas características y sistemas de seguridad del ascensor, así como sobre las mejores prácticas de mantenimiento preventivo y operación.

Para garantizar que el sistema de ascensores y elevadores del hotel cumpla con las normativas de seguridad vigentes y se ofrezca un servicio eficiente y seguro, se incluye una **revisión final por un Organismo de Control Autorizado (OCA)**. Esta intervención tiene como objetivo asegurar que todas las actualizaciones y reparaciones realizadas estén de acuerdo con las regulaciones locales y nacionales en materia de seguridad y funcionamiento.

Proceso de Revisión por un OCA:

1. Inspección Completa por un OCA

- o **Revisión técnica:** El OCA realizará una inspección exhaustiva del ascensor y elevador, verificando todos los aspectos técnicos y de seguridad, incluidos los sistemas de freno, la operación de las puertas, los controles y los sistemas hidráulicos.
- o **Cumplimiento normativo:** El organismo se asegurará de que todas las intervenciones realizadas, como la instalación de barreras fotoeléctricas, la reparación de la bomba hidráulica y el reemplazo de aceite, estén conformes con las normativas de seguridad y los estándares internacionales de calidad.
- o **Pruebas de funcionamiento:** El OCA realizará pruebas de funcionamiento del sistema completo, verificando el rendimiento de los ascensores bajo condiciones normales de operación, y asegurando que no existan fallos en la operatividad ni en la seguridad.

2. Certificación de Cumplimiento

- o **Emisión de certificado:** Tras la inspección y las pruebas, el OCA emitirá un **certificado de conformidad** que garantiza que el ascensor cumple con todas las normativas y está en condiciones óptimas de funcionamiento.
- o **Documentación técnica:** Se proporcionará un informe detallado que describa todas las reparaciones, actualizaciones y pruebas realizadas, junto con la documentación necesaria para su registro oficial.

3. Puesta en Servicio Oficial

- o **Autorización para funcionamiento:** Solo después de recibir la certificación del OCA, el ascensor será autorizado para su funcionamiento oficial. Este paso asegura que el hotel pueda operar el sistema de ascensores de manera legal y segura, con la tranquilidad de cumplir con todos los requisitos legales.
- o **Mantenimiento post-certificación:** El OCA proporcionará pautas sobre el mantenimiento regular necesario para mantener el sistema conforme a las normativas, lo que incluye inspecciones periódicas y revisiones de seguridad.

Ventajas de la Revisión por un OCA:

- **Garantía de cumplimiento normativo:** La revisión por un OCA asegura que todas las modificaciones y mejoras estén alineadas con las normativas locales, evitando sanciones o problemas legales.
- **Seguridad reforzada:** La inspección de un organismo oficial proporciona una verificación adicional de la seguridad, lo que incrementa la confianza de los huéspedes en el uso de los ascensores.
- **Certificación oficial:** La obtención de la certificación por parte del OCA otorga al hotel un respaldo oficial, que puede ser presentado a autoridades, aseguradoras y auditores.

- **Durabilidad y fiabilidad:** La validación del OCA asegura que las reparaciones y renovaciones sean de alta calidad y que el sistema mantenga su funcionamiento óptimo a lo largo del tiempo.

La seguridad contra incendios es un aspecto crítico en cualquier edificio público, y el hotel debe cumplir con las normativas vigentes en este ámbito:

- **Inspección y Renovación de Equipos:** Se llevará a cabo una revisión exhaustiva de los sistemas de protección contra incendios, incluyendo detectores de humo, bocas de incendio equipadas (BIEs), mangueras, extintores y otros equipos. Aquellos elementos que no cumplan con las normativas o que estén deteriorados serán reemplazados.
- **Instalación de Extintor en Campana de Recogida de Humos:** Se instalará un **extintor específico para la campana de recogida de humos** en la cocina, conforme a la normativa de seguridad alimentaria y protección contra incendios. Este extintor es crucial para prevenir y controlar incendios originados en la zona de cocción, asegurando la protección tanto de los empleados como de los huéspedes.
- **Certificación y Formación:** Una vez actualizados todos los sistemas, se certificará que cumplen con las normativas locales y nacionales. Además, se llevará a cabo una formación periódica del personal sobre el uso de los equipos de seguridad y la gestión de emergencias.

Conclusión

El plan de renovación de las instalaciones propuesto no solo responde a la necesidad de adecuar el hotel a las normativas vigentes, sino que también está diseñado para mejorar la eficiencia energética, reducir los costos operativos a largo plazo y ofrecer una experiencia superior a los huéspedes. La implementación de sistemas modernos como los aerotermos, los equipos tipo split y los sistemas de cloración salina, junto con la renovación de las canalizaciones y el sistema eléctrico, asegura la sostenibilidad del hotel y su competitividad en el mercado.

3.2.3. Mejora de acabados y mobiliario

- Como parte de la renovación integral del mobiliario del hotel, se propone la instalación de televisores de **40" Full HD** en todas las habitaciones. Esta mejora tiene como objetivo modernizar las instalaciones y mejorar la experiencia del huésped, brindándoles un nivel de confort más elevado y actualizado acorde con las expectativas actuales.

3.2.4. Incorporación de tecnología para autogestión

- Instalación de sistemas automatizados para check-in y check-out.
- Integración de controles domóticas para iluminación, climatización y gestión energética.
- Plataforma digital para la gestión de reservas y comunicación con los clientes.

3.3. Incorporación de tecnología para autogestión

Con el fin de implementar un modelo operativo eficiente y sin personal contratado, se plantea:

- Uso de cerraduras inteligentes para facilitar el acceso de los huéspedes.
- Desarrollo de una aplicación móvil que permita a los clientes realizar gestiones durante su estancia, como el control de servicios y el acceso a información turística.
- Sistemas de vigilancia y seguridad remota para garantizar la protección del inmueble y de los huéspedes.

En conjunto, estas intervenciones buscan equilibrar la preservación del patrimonio histórico con las exigencias de un mercado turístico competitivo, garantizando un modelo sostenible y rentable.

4. ANÁLISIS ECONÓMICO DEL PROYECTO DE RENOVACIÓN

4.1. Presupuesto inicial estimado

El presupuesto inicial incluye los costes asociados al diseño, licencias, obra y equipamiento necesario para implementar el proyecto de renovación. Este presupuesto está dividido en las siguientes partidas:

4.1.1. Costes de diseño y licencias

- **Honorarios profesionales:** Incluye los costes de arquitectos, aparejadores y otros técnicos implicados en la elaboración del estudio de viabilidad, planos y memorias. Estimación: 6.000 €.
- **Trámites y licencias administrativas:** Incluye tasas municipales, permisos de obra y otros costes asociados a la obtención de autorizaciones legales. Estimación: 5.000 €.

4.1.2. Costes de obra y equipamiento

- A continuación, se presenta un resumen detallado de los costes asociados a la obra de renovación y el equipamiento necesario para la mejora integral del hotel. Este desglose contempla tanto los costes de la obra como los de adquisición e instalación de los nuevos equipos y materiales. La inversión prevista tiene como objetivo asegurar la modernización y optimización de las instalaciones, mejorando la experiencia del huésped y garantizando la eficiencia operativa del hotel.

		COSTE PREVISTO	TOTAL CAPITULO
HONORARIOS TECNICOS Y LICENCIAS			
	Redaccion de Estudio de Viabilidad del proyecto	6.000,00 €	11.000,00 €
	Proyecto y Licencias de apertura	5.000,00 €	
ALBANILERIA Y TRABAJOS GENERALES			
	Trabajos de albañileria, pavimentos, alicatados y falsos techos	16.470,00 €	22.470,00 €
	Trabajos de pintura General	4.500,00 €	
	Limpieza y retirada de residuos	1.500,00 €	
INSTALACIONES			
	Renovacion de la Instalacion de Climatizacion	37.176,78 €	81.514,51 €
	Renovacion de la instalacion de produccion de ACS	12.010,00 €	
	Revision y puesta en funcionamiento Electricidad y Telecomunicaciones	6.050,00 €	
	Revision y puesta en funcionamiento Instalacion Contra Incendios	1.500,00 €	
	Sistema de Exticion campana extractora cocina	2.050,00 €	
	Revision y puesta en funcionamiento Ascensor y elevador	6.800,00 €	
	Instalacion sistema Auto Check-in	9.477,73 €	
	Reparacion y sustitucion equipos de cloracion y filtrado del Spa	5.550,00 €	
	Revision OCA y Certificados Tecnicos	900,00 €	
EQUIPAMIENTO Y MOBILIARIO			
	Suministro e Instalacion de TV de 40"	2.900,00 €	14.480,00 €
	Suministro e Instalacion de Colchones y almohadas	11.580,00 €	
Total Costes previstos en inversion (sin IVA)			129.464,51 €

4.2. Financiación del proyecto

Para financiar el proyecto, se contemplan las siguientes opciones:

- **Aportación de capital propio:** Representa un porcentaje del presupuesto inicial que los promotores invertirán directamente. Se estima un 30% del total incluyendo el 21% de iva aplicable, equivalente a 46.995,61€.
- **Préstamo bancario:** Se solicitaría un préstamo para cubrir el 70% restante, equivalente a 109.656,44€. Este préstamo tendría un plazo de amortización de 15 años con un tipo de interés anual del 4%.
- **Subvenciones y ayudas:** Se explorarán programas de subvención públicos para proyectos de restauración de patrimonio histórico y fomento del turismo sostenible.

4.3. Plan de amortización de la inversión

El plan de amortización considera los siguientes aspectos:

- **Préstamo bancario:** Con un capital de 109.656,44 y un interés del 4%, la cuota mensual será de aproximadamente 699.38 €, lo que supone un coste anual de 8.392,56 €.
- **Ingresos proyectados:** Basado en una ocupación media del 60% y una tarifa media diaria de 80 €, se estima un ingreso bruto anual de 98.263,64 €.
- **Gastos operativos:** Incluyen mantenimiento, suministros y otros costes asociados al funcionamiento del hotel. Se calcula un gasto anual de 80.134,42 €.

5. MODELO DE AUTOGESTIÓN

5.1. Principios del modelo de autogestión

El modelo de autogestión se basa en minimizar los costes operativos mediante la automatización de procesos y la implementación de tecnología, permitiendo que el hotel funcione sin personal contratado. Los pilares de este modelo incluyen:

- **Automatización de reservas y check-in/check-out:** Uso de plataformas digitales que permitan a los huéspedes gestionar sus reservas y realizar el check-in/check-out de forma autónoma.
- **Gestores automáticos para puertas y accesos:** Instalación de cerraduras inteligentes con acceso mediante códigos o aplicaciones móviles.
- **Monitoreo remoto:** Implementación de cámaras de seguridad, sensores y sistemas de control remoto para garantizar la seguridad y el buen funcionamiento de las instalaciones.
- **Externalización de servicios puntuales:** Contratación de servicios externos para limpieza y mantenimiento periódicos, en lugar de mantener personal fijo.

5.2. Tecnología necesaria

- **Software de gestión hotelera (PMS):** Integración con canales de distribución (OTA) y sistemas de pago.
- **Cerraduras inteligentes:** Solución sin llave que garantice el acceso seguro y automatizado.
- **Sistemas de domótica:** Control remoto de iluminación, climatización y electrodomésticos.
- **Plataformas de comunicación:** Chatbots o sistemas de respuesta automática para resolver dudas y gestionar solicitudes.

5.3. Ventajas del modelo de autogestión

- **Reducción de costes operativos:** Eliminación de salarios y cargas sociales asociadas al personal fijo.

- **Mayor flexibilidad:** Capacidad de adaptación a cambios en la demanda sin incurrir en costes adicionales.
- **Experiencia personalizada:** Uso de tecnología para ofrecer servicios adaptados a las preferencias de los huéspedes.

5.4. Desafíos y mitigación

- **Desafío:** Resistencia de ciertos perfiles de huéspedes a la falta de interacción humana.
 - **Mitigación:** Incluir un sistema de asistencia telefónica o digital 24/7.
- **Desafío:** Fallos tecnológicos o ciberseguridad.
 - **Mitigación:** Contratar servicios de mantenimiento y realizar auditorías de seguridad periódicas.

6. ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICA

7. 6.1. Estimación de ingresos

- En la siguiente tabla de cálculo de ingresos se presenta una estimación detallada considerando diferentes variables clave relacionadas con el tipo de alojamiento. Entre estas variables se incluyen el porcentaje de ocupación esperado por temporada, el número total de habitaciones disponibles, la tarifa promedio por noche y los días operativos en cada mes. Además, se contemplan escenarios de ocupación máxima, mínima y promedio, permitiendo un análisis más preciso de los ingresos proyectados. Este cálculo incluye tanto los ingresos por alojamiento básico como posibles complementos asociados, asegurando una visión integral de las expectativas financieras del establecimiento.

CÁLCULOS DE LOS INGRESOS

ANOTACIÓN OCUPACION TOTAL	25%	25%	35%	40%	45%	60%	70%	90%	70%	40%	25%	25%
número habitaciones	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
días	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31

Sólo Alojamiento	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Anotación manual % sólo aloj. sobre total ocup	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
precio neto/habit	36,36	36,36	40,91	40,91	50,00	59,09	72,73	86,36	86,36	50,00	36,36	36,36
iva	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Anotación manual PVP sólo alojamiento	40,00	40,00	45,00	45,00	55,00	65,00	80,00	95,00	95,00	55,00	40,00	40,00
PAX	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

AD	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Anotación manual % AD sobre total ocup	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
precio neto/habit	40,91	40,91	40,91	40,91	50,00	59,09	86,36	86,36	86,36	50,00	40,91	40,91
iva	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Anotación manual PVP AD	45,00	45,00	45,00	45,00	55,00	65,00	95,00	95,00	95,00	55,00	45,00	45,00
PAX	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Consumo AD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Coste unitario/desayuno/PAX	1,5											

MP	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Anotación manual % MP sobre total ocup	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
precio/habitación	54,55	54,55	54,55	54,55	54,55	54,52	89,54	89,91	70,48	51,40	43,09	56,26
iva	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Anotación manual PVP MP	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
PAX	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Consumo MP	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Coste unitario/MP/PAX	4,5											

PC	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
porcentaje PC	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
precio/habitación	36,36	36,36	36,36	36,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	36,36	36,36
iva	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Anotación manual PVP PC	40,00	40,00	40,00	40,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	40,00	40,00
PAX	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Consumo PC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Coste unitario/PC/PAX	6,5											

CONSUMO TOTAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
---------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

Porcentaje venta agencia	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Porcentaje venta directa	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

% Comisión agencia	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%
--------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

6.1.1. Ocupación promedio esperada

En la siguiente tabla se detalla el cálculo de la ocupación estimada del hotel, considerando el número de habitaciones disponibles y el porcentaje de ocupación proyectado para cada mes del año. Asimismo, se incluye una estimación de precios basada en la tarifa promedio por habitación y temporada, ajustada a la demanda esperada. Este análisis permite identificar las fluctuaciones en la ocupación y los ingresos mensuales, ofreciendo una base sólida para evaluar la rentabilidad del proyecto y establecer estrategias de precios que maximicen los beneficios.

VENTAS CALCULADA SEGÚN PRECIOS Y OCUPACIONES

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
HOTEL Alojamiento	2.818,18	2.545,45	4.438,64	4.909,09	6.975,00	10.636,36	15.781,82	24.095,45	14.318,18	6.200,00	2.727,27	2.818,18	98.263,64
HOTEL AD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
HOTEL MP	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
HOTEL PC	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTALES	2.818,18	2.545,45	4.438,64	4.909,09	6.975,00	10.636,36	15.781,82	24.095,45	14.318,18	6.200,00	2.727,27	2.818,18	98.263,64

6.2. Estimación de gastos operativos

La estimación de los gastos operativos incluye todos los costos necesarios para el funcionamiento del hotel, considerando tanto los gastos fijos como los variables. Dentro de los gastos fijos se incluyen los costos relacionados con el mantenimiento de las instalaciones, seguros, suministros básicos (agua, electricidad, gas) y servicios externalizados como limpieza y lavandería. Por otro lado, los gastos variables se calculan en función de la ocupación esperada, como los costos de reposición de productos de aseo, consumibles y servicios de atención al huésped.

Para garantizar una estimación precisa, se han desglosado los costos principales de la siguiente manera:

- **Mantenimiento preventivo y correctivo:** Incluye reparaciones y conservación de las instalaciones, calculado como un porcentaje del valor total del inmueble.
- **Suministros y energía:** Basado en un promedio mensual considerando tarifas locales y consumo estimado por ocupación.
- **Limpieza y lavandería:** Costos externalizados, calculados por habitación ocupada al día.
- **Otros servicios operativos:** Incluyen licencias, impuestos y gastos administrativos.

Este análisis permite establecer un control financiero riguroso, garantizando la sostenibilidad económica del proyecto y facilitando la toma de decisiones para la optimización de los recursos.

SALARIOS BRUTOS MENSUALES		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
DIRECCION	Cáculo automático salario bruto mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Cáculo automático Cuota empresarial mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Calculo automático complem y vacac	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RECEPCION	Cáculo automático salario bruto mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Cáculo automático Cuota empresarial mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Calculo automático complem y vacac	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MANTENIMIENTO- LIMPIEZA	Cáculo automático salario bruto mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	770,51	770,51	1.541,01	1.541,01	770,51	770,51	0,00	0,00	6.164,04
	Cáculo automático Cuota empresarial mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	239,63	239,63	479,25	479,25	239,63	239,63	0,00	0,00	1.917,02
	Calculo automático complem y vacac	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ALMACÉN	Cáculo automático salario bruto mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Cáculo automático Cuota empresarial mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Calculo automático complem y vacac	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESTAURANTE	Cáculo automático salario bruto mensual	#####	1.021,80	1.751,65	1.751,65	1.751,65	2.189,57	2.189,57	2.189,57	1.751,65	1.751,65	1.021,80	1.021,80	19.414,14
	Cáculo automático Cuota empresarial mensual	317,78	317,78	544,76	544,76	544,76	680,95	680,95	680,95	544,76	544,76	317,78	317,78	6.037,80
	Calculo automático complem y vacac	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00



ANOTACIÓN NÚMERO TRABAJADORES/DEP

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	SALARIO/MES	C.EMP/MES
Limpiadoras	Anotación mensual número trabajadores	0	0	0	0	0,5	0,5	1	1	0,5	0,5	0	0	1.541,01	479,25
Recepcionistas	Anotación mensual número trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.690,36	525,70
Dirección	Anotación mensual número trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.200,00	995,20
Almacén-Compras	Anotación mensual número trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.000,00	622,00
Mantenimiento	Anotación mensual número trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.600,00	497,60
Metre	Anotación mensual número trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.900,00	590,90
Cocineros	Anotación mensual número trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.650,00	513,15
Ayudante cocina	Anotación mensual número trabajadores	0,7	0,7	1,2	1,2	1,2	1,5	1,5	1,5	1,2	1,2	0,7	0,7	1.459,71	453,97
Camareros	Anotación mensual número trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.487,97	462,76

PRORRATA VACACIONES DISFRUTADAS EN EUROS

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
DIRECCIÓN	Anotación mensual importe vac. Disfrutadas												
	Prorrata vacaciones mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RECEPCIÓN	Anotación mensual importe vac. Disfrutadas												
	Prorrata vacaciones mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MANTENIMIENTO-LIMPIEZA	Anotación mensual importe vac. Disfrutadas												
	Prorrata vacaciones mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ALMACÉN	Anotación mensual importe vac. Disfrutadas												
	Prorrata vacaciones mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RESTAURANTE	Anotación mensual importe vac. Disfrutadas												
	Prorrata vacaciones mensual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

COMPLEMENTOS, HORAS EXTRAS EUROS

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
MANTENIMIENTO - LIMPIEZA	Anotación mensual complementos												
ALMACÉN	Anotación mensual complementos												
RESTAURANTE	Anotación mensual complementos												

	Anotación % gasto/ventas	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
60200001	0,0%													0,00
62100005	Anotación manual mensual	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	15.600,00
62200001	2,0%	56,36	50,91	88,77	98,18	139,50	212,73	315,64	481,91	286,36	124,00	54,55	56,36	1.965,27
62300001	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
62300002	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
62500001	0,8%	21,14	19,09	33,29	36,82	52,31	79,77	118,36	180,72	107,39	46,50	20,45	21,14	736,98
62700001	0,3%	7,69	6,95	12,12	13,40	19,04	29,04	43,09	65,79	39,09	16,93	7,45	7,69	268,28
62800001	0,3%	8,23	7,43	12,95	14,33	20,36	31,04	46,06	70,33	41,79	18,10	7,96	8,23	286,80
62800002	1,0%	28,18	25,45	44,39	49,09	69,75	106,36	157,82	240,95	143,18	62,00	27,27	28,18	982,64
62800003	2,8%	77,50	70,00	122,06	135,00	191,81	292,50	434,00	662,63	393,75	170,50	75,00	77,50	2.702,25
62800006	1,0%	28,18	25,45	44,39	49,09	69,75	106,36	157,82	240,95	143,18	62,00	27,27	28,18	982,64
62900001	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
63100001	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
66200001	Anotación manual intereses													
66900001	0,5%	13,65	12,33	21,50	23,78	33,78	51,52	76,44	116,71	69,35	30,03	13,21	13,65	475,94
60000001	Referencia tabla cálculos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
60200001	1,0%	28,18	25,45	44,39	49,09	69,75	106,36	157,82	240,95	143,18	62,00	27,27	28,18	982,64
62200001	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
62300004	6,0%	563,64	509,09	887,73	981,82	1.395,00	2.127,27	3.156,36	4.819,09	2.863,64	1.240,00	545,45	563,64	19.652,73
62900001	2,0%	56,36	50,91	88,77	98,18	139,50	212,73	315,64	481,91	286,36	124,00	54,55	56,36	1.965,27
62900002	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
68200001	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

6.3. Beneficio neto estimado

En el siguiente apartado se presentan los rendimientos mensuales de la explotación del hotel, calculados a partir de los ingresos estimados por ocupación y las tarifas aplicadas, menos los gastos operativos asociados a cada mes. Este análisis incluye una distribución detallada de los ingresos provenientes de las reservas y servicios adicionales, así como una evaluación de los costos recurrentes, como suministros, mantenimiento y servicios externalizados.

La proyección mensual permite identificar patrones de estacionalidad en la demanda, determinando los meses con mayor y menor rendimiento económico. Además, se han integrado indicadores clave, como el margen bruto y el beneficio neto por mes, que sirven como referencia para evaluar la viabilidad del modelo de explotación propuesto. Estos datos proporcionan una visión global y precisa de los flujos financieros del proyecto, facilitando la planificación estratégica y la toma de decisiones.



