



Se deberá subir al aula un único fichero en formato pdf. El nombre del fichero con la solución debe ser de la siguiente forma: Apellidos_Nombre. **TIEMPO: 1,5 Hora**

1 Senderos el Teide (CVB) (4 ptos)

Nuestra empresa organiza rutas de senderismo por el Parque Nacional del Teide y agrupa su oferta en dos categorías según su duración: Ruta Estándar – Ruta Plus.

Nuestras previsiones de actividad e ingresos semanales en base a nuestro histórico son las siguientes.

<i>Actividad, ingresos y costes según promedio de datos históricos</i>			
<i>Actividad e ingresos promedio históricos semanales</i>			
	R. Estándar	R. Plus	Total
Nº Rutas:	10 Rutas	5 Rutas	15 Rutas
Nº senderistas:	150 Ticket	40 Ticket	190 Ticket
Ingresos semana:	4.500 €	1.800 €	6.300 €

Los costes asociados a estos niveles de actividad se presentan en el siguiente cuadro, así como los costes de estructura o generales anuales.

<i>Costes asociados a la actividad de la empresa</i>	
Coste por ruta derivado de contratación de Auto-Taxi:	55 €/ruta
Comisión o incentivo a los guías por ruta	20 €/ruta
Costes asociados por senderista (seguro, picnic, souvenir y otros)	8 €/sender.
Un año equivale a 52 semanas	
Costes generales o de estructura anual (alquiler, personal, asesoría, amortización y otros)	50.000 €
Inversión de la empresa:	80.000 €
Rentabilidad deseada anual sobre capital invertido:	7%

Además, la empresa ha invertido en equipamiento e infraestructura para lo cual exige una tasa de rentabilidad mínima como la propuesta.

La empresa se plantea dos estrategias para el próximo ejercicio:

- Estrategia 1.** Incremento de las comisiones a los recepcionistas de hoteles y otros intermediarios sobre el precio del ticket.

Comisiones a los recepcionistas por ingresos por ticket (de cada ticket se le concede una comisión): **5%**

- Estrategia 2.** Hemos negociado con los guías un porcentaje de comisión sobre el total de ingresos con el fin de aumentar el número de rutas semanales, en concreto las condiciones son las siguientes

Estrategia empresarial 2 para el próximo ejercicio
 Negociación con los guías de un % de comisión sobre el total de ingresos del **15%**
 Esta estrategia implicaría un aumento en las rutas del **20%**

Se pide

- Estimación de los resultados netos por semana considerando los costes fijos
- Punto muerto a la semana ajustado a la rentabilidad deseada en nº de rutas y nº de tickets semanales.
- Efecto de la estrategia 1 y nuevo punto muerto semanal ajustado a la rentabilidad deseada
- Partiendo de los datos iniciales evaluar el efecto de la estrategia 2 en el resultado de la empresa semanal.

2 Apartahotel Los Olivares (3 ptos)

Apartahotel Los Olivares presenta el siguiente informe de reparto primario de costes obtenido de los sistemas de información para la gestión (ERP y CRM).

Reparto Primario: Localización de Costes Semidirectos e Indirectos.						
	TOTAL Importe	Dpt. Auxil. Ser. Técnico y mantenimiento.	Dpt. Princ. Operativos Alimentos y Bebidas Dpto. de Habitac.		Dpt. Princ. No Opera Administración - RRHH Estructura	
60-61 Consumos	31.845 € 3,13%	1.592 €	7.961 €	11.146 €	3.185 €	7.961 €
62 Servicios Exteriores	149.600 € 14,68%	7.480 €	37.400 €	52.360 €	14.960 €	37.400 €
63 Impuestos	10.450 € 1,03%	523 €	2.613 €	3.658 €	1.045 €	2.613 €
64 Personal	715.000 € 70,18%	35.750 €	178.750 €	250.250 €	71.500 €	178.750 €
68 Amorizaciones	26.950 € 2,65%	1.348 €	6.738 €	9.433 €	2.695 €	6.738 €
Otros: fondo reparaciones, oportunidad..	85.030 € 8,35%	4.252 €	21.258 €	29.761 €	8.503 €	21.258 €
Total:	1.018.875 € 100,00%	50.944 € 5,00%	254.719 € 25,00%	356.606 € 35,00%	101.888 € 10,00%	254.719 € 25,00%
<i>Unidad de obra o actividad</i>		Horas de parte de trabajo	Nº pernoctaciones		-----	
<i>Separación de costes fijos y variables</i>		Criterio % Fijo 70,00%	Valores extremos según habitaciones ocupadas		Criterio % Fijo 60,00%	Valor Fijo 175.000 €
		35.661 €			61.133 €	
Actividad Maxima anual: 109.500 hab		Actividad Normal Año: 91.250 hab				
Actividad del Periodo: 80.500 hab/año						

Del citado informe destaca los costes totales por departamento, así como los criterios de separación de costes fijos y variables para cada centro de costes.