	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
APROVISIONAMIENTOS	28,18	25,45	44,39	49,09	69,75	106,36	157,82	240,95	143,18	62,00	27,27	28,18	982,64
Compras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros aprovisionamientos	28,18	25,45	44,39	49,09	69,75	106,36	157,82	240,95	143,18	62,00	27,27	28,18	982,64
SERVICIOS EXTERIORES	620,00	560,00	976,50	1.080,00	1.534,50	2.340,00	3.472,00	5.301,00	3.150,00	1.364,00	600,00	620,00	21.618,00
Agencias	563,64	509,09	887,73	981,82	1.395,00	2.127,27	3.156,36	4.819,09	2.863,64	1.240,00	545,45	563,64	19.652,73
Varios	56,36	50,91	88,77	98,18	139,50	212,73	315,64	481,91	286,36	124,00	54,55	56,36	1.965,27
Overbooking	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversiones-mejoras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTOS INDIRECTOS	1.540,93	1.517,62	1.679,47	1.719,69	1.896,31	2.209,33	2.649,22	3.359,98	2.524,09	1.830,05	1.533,16	1.540,93	24.000,79
Aprov-mantenim	56,36	50,91	88,77	98,18	139,50	212,73	315,64	481,91	286,36	124,00	54,55	56,36	1.965,27
Arrendamiento hotel-Prés	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	15.600,00
Seguros-publicidad	28,83	26,04	45,41	50,22	71,36	108,81	161,45	246,50	146,48	63,43	27,90	28,83	1.005,26
Suministros	142,09	128,34	223,79	247,51	351,67	536,27	795,70	1.214,86	721,90	312,60	137,51	142,09	4.954,32
Gastos Varios	13,65	12,33	21,50	23,78	33,78	51,52	76,44	116,71	69,35	30,03	13,21	13,65	475,94
Gastos financiación hotel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTOS SALARIALES	1.339,58	1.339,58	2.296,42	2.296,42	3.306,55	3.880,65	4.890,78	4.890,78	3.306,55	3.306,55	1.339,58	1.339,58	33.533,00
Salarios Dirección-Econom	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Salarios recepción	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Salarios limp-mantenimier	0,00	0,00	0,00	0,00	1.010,13	1.010,13	2.020,26	2.020,26	1.010,13	1.010,13	0,00	0,00	8.081,06
Salarios restaurante	1.339,58	1.339,58	2.296,42	2.296,42	2.296,42	2.870,52	2.870,52	2.870,52	2.296,42	2.296,42	1.339,58	1.339,58	25.451,94
TOTAL GASTOS DE GESTIÓN MENSUALES	3.528,69	3.442,65	4.996,77	5.145,20	6.807,11	8.536,34	11.169,83	13.792,72	9.123,82	6.562,60	3.500,01	3.528,69	80.134,42
INGRESOS MENSUALES	2.818,18	2.545,45	4.438,64	4.909,09	6.975,00	10.636,36	15.781,82	24.095,45	14.318,18	6.200,00	2.727,27	2.818,18	98.263,64
INGRESOS ACUMULADOS	2.818,18	5.363,64	9.802,27	14.711,36	21.686,36	32.322,73	48.104,55	72.200,00	86.518,18	92.718,18	95.445,45	98.263,64	
RESULTADO DE GESTIÓN MENSUAL	-710,51	-897,19	-558,14	-236,11	167,89	2.100,02	4.611,99	10.302,74	5.194,36	-362,60	-772,74	-710,51	18.129,21
RESULTADO DE GESTIÓN ACUMULADO	-710,51	-1.607,70	-2.165,84	-2.401,94	-2.234,05	-134,03	4.477,96	14.780,70	19.975,06	19.612,46	18.839,72	18.129,21	18%

Porcentaje aprovisionamientos	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Porcentaje servicios exteriores	22%	22%	22%	22%	22%	22%	22%	22%	22%	22%	22%	22%	22%
Porcentaje gastos indirectos	55%	60%	38%	35%	27%	21%	17%	14%	18%	30%	56%	55%	24%
Porcentaje salarios	48%	53%	52%	47%	47%	36%	31%	20%	23%	53%	49%	48%	34%

Asimismo, se presenta la tabla del resultado económico esperado, que resume la comparación entre los ingresos totales generados por la explotación del hotel y los gastos operativos incurridos en cada mes. Esta tabla muestra de manera clara y detallada el beneficio o pérdida neta mensual, permitiendo evaluar la rentabilidad del proyecto a lo largo del año. Además, se incluyen los indicadores clave como el margen operativo, el retorno sobre la inversión (ROI) y el flujo de caja proyectado, que son esenciales para determinar la viabilidad financiera del proyecto y las posibles estrategias de ajuste en función de los resultados obtenidos.

RESULTADO ECONÓMICO	18.129,21
----------------------------	------------------

INGRESOS	98.263,64
-----------------	------------------

Ingresos Alojamiento	98.263,64
Ingresos AD	0,00
Ingresos MP	0,00
Ingresos PC	0,00

GASTOS	80.134,42
---------------	------------------

Aprovisionamientos	982,64
Servicios Exteriores	21.618,00
Gastos indirectos	24.000,79
Gastos salariales	33.533,00

6.4. Análisis del punto de equilibrio

El **punto de equilibrio** es el nivel de ingresos donde los costos totales (fijos y variables) se igualan a los ingresos generados, resultando en un beneficio neto cero. En otras palabras, es el umbral mínimo de ocupación y precios necesarios para cubrir todos los costos operativos del hotel.

Para calcular el punto de equilibrio, se deben considerar tanto los **costos fijos** como los **costos variables**:

1. **Costos fijos:** Son aquellos que no varían en función de la ocupación, como los gastos de personal (si los hubiera), mantenimiento general, seguros, y suministros básicos.
2. **Costos variables:** Son aquellos que dependen directamente de la ocupación, como los suministros consumibles (ropa de cama, productos de aseo, etc.), y los costos de servicios externos (limpieza, lavandería, etc.).

Fórmula del Punto de Equilibrio

La fórmula general para calcular el punto de equilibrio en términos de ingresos es la siguiente:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio promedio por habitación} - \text{Costo variable por habitación}}$$

Pasos para el cálculo:

1. **Determinar los costos fijos mensuales:** Estos incluyen todos los gastos que se mantienen constantes sin importar la ocupación, como los costos administrativos, mantenimiento y seguros.
2. **Calcular el precio promedio por habitación:** Se toma el precio promedio de la habitación durante el mes, teniendo en cuenta las tarifas ajustadas a la temporada alta, media y baja.
3. **Estimar los costos variables por habitación:** Incluye los costos directos que aumentan con la ocupación, como productos de limpieza, lavandería, y otros servicios directamente relacionados con la estancia del huésped.
4. **Aplicar la fórmula:** Sustituyendo los valores de costos fijos, precio por habitación y costos variables, se obtiene el punto de equilibrio en términos de ingresos.

Parámetros considerados:

1. **Costos fijos totales (CF):** 80.134,42 € mensuales
2. **Costos variables unitarios (CV):** Estimados en función del gasto por habitación ocupada.
3. **Precio promedio por habitación (P):** Tarifa media ponderada según el documento: 50 € por noche

Cálculo de los Costos Variables: El **costo variable unitario** incluye los gastos directos por habitación ocupada, como:

- Limpieza y lavandería.
- Suministros básicos (productos de aseo, etc.).

Se asume un costo variable unitario promedio de **10 €/habitación ocupada**.

Cálculo del punto de equilibrio, aplicando la fórmula anterior:

$$\text{Punto de equilibrio} = 80.134,42€ / (50€ - 10€) = 2.003 € / \text{noches} / \text{año}$$

Ocupación Necesaria: Con 10 habitaciones disponibles y 30 días por mes:

- **Capacidad total mensual** = 10 habitaciones × 30 días = **300 noches**.
- **Capacidad Total anual** = **3650 Noches**



Conclusión:

Para alcanzar el punto de equilibrio económico, el hotel debe lograr una ocupación del **54,87 % mensual**, con una tarifa promedio de **50 €/noche** y costos variables estimados en **10 €/habitación**. Esta alta tasa de ocupación refleja la necesidad de implementar estrategias efectivas de comercialización y control de gastos

7. ANÁLISIS DE RIESGOS

7.1. Identificación de riesgos

1. **Riesgos financieros:** Incrementos en los costes de financiación, desviaciones presupuestarias o reducción de ingresos proyectados.
2. **Riesgos operativos:** Fallos en los sistemas tecnológicos de autogestión, problemas de mantenimiento o falta de adaptación de los huéspedes.
3. **Riesgos legales y regulatorios:** Cambios en normativas que afecten al uso de tecnología o a los requerimientos para edificios históricos.
4. **Riesgos de mercado:** Fluctuaciones en la demanda turística debido a crisis económicas, sanitarias o de otra índole.

7.2. Evaluación de riesgos

- **Probabilidad alta:** Fallos en sistemas tecnológicos; impacto moderado.
- **Probabilidad media:** Reducción de ingresos debido a competencia o crisis turística; impacto alto.
- **Probabilidad baja:** Cambios regulatorios adversos; impacto alto.

7.3. Estrategias de mitigación

- **Financieros:** Creación de un fondo de contingencia y monitorización de ingresos.
- **Operativos:** Mantenimiento preventivo y contratación de soporte técnico 24/7.
- **Legales:** Asesoría jurídica constante para asegurar el cumplimiento normativo.
- **De mercado:** Estrategias de marketing y diversificación de los canales de captación de clientes.

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. Conclusiones

El proyecto de renovación del Palacete del Corregidor en Almuñécar se presenta como una inversión viable y rentable, sustentada en indicadores financieros sólidos (PRI, TIR, VAN) y en un modelo de autogestión que permite minimizar los costes operativos. La integración de tecnología es clave para la optimización de procesos, mientras que los riesgos identificados son manejables con las estrategias propuestas.

8.2. Recomendaciones

1. **Implementación gradual del modelo de autogestión:** Realizar pruebas piloto para garantizar su funcionamiento antes de la inauguración oficial.
2. **Diversificación de canales de captación:** Utilizar plataformas digitales y colaboraciones locales para asegurar una ocupación estable.
3. **Mantenimiento y actualización tecnológica:** Establecer contratos con proveedores confiables para prevenir fallos operativos.
4. **Promoción del valor histórico:** Enfatizar el carácter patrimonial del hotel como un factor diferenciador en el mercado.

5. **Revisión periódica del análisis de riesgos:** Adaptar las estrategias de mitigación a los cambios en el entorno y el mercado.

Con estas acciones, se maximizará el éxito del proyecto, posicionando al Palacete del Corregidor como una referencia en turismo sostenible y patrimonial en Almuñécar.

9. ANÁLISIS DE MERCADO

El análisis de mercado es fundamental para entender el contexto competitivo, la demanda turística y las oportunidades de posicionamiento del **Hotel Palacete del Corregidor** en Almuñécar, Granada. A continuación, se desarrolla un análisis estructurado que considera los principales factores que afectan al proyecto:

1. Análisis del Entorno Turístico en Almuñécar

Ubicación y Contexto Local:

Almuñécar, situada en la Costa Tropical de Granada, es un destino turístico consolidado gracias a sus recursos naturales, históricos y culturales:

- **Clima Mediterráneo:** Invierno suave y verano cálido, favoreciendo la afluencia turística durante todo el año.
- **Patrimonio Histórico:** La localidad cuenta con atractivos como el **Castillo de San Miguel**, el **Parque del Majuelo** y el propio casco antiguo donde se sitúa el **Palacete del Corregidor**.
- **Turismo de Sol y Playa:** Almuñécar dispone de playas y calas de gran atractivo, como **Playa Puerta del Mar**, **Playa Velilla** y **Playa San Cristóbal**.
- **Turismo Experiencial:** Actividades relacionadas con la gastronomía local, rutas senderistas y deportes acuáticos.

2. Análisis de la Demanda Turística

Tendencias de la Demanda:

- **Turismo Nacional:** El 60% de los visitantes provienen del mercado nacional (principalmente Andalucía, Madrid y Cataluña).
- **Turismo Internacional:** Representa el 40%, con predominio de turistas del norte de Europa (Reino Unido, Alemania y países nórdicos).
- **Estacionalidad:**
 - o **Temporada alta:** Julio, agosto y Semana Santa.
 - o **Temporada media:** Primavera y otoño (mayo-junio, septiembre-octubre).
 - o **Temporada baja:** Invierno (noviembre-febrero), con predominio del turismo sénior y deportivo.

Perfil del Turista:

- **Turista Familiar:** Mayor presencia en temporada alta.
- **Turista Sénior:** Predomina en temporada baja, con estancias más largas y necesidades de confort.
- **Turista de Experiencia:** Interesado en el patrimonio histórico, gastronomía y actividades culturales.

3. Análisis de la Competencia

El mercado hotelero en Almuñécar está compuesto por alojamientos de diversa tipología:

1. **Hoteles de 2 y 3 estrellas:** Dominan la oferta en el casco histórico y áreas cercanas a la playa. Ofrecen precios competitivos, pero con servicios básicos y calidad media.

2. **Hoteles de 4 estrellas:** Localizados principalmente en la línea de costa, enfocados en el turismo de sol y playa. Algunos ejemplos destacados son:
 - o **Hotel Helios Costa Tropical (4 estrellas):** Hotel de referencia con vistas al mar y servicios como spa y piscina.
 - o **Hotel Bahía Tropical (4 estrellas):** Orientado al turismo familiar, con amplias instalaciones y enfoque vacacional.
3. **Alojamientos rurales y apartamentos turísticos:** Han ganado relevancia en los últimos años, especialmente para el turista que busca experiencias locales y flexibilidad en su estancia.

Ventaja Competitiva del Palacete del Corregidor:

- **Ubicación Estratégica:** En pleno casco histórico de Almuñécar, ideal para atraer al turista interesado en cultura, historia y experiencias auténticas.
- **Valor Patrimonial:** El edificio histórico ofrece un atractivo único que lo diferencia de la competencia.
- **Modelo de Autogestión:** Propuesta innovadora que permitirá reducir costes operativos, ofreciendo tarifas competitivas.

4. Benchmarking de Precios

Para establecer una tarifa competitiva, se analiza el precio promedio de los principales competidores:

Categoría	Hotel Competidor	Tarifa Media/Noche (€/hab)
2-3 Estrellas	Hotel Carmen Almuñécar	45-60 €
4 Estrellas (playa)	Hotel Helios Costa Tropical	80-120 €
Apartamentos Turísticos	Apartamentos Chinasol	50-70 €

Propuesta de Tarifas del Hotel Palacete del Corregidor:

Basándose en el valor histórico y la ubicación del hotel, se propone una **tarifa media de 70-95 €/noche**, con ajuste por temporada:

- **Temporada alta:** 90-95 €/noche.
- **Temporada media:** 70-80 €/noche.
- **Temporada baja:** 50-60 €/noche.

5. Oportunidades de Posicionamiento

1. **Hotel Boutique con Valor Histórico:** Aprovechar el atractivo del **Palacete del Corregidor** como edificio histórico para captar un segmento turístico de mayor poder adquisitivo que busca experiencias únicas.
2. **Turismo Sostenible:** Posicionarse como un hotel sostenible mediante la implementación de sistemas eficientes de energía (aerotermos, climatización split) y prácticas de ahorro de agua y residuos.
3. **Turismo Cultural y Gastronómico:** Ofrecer paquetes turísticos que incluyan rutas culturales, visitas guiadas al casco antiguo, degustaciones gastronómicas y actividades locales.
4. **Experiencias Personalizadas:** Implementar un sistema de autogestión que permita al cliente personalizar su estancia (check-in/check-out automatizado, control domótico, asistencia remota).

6. Estrategia de Marketing y Comercialización

1. **Marketing Digital:**



- o Creación de una página web profesional con sistema de reservas directo.
- o Publicidad en redes sociales con imágenes de alta calidad del hotel y del entorno.
- o Campañas en Google Ads y Facebook Ads segmentadas al turista nacional e internacional.

2. Plataformas OTA (Online Travel Agencies):

- o Registro en plataformas como **Booking, Expedia y Airbnb** para aumentar la visibilidad global.
- o Estrategias para incentivar la venta directa y reducir las comisiones de intermediarios.

3. Colaboración Local:

- o Alianzas con agencias de viajes, oficinas de turismo y restaurantes locales.
- o Creación de paquetes especiales que incluyan actividades y servicios externos.

4. Programas de Fidelización:

- o Descuentos a clientes frecuentes y a aquellos que reserven a través de la página web oficial.

Conclusión del Análisis de Mercado

El **Hotel Palacete del Corregidor** tiene un alto potencial de posicionamiento como hotel boutique de valor histórico en el mercado turístico de Almuñécar. Su propuesta de renovación y autogestión, combinada con una estrategia de marketing digital y comercialización eficiente, le permitirá diferenciarse de la competencia, captar una demanda creciente de turismo experiencial y lograr una ocupación estable en el mediano plazo.

La clave del éxito radicarán en:

- **Aprovechar el valor histórico y cultural** del edificio.
- **Optimizar la estrategia de precios** en función de la estacionalidad y la competencia.
- **Implementar tecnologías de autogestión** para reducir costes operativos y ofrecer una experiencia personalizada.
- **Desarrollar estrategias de marketing digital** que aumenten la visibilidad y la captación de clientes.

CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD ESPERADA. CANON ANUAL.

El canon de arrendamiento debe estar en línea con la rentabilidad esperada del inmueble. En el sector inmobiliario, se suele considerar un rango de **rentabilidad bruta anual** entre **2% y 6%** del valor del inmueble, dependiendo del tipo de propiedad y su ubicación.

1. **Valor estimado del inmueble:** 650.000 €
2. **Canon de arrendamiento propuesto:** 10.897,44 €/año

La **rentabilidad esperada** se calcula como:

$$\text{Rentabilidad} = \left(\frac{\text{Canon Anual}}{\text{Valor del Inmueble}} \right) \times 100$$
$$\text{Rentabilidad} = \left(\frac{10.897,44}{650.000} \right) \times 100 = 1,68\%$$

El **1,68% de rentabilidad anual** se encuentra dentro de un rango aceptable para propiedades de titularidad pública destinadas a usos turísticos o comerciales, donde la administración puede aplicar un tipo reducido de rentabilidad para fomentar la inversión y el desarrollo de la actividad.

CÁLCULO DEL PLAZO DE AMORTIZACION.

Para justificar un **plazo de amortización de 15 años** para la inversión inicial de **129.464,51 € + IVA**, utilizamos el método del **Período de Recuperación de la Inversión (PRI)**, considerando los flujos netos anuales.

- **Ingresos anuales: 98.263,64 €**
- **Gastos anuales: 80.134,42 €**
- **Beneficio neto anual: 98.263,64–80.134,42=18.129,22 €**
- **Inversión inicial: 129.464,51 € + IVA: 156.652,05 €**
- **Plazo propuesto: 15 años**

Cálculo del Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

El PRI se obtiene dividiendo la inversión inicial entre el canon establecido anual:

PRI: Inversión Inicial / Canon Anual

PRI: 156.652,05€ / 10.897.44€ = **14.37 años**

El resultado indica que la inversión se recuperaría en **aproximadamente 14.37 años**, lo que sugiere que un plazo de amortización de **15 años** es más que suficiente para asegurar la viabilidad del proyecto.

Justificación del Plazo de Amortización a 15 Años

1. Margen de seguridad y sostenibilidad

- o Aunque la inversión se recupera en **14.37 años**, establecer un plazo de **15 años** permite absorber posibles fluctuaciones en ingresos y gastos, asegurando la viabilidad financiera a largo plazo.
- o Esto es especialmente relevante en el sector turístico, donde pueden producirse variaciones en la demanda y costes operativos.

2. Menor presión financiera

- o Si la amortización de la inversión se distribuye en **15 años**, la carga financiera anual es menor, facilitando una gestión estable de la tesorería.
- o Esto reduce el riesgo de que periodos de baja ocupación afecten la rentabilidad del proyecto.

3. Incorporación de mejoras y reinversiones

- o Un plazo más largo permite destinar parte de los beneficios a mejoras y actualización de equipamiento sin comprometer la rentabilidad.
- o De este modo, se mantiene la competitividad del establecimiento en el tiempo.

4. Comparación con estándares del sector

- o En proyectos turísticos e inmobiliarios, los plazos de amortización oscilan entre **10 y 20 años**, dependiendo del riesgo y la rentabilidad esperada.
- o Un plazo de **15 años** se sitúa en un rango prudente y realista para una inversión de este tipo.

Derechos de Autor

Este informe es un documento exclusivo y confidencial, protegido por derechos de autor. Queda expresamente prohibida su reproducción, distribución, divulgación o copia, total o parcial, sin la autorización previa y por escrito del autor. Cualquier uso no autorizado de este informe, ya sea con fines comerciales o no comerciales, constituirá una violación de los derechos de propiedad intelectual del autor, lo que podrá conllevar las acciones legales pertinentes.

FOTOGRAFIAS REALIZADAS DURANTE LA VISITA.





ARQUITECTO TÉCNICO: ANTONIO ANEAS RUIZ
Colegiado nº 2638



Almuñécar, a 20 de mayo de 2025





















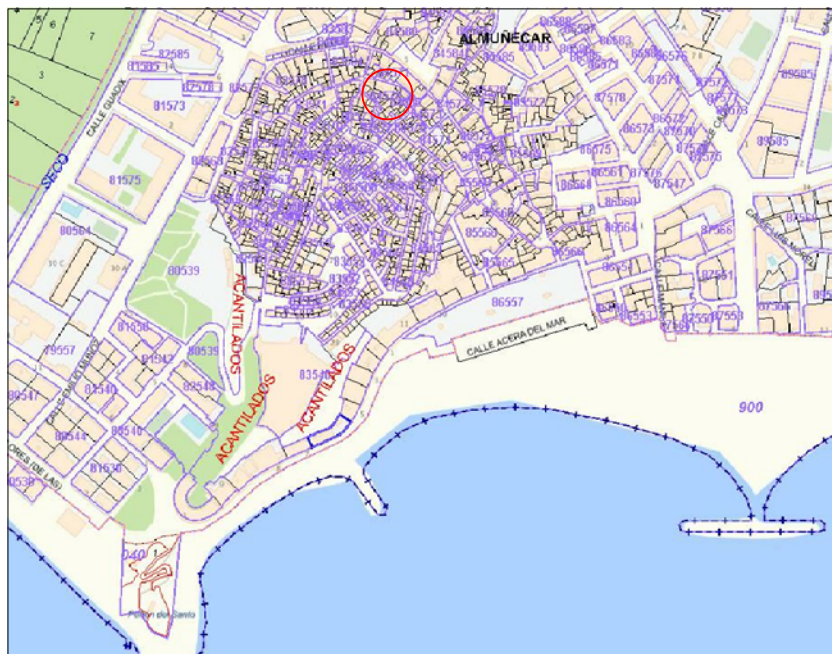
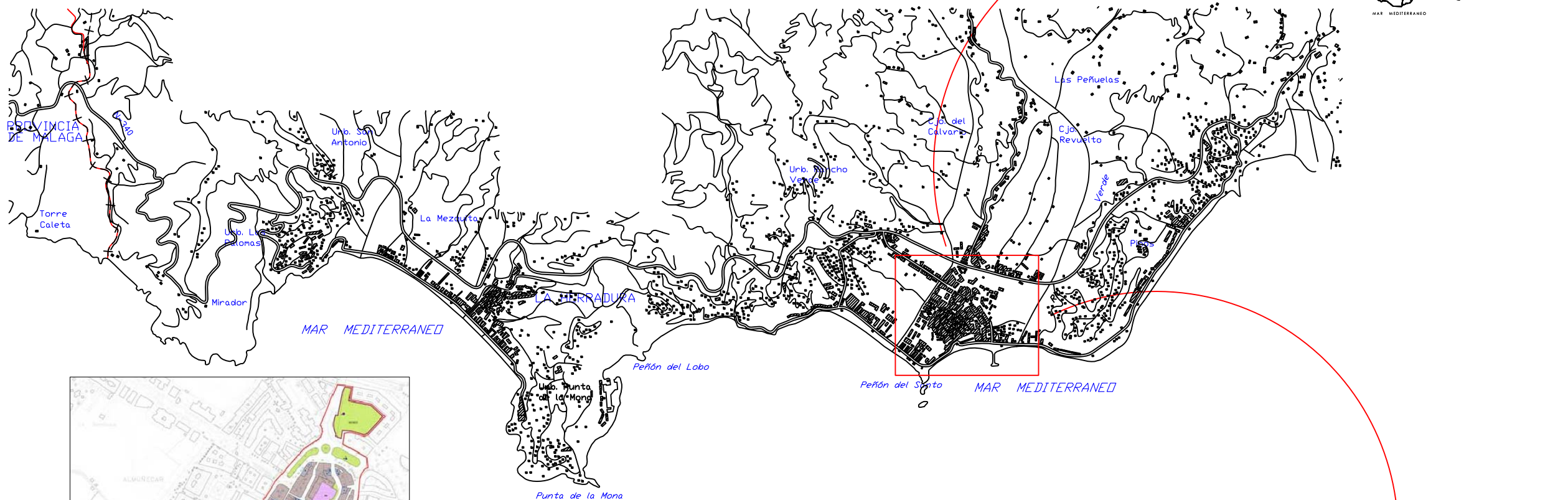