También destacar los niveles de actividad de la empresa medido en numero de habitaciones ocupadas, tanto para la actividad máxima, normal así como la real o del periodo.

Además, se conoce la evolución bimensual de los niveles de actividad así como los costes de los departamentos principales operativos que nos permitirá aplicar el criterio de los valores extremos.

Nivel de actividad del periodo y costes de los Dpto. Principales Operativos						
Habitaciones ocupadas	<u>Ene- Feb</u>	<u>Mar-Abr</u>	<u>May-Jun</u>	<u>Jul-Ago</u>	<u>Sep-Oct</u>	<u>Nov-Dic</u>
	20.125 hab	12.075 hab	6.038 hab	8.050 hab	14.490 hab	19.723 hab
Alimentos y Bebidas	56.038 €	50.944 €	38.208 €	30.566 €	38.208 €	40.755 €
Dpto. de Habitac.	74.887 €	49.925 €	53.491 €	53.491 €	49.925 €	74.887 €

Se pide

1. Determinar los costes fijos y variables de los departamentos principales operativos siguiendo el criterio de los valores extremos.
2. Estimación del coste de subactividad global de la empresa en caso de que existiera.

3 Vino Crianza FIFO (3 ptos)

Como sumiller del Hotel Mar ***** queremos conocer el resultado y los márgenes obtenidos por nuestros vinos crianza- reserva y que, debido a las características propias del producto, es decir mejor cuanto más envejecido y por tanto más valor por el paso del tiempo, el criterio de gestión de almacén y por tanto de valoración es el FIFO o PEPS, con el fin de preservar los más antiguos en nuestra bodega, revalorizando así nuestras existencias.

Los movimientos registrados en el periodo son los siguientes, especial atención a las fechas de los movimientos de almacén.

Se pide

Valorar las existencias finales y estimar el margen bruto total, y margen sobre el coste así como sobre ventas.

Movimientos de inventarios del periodo

Fecha	Concepto	Cantidad	Precio Unit.
01-ene	Exist.Iniciales	500 Bot	10,00 €/Bot
Entradas o Compras			
05-feb	Compras	300 Bot	15,00 €/Bot
07-ago	Compras	300 Bot	10,00 €/Bot
Ventas (a Pvp según TPV)			
02-abr	Ventas	400 Bot	20,00 €/Bot
15-jun	Ventas	150 Bot	20,00 €/Bot

Solución Sendero el Teide (4 ptos)

a) Apartado

A. Estimación de los resultados netos por semana

considerando los costes fijos

	R. Estándar	R. Plus	Total
(a) Actividad	10 Rutas 66,67% 150 Ticket	5 Rutas 33,33% 40 Ticket	15 Rutas 100,00% 190 Ticket
(b) Ingresos	4.500 € 30,0 €/ticket 450,0 €/ruta	1.800 € 45,0 €/ticket 360,0 €/ruta	6.300 € 33,2 €/ticket 420,0 €/ruta
(c) Costes Variables	1.950 € 13,0 €/ticket 195,0 €/ruta	695 € 17,4 €/ticket 139,0 €/ruta	2.645 € 13,9 €/ticket 176,3 €/ruta
(d) =(c/d) %sob.ingresos	43,3%	38,6%	42,0%
(e) = Margen contribución	2.550 € 17,0 €/ticket 255,0 €/ruta 56,7%	1.105 € 27,6 €/ticket 221,0 €/ruta 61,4%	3.655 € 19,2 €/ticket 243,7 €/ruta 58,0%

Costes fijos semanales estimados: 962 €

Resultado neto estimado a la semana: 2.693 €

b) Apartado

B. Pto muerto a la semana ajustado a la rentabilidad

deseada en nº de rutas y nº de tickets semanales

Costes fijos a la semana: 962 €

Rentabilidad deseada semanal: 108 €

Subtotal: 1.069 €

Pto. Muerto semanal ajustado a la 4,39 Rutas

rentabilidad deseada: 55,58 Ticket

Ingresos a la semanas: 1.843,0 €

c) Apartado

C. Estrategia 1 Efecto de la estrategia y nuevo pto muerto

semanal ajustado a la rentabilidad deseada

Δ Costes variables por ticket 1,658 €/ticket 15,58 €/ticket

Varic. Margen Contribución 17,58 €/ticket

222,7 €/ruta

Pto. Muerto semanal ajustado a la 60,82 Ticket

rentabilidad deseada: 4,80 Rutas

Ingresos a la semanas: 2.016,8 €

d) Apartado

D. Estrategia 2 Efecto de la estrategia en el resultado de la empresa semanal

Efecto de la 20% Rutas 18,0 Rutas

estrategia Δ ∇ Tickets 228,0 Ticket

Ingresos 7.560 €

Marg. de contribución: 58,0% 4.386,0 €

Comisión a los vendedores: 15% 1.134 €

Costes fijos semanales: 962 €

Resultado neto estimado a la semana: 2.290 €

Solución Apartahotel Los Olivares (3 pts)