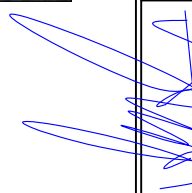


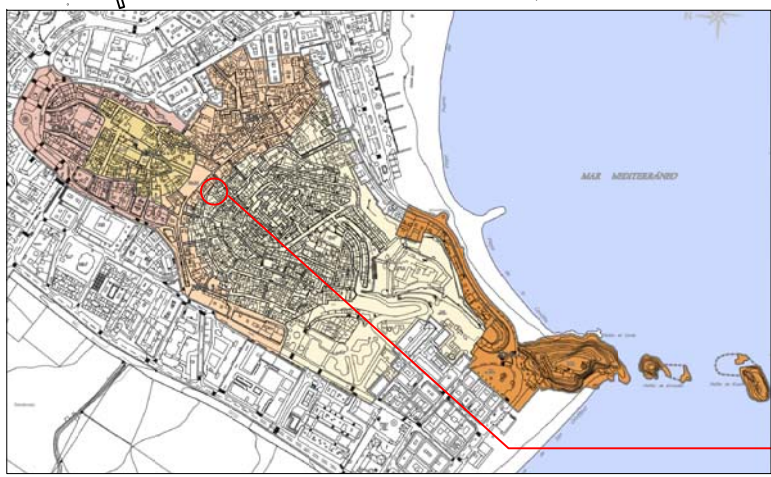
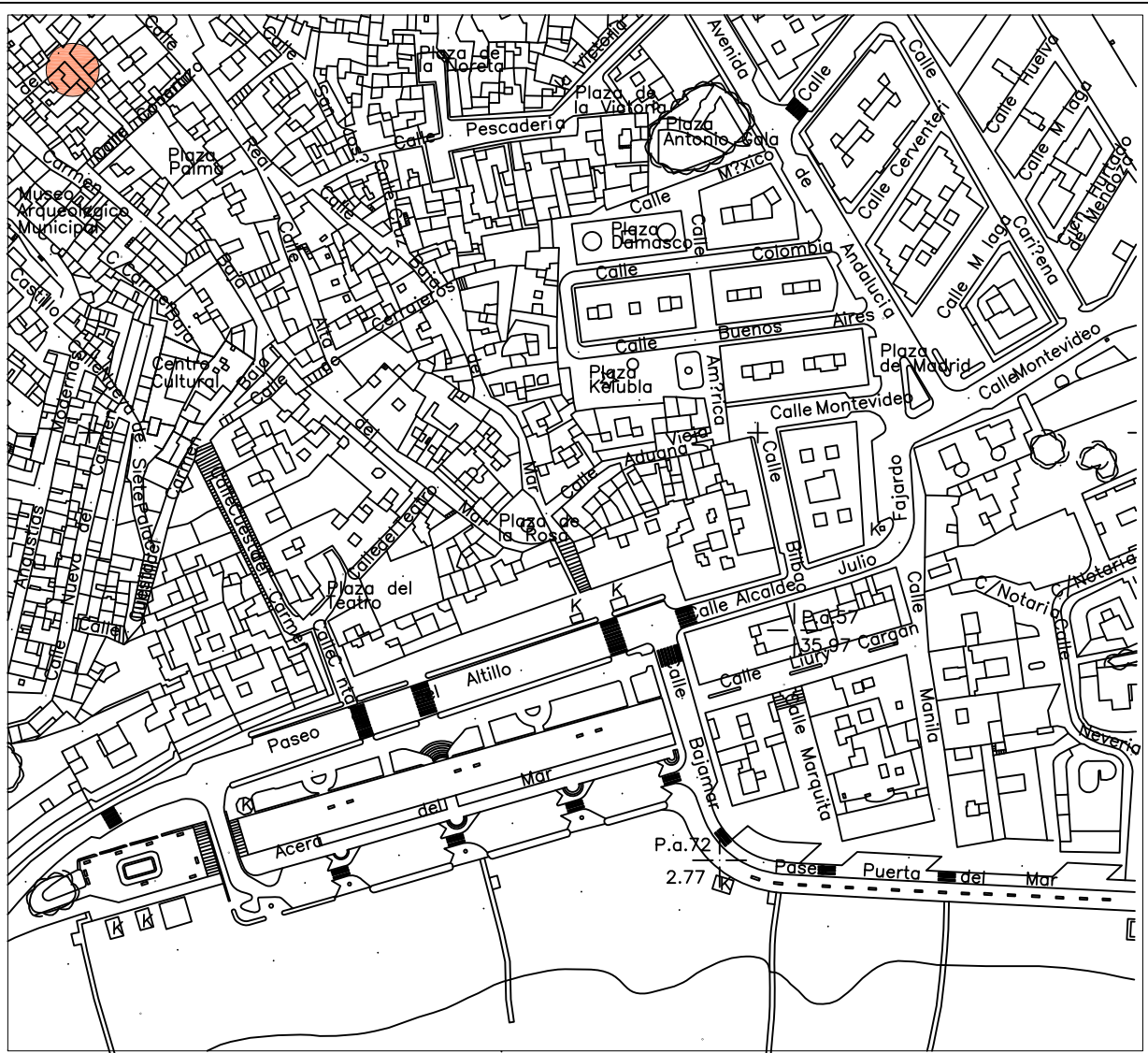




Situacion Segun Planos PGOU de Almuñécar Situacion Segun Planos Catastrales de Almuñécar

Situacion Segun Mapas de Google

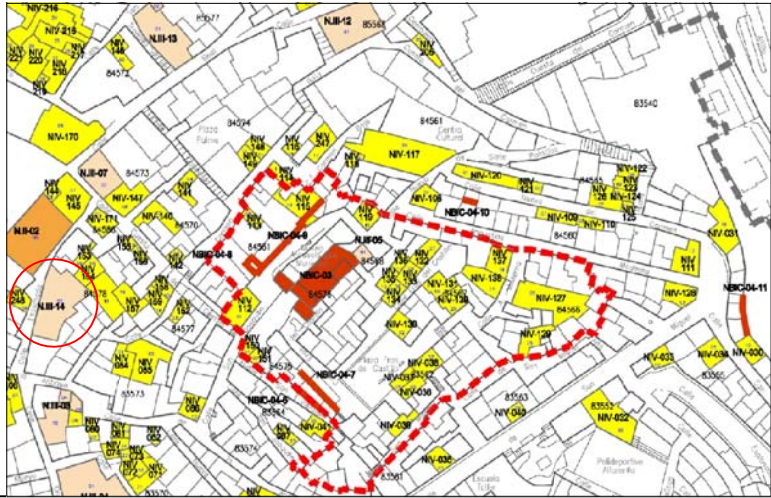
FECHA: MAYO-2025	
ESCALA: 1/50	Nº PLANO: 01
PLANO: PLANO DE SITUACION	
SITUACION Calle del Escamado Nº7. Palacete El Corregidor. ALMUÑECAR (Granada)	
MEMORIA PARA LA EJECUCION DE : ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONOMICA	
PROMOTOR PALACETE CORREGIDOR XXI S.L.	
 ANTONIO AYRES RUIZ C/ Torres Quevedo nº 3, 3º D Tel: 958 88 10 00 ALMUÑECAR (Granada)	



- NIVELES DE PROTECCIÓN**
- Nivel B.I.C.
 - Nivel I - Valor Monumental
 - Nivel II - Valor Singular
 - Nivel III - Valor Tipológico
 - Nivel IV - Valor Ambiental

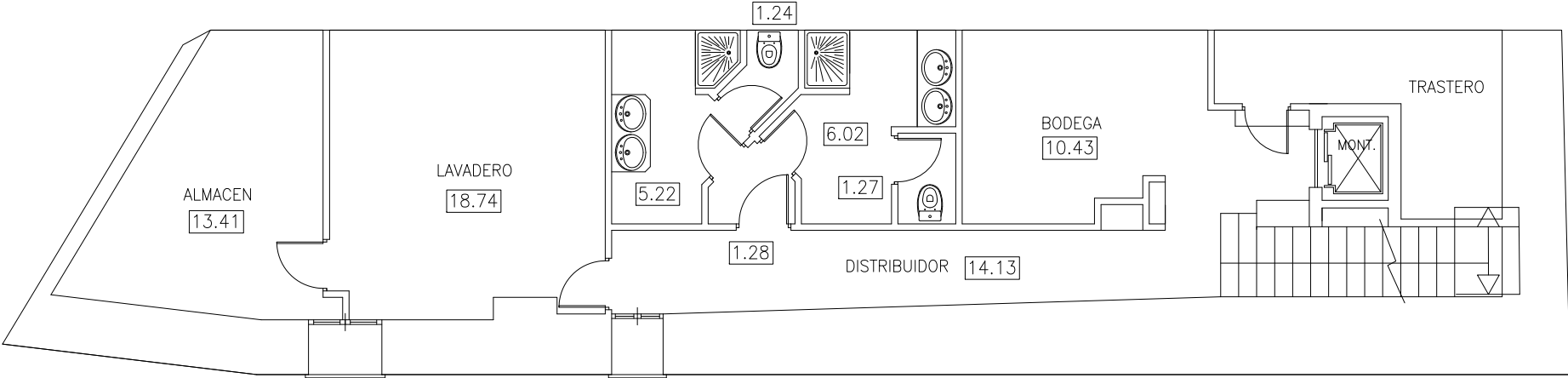
- LEYENDA**
- Zona 1. Barrio de San Miguel
 - Zona 2. Cerro de la Iglesia de la Encarnación
 - Zona 3. Zona Comercial
 - Zona 4. Borde Litoral del Conjunto Histórico
 - Zona 5. Bordes Cerro de la Iglesia de la Encarnación
 - Propuesta de Ámbito del Plan Especial

Situación de la vivienda.
Zona 1. Barrio de San Miguel.



- ESTADO DE LA EDIFICACIÓN**
- Consolidado
 - Regular
 - Malo
 - En Construcción
 - Plaza
 - Solar

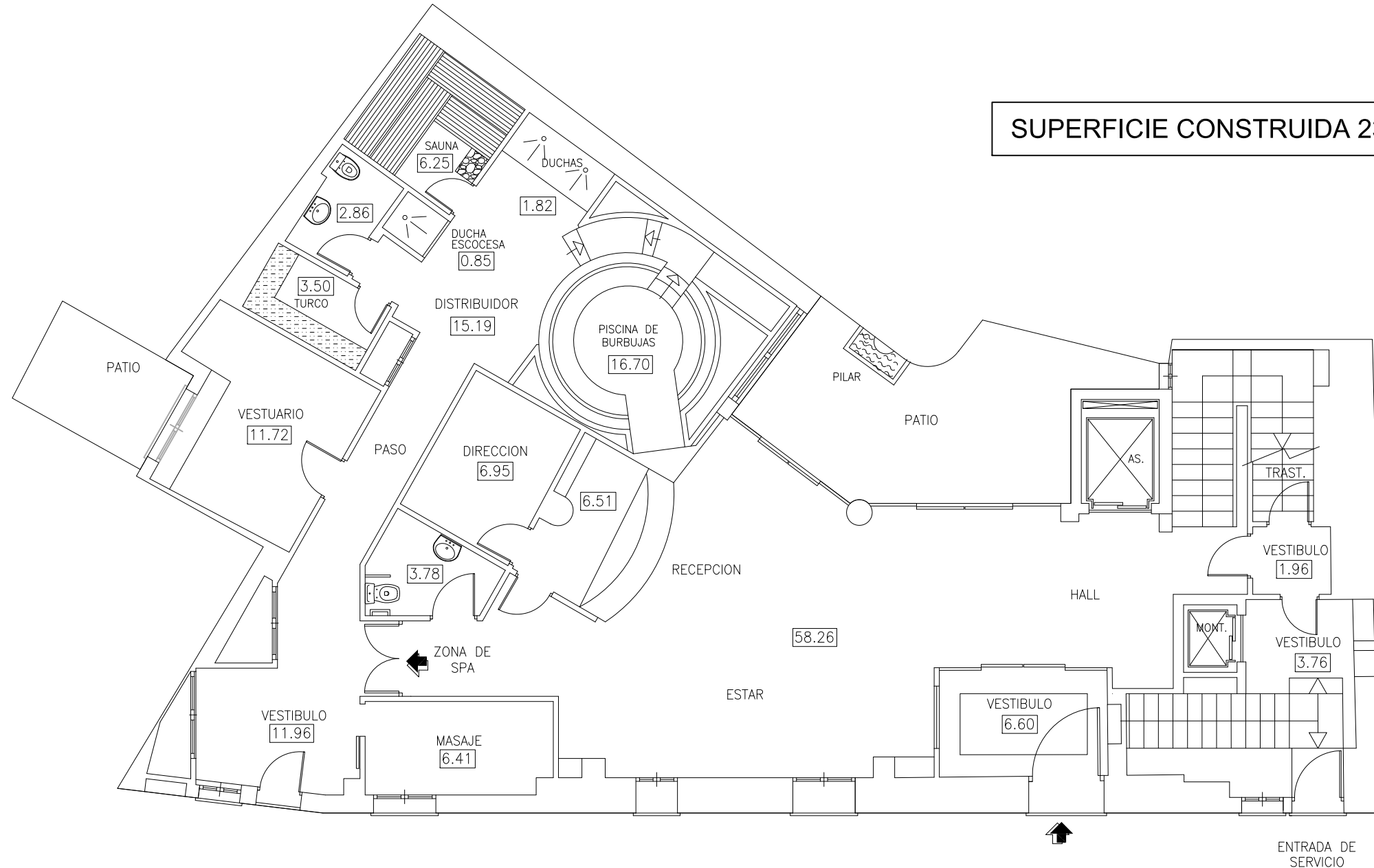
FECHA: MAYO-2025	
ESCALA: Indicadas	Nº PLANO: 02
PLANO: PLANO DE EMPLAZAMIENTO	
SITUACIÓN: Calle del Escamado Nº7. Palacete El Corregidor. ALMUÑECAR (Granada)	
MEMORIA PARA LA EJECUCIÓN DE : ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONOMICA	
PROMOTOR: PALACETE CORREGIDOR XXI S.L.	
ANTONIO ARENAS RUIZ C/ Torres Quevedo nº 3, 3º D Tel: 958 88 10 00 ALMUÑECAR (Granada)	

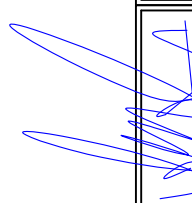


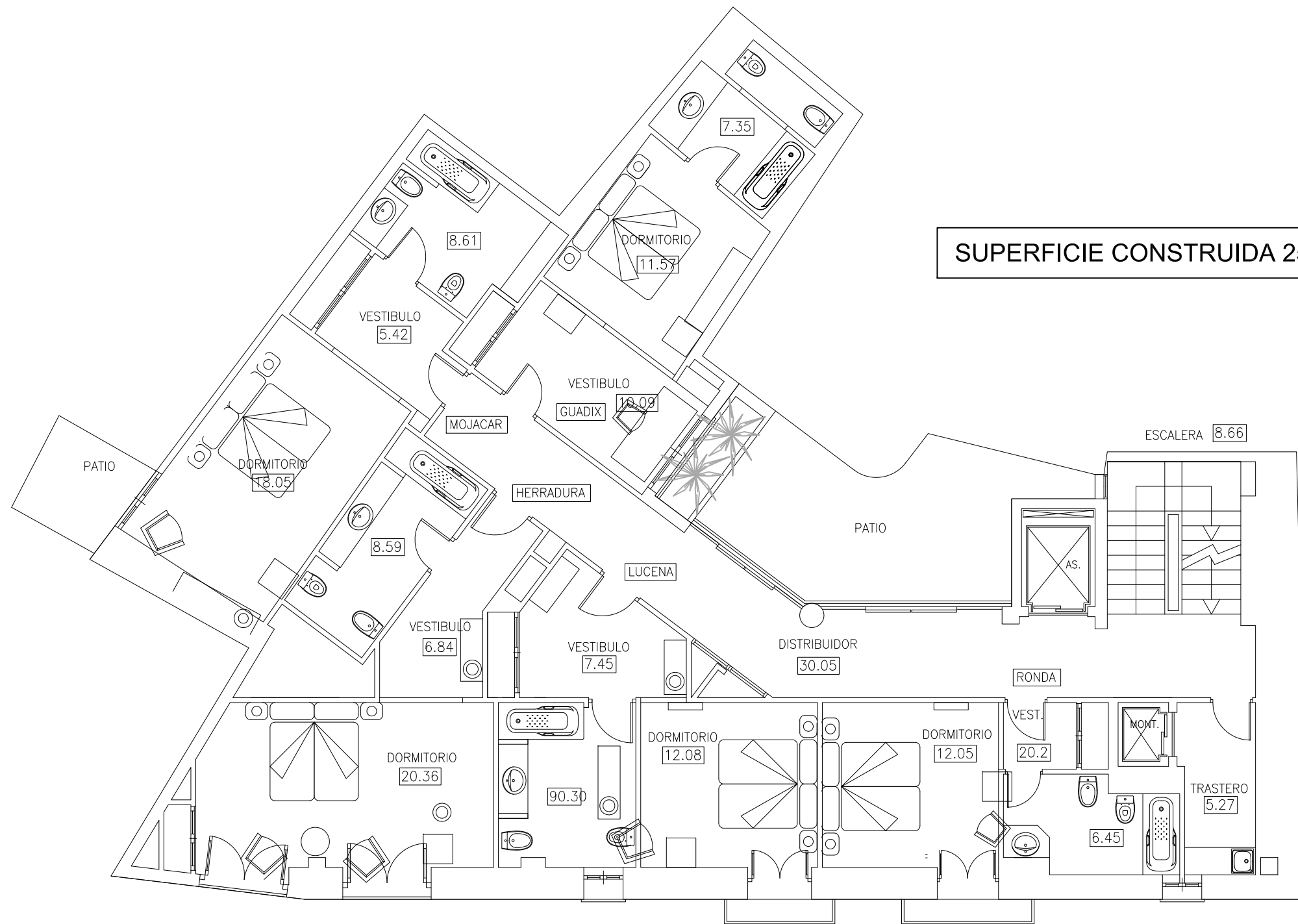
DISTRIBUCION PLANTA SEMISOTANO

SUPERFICIE CONSTRUIDA 121.91 M2

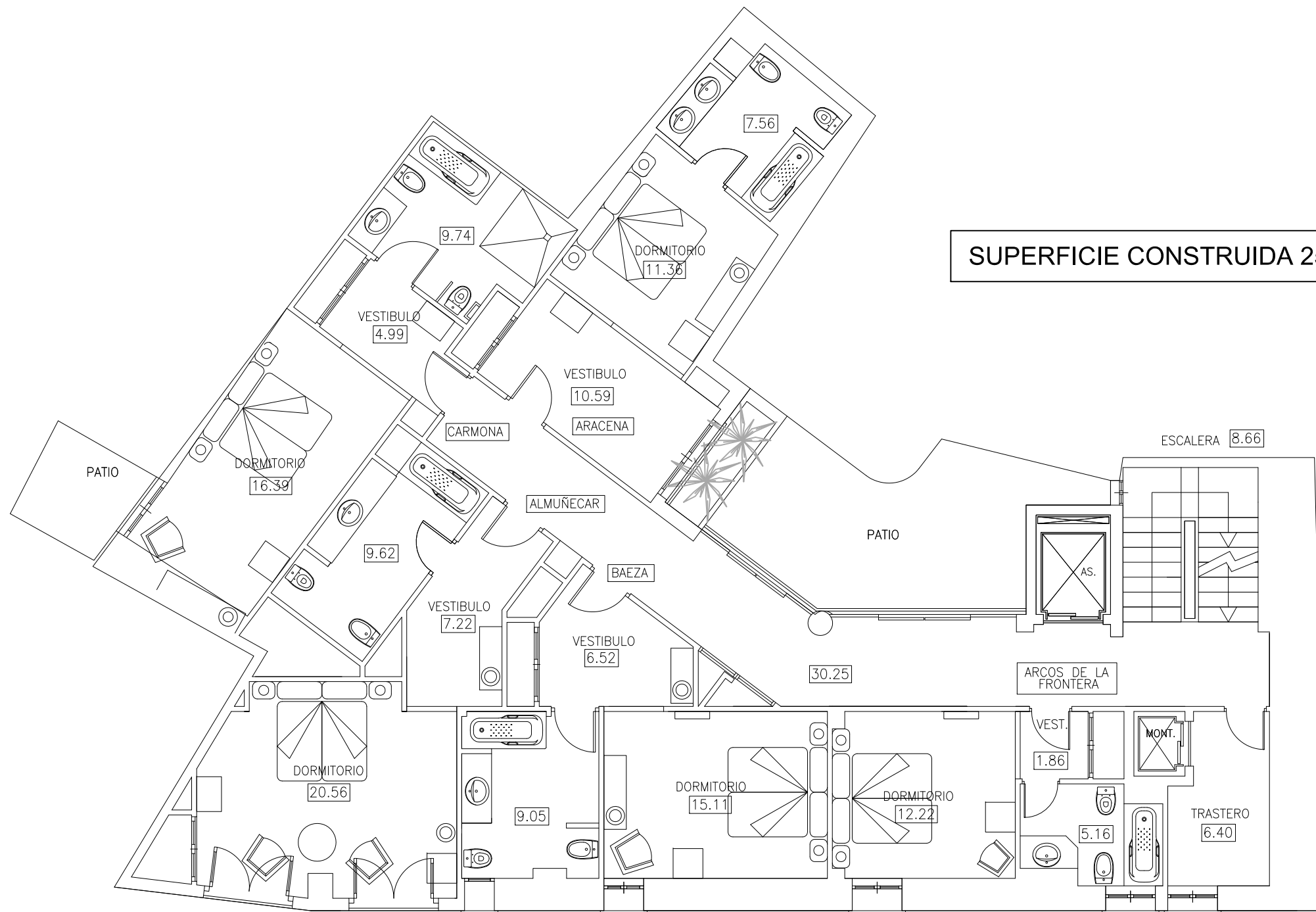
FECHA: MAYO—2025			
ESCALA: 1/100			
Nº PLANO: 03			
PLANO: PLANOS DE DISTRIBUCION Y SUPERFICIES			
SITUACION Calle del Escamado N°7. Palacete El Corregidor. ALMUÑECAR (Granada)			
MEMORIA PARA LA EJECUCION DE : ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONOMICA			
PROMOTOR PALACETE CORREGIDOR XXI S.L.			
 ANTONIO ARENAS RUIZ <i>Arquitecto Técnico coleg. nº 2658</i> C/ torres Quevedo nº 3, 3º D Telf. 958 86 10 00 ALMUÑECAR (Granada)			



MEMORIA PARA LA EJECUCION DE : ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONOMICA	FECHA: MAYO-2025	
	ESCALA: 1/100	Nº PLANO: 04
	PLANO: PLANOS DE DISTRIBUCION Y SUPERFICIES	
PROMOTOR PALACETE CORREGIDOR XXI S.L.	SITUACION Calle del Escamado Nº7. Palacete El Corregidor. ALMUNECA (Granada)	
	 ANTONIO ARENAS RUIZ C/ Torres Quevedo nº 3, 3º D Tel: 958 86 10 00 ALMUNECA (Granada)	