SOLUCION (version 1)
Separación de costes fijos y variables a nivel de centro o departamento

Criterio valores extremos $CVP = (C_{max} - C_{min}) / (X_{max} - X_{min})$ o Tasa Variable: Comprobación

Actividad	Valor Max.	Valor Mini.	Tasa Variable	Coste Total: Variab.-Fijo		
Actividad				80.500 hab/año		
Alimentos y Bebidas	56.038 € 20.125 €	30.566 € 8.050 €	2,11 €/hab	254.719 €	169.813 € 84.906 €	0 €
Dpto. de Habitac.	74.887 € 20.125 €	49.925 € 12.075 €	3,10 €/hab	356.606 €	249.624 € 106.982 €	0 €

	Dpt. Auxil. Ser. Técnico y mantenimiento.	Dpt. Princ. Operativos Alimentos y Bebidas	Dpto. de Habitac.	Dpt. Princ. No Opera Administración - RRHH Estructura		Total Costes
Total Costes	50.944 €	254.719 €	356.606 €	101.888 €	254.719 €	1.018.875 €
Costes Fijos	70,00% 35.661 €	Actividad		60,00% 61.133 €	Valor Fijo 175.000 €	463.681 €
Costes Variables	15.283 €	169.813 €	249.624 €	40.755 €	79.719 €	555.194 €
Comprobación	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	

Estimación del coste de subactividad global de la empresa

Nivel de subactividad:	11,78%
Coste de subactividad:	54.625,46 €

SOLUCION (version 2)
Separación de costes fijos y variables a nivel de centro o departamento

Criterio valores extremos $CVP = (C_{max} - C_{min}) / (X_{max} - X_{min})$ o Tasa Variable: Comprobación

Actividad	Valor Max.	Valor Mini.	Tasa Variable	Coste Total: Variab.-Fijo		
Actividad				80.500 hab/año		
Alimentos y Bebidas	56.038 € 20.125 €	30.566 € 8.050 €	2,11 €/hab	254.719 €	169.813 € 84.906 €	
Dpto. de Habitac.	74.887 € 19.723 €	49.925 € 14.490 €	4,77 €/hab	356.606 €	384.038 € -27.431 €	

	Dpt. Auxil. Ser. Técnico y mantenimiento.	Dpt. Princ. Operativos Alimentos y Bebidas	Dpto. de Habitac.	Dpt. Princ. No Opera Administración - RRHH Estructura		Total Costes
Total Costes	50.944 €	254.719 €	356.606 €	101.888 €	254.719 €	1.018.875 €
Costes Fijos	70,00% 35.661 €	84.906 €	-27.431 €	60,00% 61.133 €	Valor Fijo 175.000 €	329.268 €
Costes Variables	15.283 €	169.813 €	384.038 €	40.755 €	79.719 €	689.607 €
Comprobación	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	

Estimación del coste de subactividad global de la empresa

Nivel de subactividad:	11,78%
Coste de subactividad:	38.790,49 €

Solución Vino Crianza FIFO (3 pts)

Solución Vino Crianza						
Ficha de Inventario - FIFO						
Fecha	Concepto	Valor		Inventario		
		Cantidad	Importe	Cantidad	Pre. Unit	Importe
01-ene	Exist.Iniciales	500 Bot	5.000 €	500 Bot	10,00 €/Bot	5.000 €
05-feb	Compras	300 Bot	4.500 €	500 Bot	10,00 €/Bot	5.000 €
				300 Bot	15,00 €/Bot	4.500 €
02-abr	Ventas	400 Bot	4.000 €	100 Bot	10,00 €/Bot	1.000 €
				300 Bot	15,00 €/Bot	4.500 €
15-jun	Ventas	100 Bot	1.000 €	250 Bot	15,00 €/Bot	3.750 €
		50 Bot	750 €			
07-ago	Compras	300 Bot	3.000 €	250 Bot	15,00 €/Bot	3.750 €
				300 Bot	10,00 €/Bot	3.000 €
Inventario Final o Exis. Finales					550 Bot	6.750 €
Análisis Resultados						
	Ingresos Netos				11.000 €	
	Ventas al Coste (EI + Compr - Ex. Fin)				<u>5.750 €</u>	
	= Margen Bruto:				5.250 €	
	Margen sobre el coste				91,3%	
	Margen sobre ventas o ingreso				47,7%	