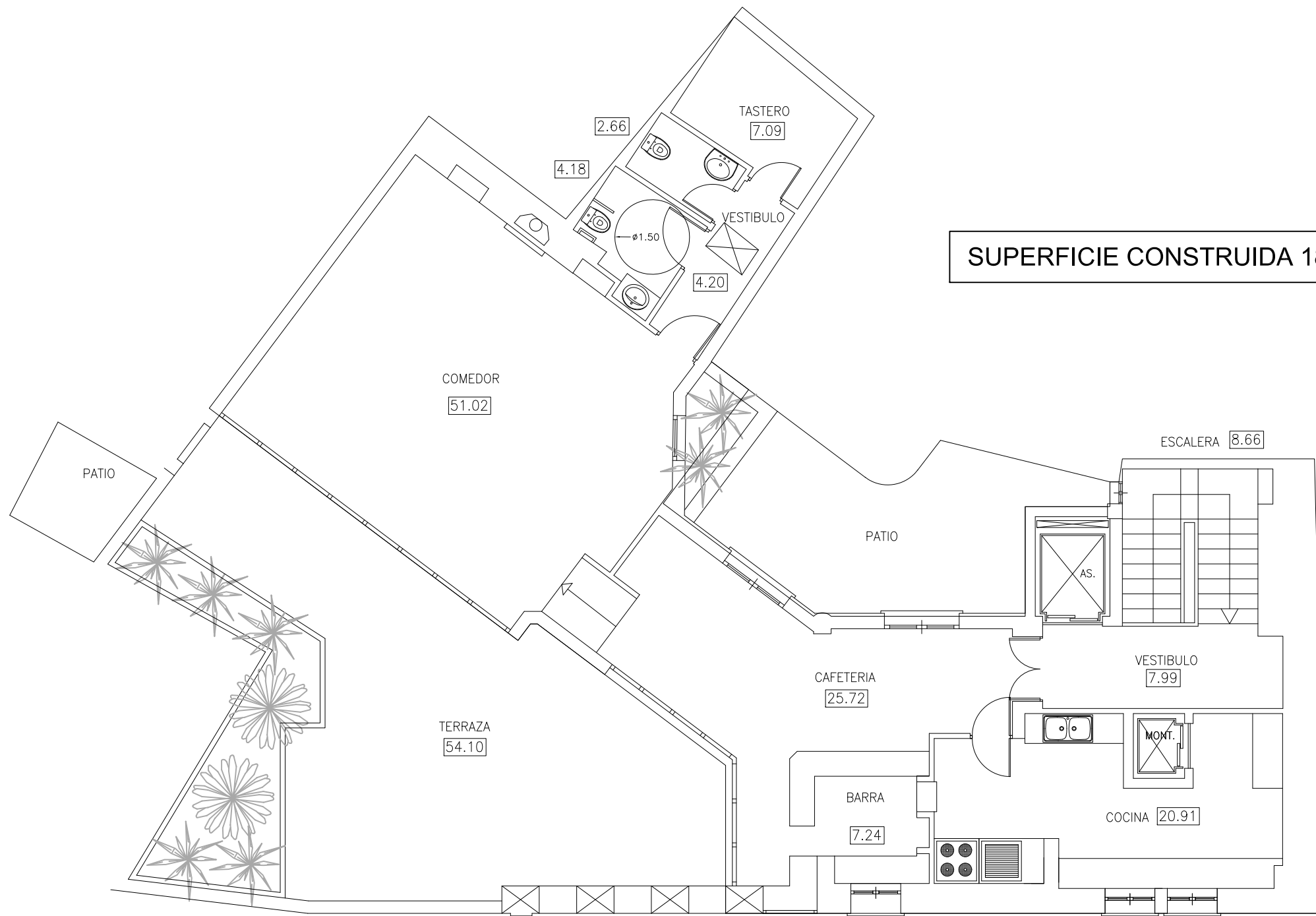


FECHA: MAYO-2025		PLANOS DE DISTRIBUCION Y SUPERFICIES		MEMORIA PARA LA EJECUCION DE : ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONOMICA		PALACETE CORREGIDOR XXI S.L.
ESCALA: 1/100	Nº PLANO: 05	PLANO:	SITUACION Calle del Escamado N°7. Palacete El Corregidor. ALMUÑECAR (Granada)	PROMOTOR		
				ANTONIO ARENAS RUIZ Arquitecto Técnico nº4-1556 C/ Torres Quevedo nº 3, 3º D Tel: 958 88 10 00 ALMUÑECAR (Granada)		

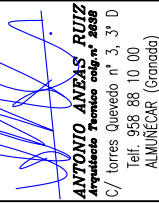


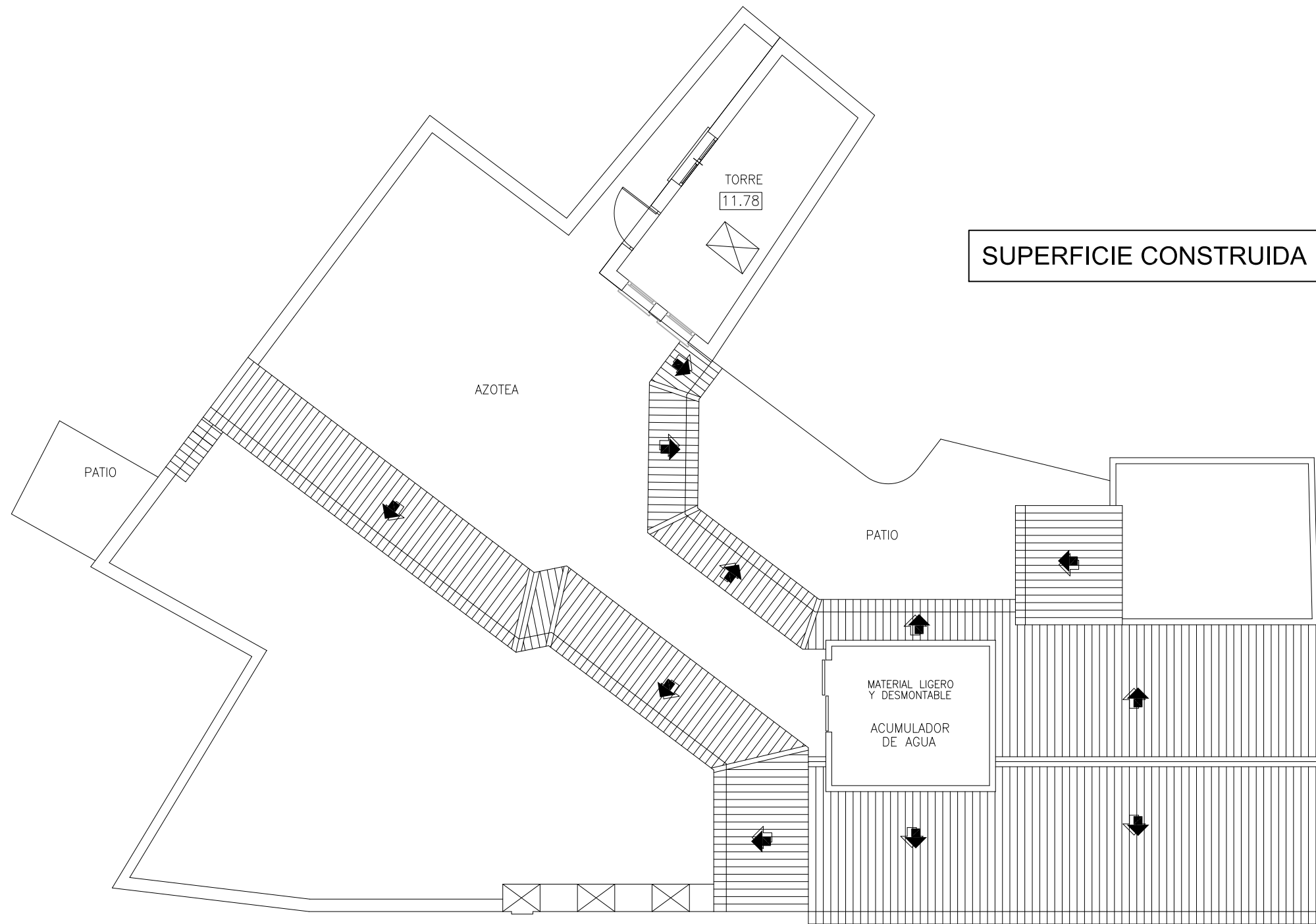
SUPERFICIE CONSTRUIDA 255.34 M2

FECHA: MAYO-2025		ESCALA: 1/100		PLANOS DE DISTRIBUCION Y SUPERFICIES	MEMORIA PARA LA EJECUCION DE : ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONOMICA
Nº PLANO: 06		SITUACION Calle del Escamado N°7. Palacete El Corregidor. ALMUÑECAR (Granada)			
PROMOTOR PALACETE CORREGIDOR XXI S.L.					
 ANTONIO ARENAS RUIZ Arquitecto Titulado nº 1458 C/ Torres Quevedo nº 3, 3º D Telf. 958 88 10 00 ALMUÑECAR (Granada)					



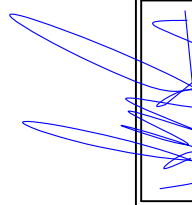
SUPERFICIE CONSTRUIDA 180.27 M2

	FECHA: MAYO-2025	
	ESCALA: 1/100	Nº PLANO: 07
	PLANO: PLANOS DE DISTRIBUCION Y SUPERFICIES	SITUACION Calle del Escamado Nº7. Palacete El Corregidor. ALMUNECAR (Granada)
MEMORIA PARA LA EJECUCION DE : ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONOMICA	PROMOTOR PALACETE CORREGIDOR XXI S.L.	



SUPERFICIE CONSTRUIDA 15.82 M2

MEMORIA PARA LA EJECUCION DE : ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONOMICA	FECHA: MAYO-2025	
	ESCALA: 1/100	Nº PLANO: 08
PROMOTOR PALACETE CORREGIDOR XXI S.L.	PLANO: PLANOS DE DISTRIBUCION Y SUPERFICIES	
	SITUACION Calle del Escamado Nº7. Palacete El Corregidor. ALMUNECA (Granada)	


ANTONIO ARENAS RUIZ
C/ Torres Quevedo nº 3, 3º D
Tel: 958 86 10 00
ALMUNECA (Granada)

ANEXOS-DATOS DEL INMUEBLE-PRESUPUESTOS RECIBIDOS

SOLVENCIA Y EXPERIENCIA PREVIA

Cristiano Sergio Toboso Bermúdez
C/ Larache. Edif. Alhambra P2 2F. 18690 Almuñécar (Granada)
667550205
C_toboso@hotmail.com
16 de diciembre de 2024

A quien corresponda,

Mi nombre es Cristiano Sergio Toboso Bermúdez. Soy ingeniero en Informática (1993-1999) cursado en la E.T.S. de Ingeniería en Informática en Málaga. Desde 2003, es decir, desde hace más de **21 años** llevo la dirección de la cadena hotelera Toboso Hotels con establecimientos ubicados en Nerja y Almuñécar.

Actualmente, esta cadena está compuesta de 4 establecimientos: Hotel Toboso Almuñécar, ubicado en Almuñécar; Toboso apar-turis, Hotel Toboso Chaparil y Apartamentos Toboso Plaza, todos ellos ubicados en Nerja. Además, contamos con 2 establecimientos de restauración ubicados en el Balcón de Europa llamados Cochran's Terraza-Pub y Bar de Tapas la Biznaga.

En estos 21 años, he desempeñado un rol multifacético, siendo responsable de supervisar todas las áreas operativas, estratégicas y administrativas de la cadena Toboso Hotels. Las principales tareas desempeñadas son:

1. Gestión operativa
 - Supervisar el funcionamiento diario de los hoteles (recepción, limpieza, mantenimiento, alimentos y bebidas, etc.).
 - Garantizar la calidad de los servicios ofrecidos a los huéspedes.
 - Gestionar y resolver quejas o problemas de los clientes para asegurar su satisfacción.
 - Implementar estándares de servicio y procedimientos operativos.
2. Gestión financiera
 - Elaborar y supervisar presupuestos.
 - Analizar ingresos, costos y beneficios para maximizar la rentabilidad.
 - Asegurar el control de gastos y la optimización de recursos.
 - Definir estrategias de precios y tarifas según la temporada y la demanda.
3. Estrategia y planificación
 - Diseñar e implementar estrategias para aumentar la ocupación y la rentabilidad.
 - Desarrollar planes de marketing y ventas para atraer clientes.
 - Supervisar la gestión de reservas y distribución en canales digitales y físicos.
 - Planificar inversiones y mejoras para el hotel.
4. Gestión del equipo
 - Seleccionar, formar y supervisar al personal del hotel.
 - Fomentar un ambiente laboral positivo y motivador.

- Asignar roles y responsabilidades según las necesidades operativas.
 - Evaluar el desempeño del personal y gestionar sus necesidades.
5. Relaciones públicas y comerciales
- Representar al hotel ante clientes, proveedores y socios comerciales.
 - Colaborar con agencias de viajes, operadores turísticos y empresas locales.
 - Participar en ferias, eventos y redes para promocionar el establecimiento.
6. Cumplimiento de normativas
- Asegurar el cumplimiento de las normativas legales y de seguridad (sanitarias, laborales, medioambientales, etc.)
 - Gestionar auditorías internas y externas. Estamos certificados con la Q de calidad turística en Toboso apar-turis.
 - Implementar políticas de sostenibilidad y responsabilidad social. Actualmente, implantando el certificado S de sostenibilidad en Toboso apar-turis.
7. Innovación y mejora continua
- Introducir nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia (software de gestión, sistemas de reserva, etc.).
 - Analizar tendencias del mercado y las demandas de los clientes para adaptar los servicios.
 - Implementar programas de fidelización y personalización de la experiencia del cliente.
8. Gestión de crisis
- Diseñar planes para gestionar emergencias (climáticas, sanitarias, etc.).
 - Supervisar la comunicación y las acciones necesarias durante situaciones críticas.

Tengo conocimientos avanzados de inglés escrito y hablado. Además, tengo conocimientos medios de alemán.

Formación recibida durante estos años:

- Gestión del estrés para mandos (6 horas) – 2024
- Liderazgo en Transformación Digital (375 horas) – 2024
- Certificaciones de Calidad y Medioambiente en el Sector turístico y Certificación “Q” de Calidad Rutas Turísticas de la Mancomunidad de Municipios Costa del Sol Axarquía - 2024
- Generación Digital (4 horas) – 2024
- Liderazgo emocional para hoteles. Nivel 2 (12 horas) – 2023
- Aprende a usar la IA para optimizar y mejorar los procesos de tu empresa y/o destino - 2023
- Liderazgo emocional para hoteles. Nivel 1 (12 horas) – 2022
- Gestión de Planes de Igualdad en la empresa (70 horas) – 2022
- Taller de Primeros Auxilios y Reanimación cardiovascular (5 horas) – 2021

- Actualización de Buffet post-COVID (10 horas) – 2021
- Excel aplicado a Revenue Management (60 horas) – 2020
- Especialización en Carnes para Banquetes (12 horas) – 2019
- Pequeños bocados para grandes banquetes (12 horas) – 2019
- Taller de Actualización de Buffet (18 horas) – 2018
- Especialización en Catering para Banquetes y Grandes Eventos (12 horas) – 2017
- Marketing Digital y Revenue Management para Hoteles (12 horas) – 2017
- Protección de Datos en Pymes (20 horas) – 2016
- Seminario de Técnicas de optimización de la E-Distribución de alojamientos turísticos (5 horas) – 2016
- Seminario de Up-selling y Cross-selling (6 horas) – 2015
- Aspectos básicos de la LOPD (84 horas) – 2015
- Video vigilancia y LOPD (84 horas) - 2015
- Curso de Excelencia en la Gestión (74 horas) - 2014
- Auditorías internas ISO 9001 (10 horas) – 2013
- Firma Digital y Factura electrónica (10 horas) - 2013
- Curso Superior en Dirección de Empresas turísticas (280 horas) – 2010

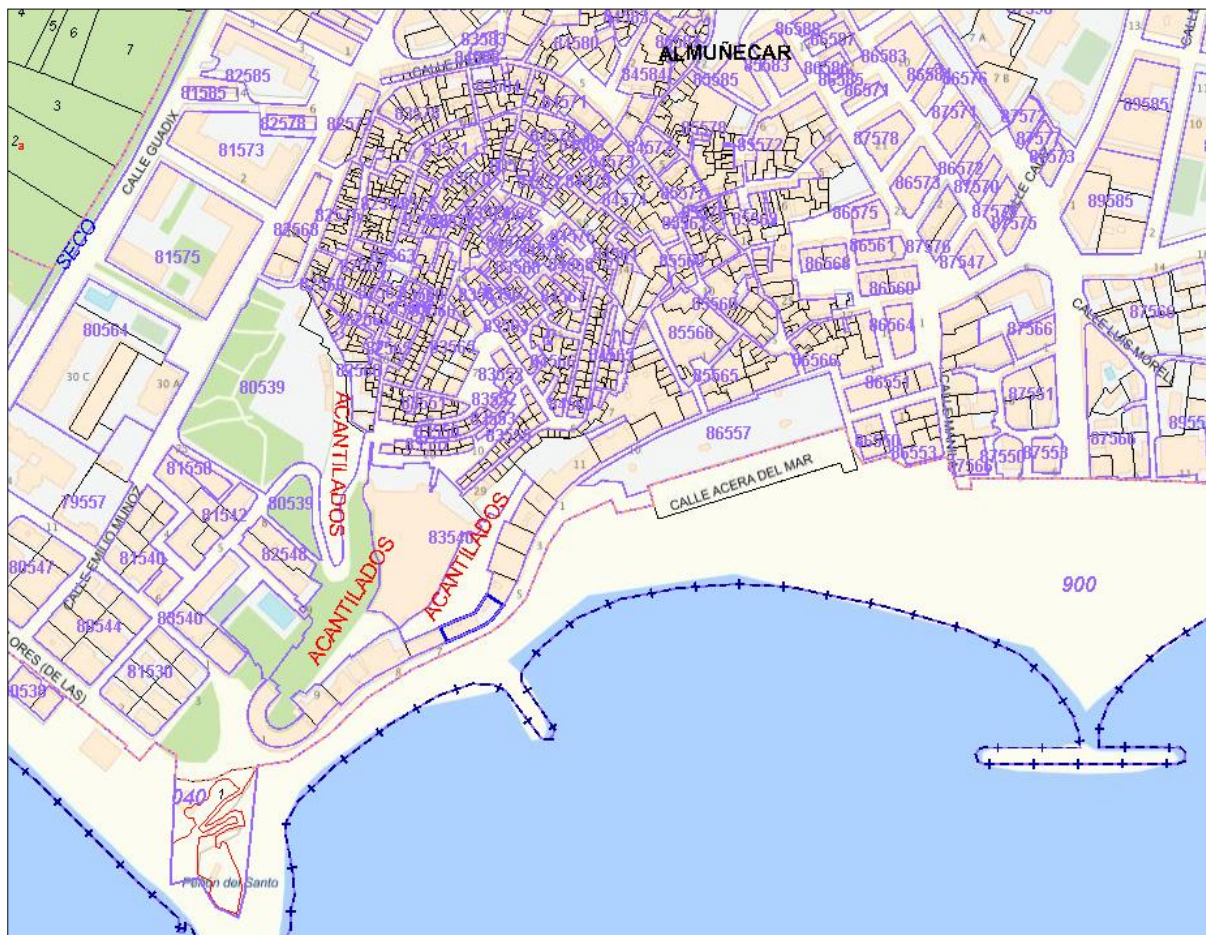
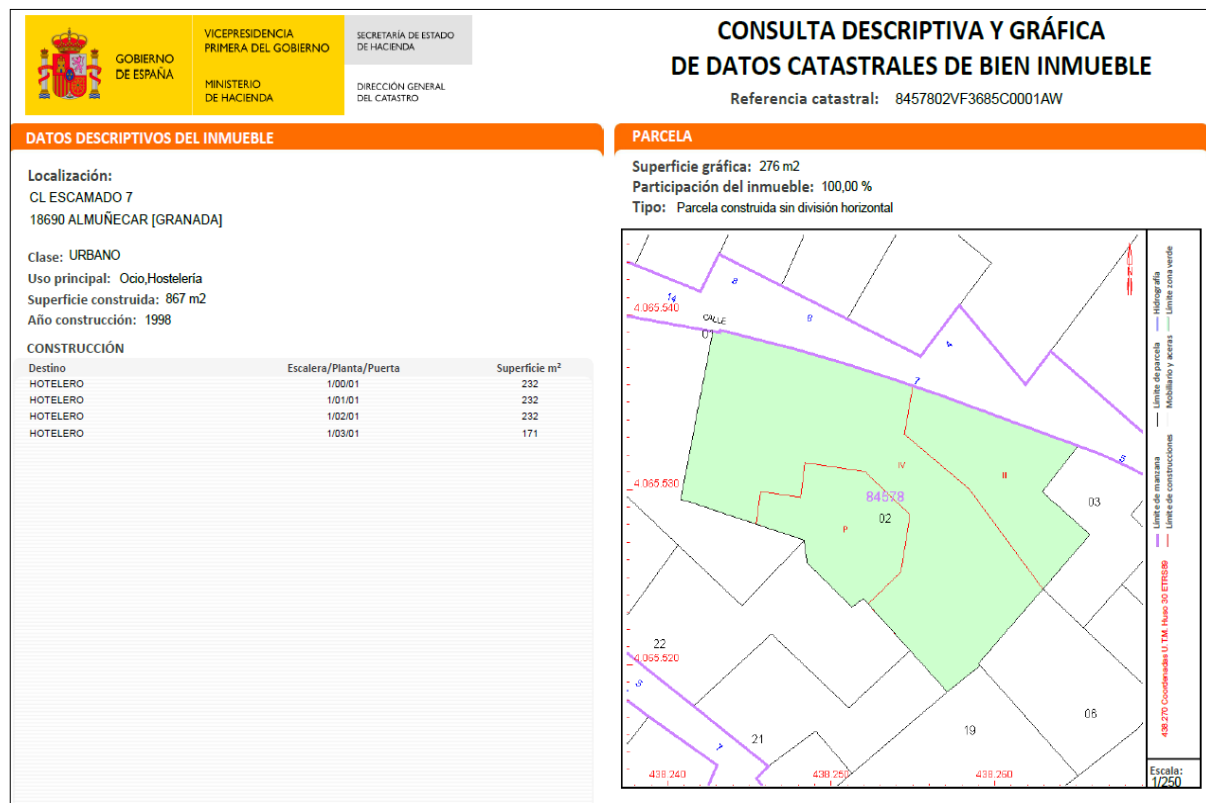
Quedo a su disposición para ampliar cualquier detalle.

Sin otro particular,

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the right.

Un cordial saludo,
Cristiano Sergio Toboso Bermúdez

.- Referencia Catastral del Edificio.



.- Ficha del Catálogo de bienes inmuebles del PEPCH de Almuñécar.

CATÁLOGO DE PROTECCIÓN DEL PATRIMONIO CULTURAL.		NIVEL III. VALOR TIPOLOGICO
Nº ficha: NIII-14		
IDENTIFICACIÓN Y LOCALIZACIÓN		
Tipología: casa señorial		
Denominación: Casa del Corregidor o Palacete del Escamado		
Ubicación: C/ Escamado, 7		
Ref. catastral: 84578 02	Titularidad: privada	
DESCRIPCIÓN		
Cronología: Edad Media-s. XVIII-s. XX-principios s. XXI		Estilo: arquitectura barroca popular
Arquitecto/Autor: desconocido		
Uso original: residencial	Uso actual: hotelero	
Descripción: - Estructura: muros de carga * Fachada: deja ver, en el piso inferior los materiales de construcción (ladrillo, mampostería y tapial) y presenta vanos con arcos de medio punto rebajados. El resto de pisos presenta ventanas a excepción del primero, en el que se practica con balcones con antepechos de forja. En el muro se marca una disposición horizontal a base de hiladas de ladrillo que se alternan con lienzos de muro enfucido y encalado. Pretel almenado en terraza. * Cubierta: terraza plana * Patios: uno de planta rectangular con función de distribuidor y lucernario		
Elementos de interés: distribución espacial		
Nº de plantas: bajo + 3		
Reseña histórica: Se trata de una de las edificaciones de tipo residencial más antiguas conservadas en el conjunto histórico de Almuñécar, puesto que su origen se remonta a la época medieval de dominación musulmana, siendo posteriormente transformada. Además, los materiales, acabados y composición de la fachada cualifican la vía urbana a la que se abre. Sin embargo de sus elementos originales solamente se conserva la parte de la fachada. En la actualidad está siendo sometido a un proceso de reconstrucción y rehabilitación para convertirlo en hotel.		
Entorno: la sinuosa calle del Escamado discurre a espaldas de la Plaza de la Constitución, en el corazón del Conjunto Histórico de la ciudad.		
ESTADO DE CONSERVACIÓN		
Ocupación: sí		
Conservación:		
- Estructura: buena - Cubiertas: buena - Fachadas: buena		



Plan Especial de Protección del Conjunto Histórico- Artístico de Almuñécar. APROBACIÓN DEFINITIVA. ENERO 2013
Ayuntamiento de Almuñécar. Oficina del Plan General de Ordenación Urbanística

CATÁLOGO DE PROTECCIÓN DEL PATRIMONIO CULTURAL.		NIVEL III. VALOR TIPOLOGICO
CONDICIONES DE PROTECCIÓN Y ORDENACIÓN		
Nivel de catalogación: Nivel III		
Protección legal: Ninguna		
Cautelas arqueológicas: Excavación arqueológica		
Elementos a conservar: fachada		
Obras recomendadas: las encaminadas a procurar la conservación del inmueble		
Intervenciones permitidas: las contempladas en la normativa referente al Nivel III de catalogación		
Elementos discordantes: no se aprecian		
Usos permitidos: Los existentes		
Altura máxima permitida: bajo + 3		
Ocupación permitida: La existente		
OBSERVACIONES		








Plan Especial de Protección del Conjunto Histórico- Artístico de Almuñécar. APROBACIÓN DEFINITIVA. ENERO 2013
Ayuntamiento de Almuñécar. Oficina del Plan General de Ordenación Urbanística