



Hotel Hugo precio de mercado

CVB y Toma de decisiones. Establecimiento de precio (PVP), con márgenes garantizados y aplicación de descuentos y ofertas. Tarifa con margen mínimo garantizado.

Jose Ignacio González Gómez

Departamento de Economía, Contabilidad y Finanzas - Universidad de La Laguna

www.jggomez.eu

Fuente: Elaboración propia – Basado en:

V.2.5

Enunciado

Nuestro hotel quiere definir su política de precios para la próxima temporada la cual estará condicionada por el canal contratación, es decir por aquellos clientes que contratan a través de las vías tradicionales, entiéndase Agencias, Tour Operadores, Plataformas (Airbnb..) y aquellos clientes que contratan directamente a través de la Web, telefónicamente, etc...

Las condicionantes económicas y de mercados son las que se presentan en las tablas adjuntas, con las siguientes notas de referencia:

Precio de referencia (N.1) Canal O.T y Agencias	50,00 € M/P día
Descuento Máximo (N.2) Canal Directo	???????
Costes variable promedio Media Pension MP/día (N.3)	10,00 € M/P día
Beneficio deseado (N.4)	4,00 € M/P día

	Canal O.T y Agencias N.1	Directo Hotel Dto. Max N.2
Porcentaje de Reservas (N.5)	70%	30%
Costes fijos semanales (N.6)	7.500 €	

- N.1 Este precio es el promedio para MP/día para los hoteles similares de la zona y será por tanto nuestro precio de referencia.
- N.2 Este valor a determinar se corresponde con el descuento máximo a aplicar sobre precio de referencia que garantice cubrir los costes variables.
- N.3 Costes estimados por pernoctación en régimen de MP/día.
- N.4 Este margen es el mínimo que queremos ganar sobre el coste variable (beneficio deseado)
- N.5 Con esta política de precios (descuentos) estos son los porcentajes de reservas previstos entre las dos canales de distribución.
- N.6 Son los costes fijos generales o de estructura de la empresa proyectados semanalmente.

Se pide

- A. Determinar el descuento máximo a aplicar sobre el precio de referencia que garantice el margen mínimo sobre el coste variable unitario. Este porcentaje nos permitirá establecer el límite de negociaciones basadas en el descuento sobre tarifa.

Estimar el punto muerto en euros y número de pernoctaciones semanales para cada categoría o canal de reservas teniendo en cuenta los porcentajes estimados de reservas por canal (Nota 5).

Se facilita la plantilla.

Pto Muerto Básico (sin beneficio deseado)

% Descuento Máximo	Canal O.T y Agencias N.1	Directo Hotel Dto. Max N.2
Proporción Reservas	70%	30%
Precios de Referencia		
Margen Bruto		
Margen Bruto Promedio		
Costes Fijos Semana	7.500 €	
Pto Muerto en € y nº de pernoctaciones		

- B. Determinar el descuento máximo a aplicar sobre el precio de referencia que cubra el margen mínimo sobre el coste variable unitario y además el beneficio deseado .

Estimar el punto muerto en euros y número de pernoctaciones semanales para cada categoría o canal de reservas teniendo en cuenta los porcentajes estimados de reservas por canal (Nota 5).

Se facilita la plantilla.

Pto Muerto Básico (sin beneficio deseado)

% Descuento Máximo	Canal O.T y Agencias N.1	Directo Hotel Dto. Max N.2
Proporción Reservas	70%	30%
Precios de Referencia		
Margen Bruto		
Margen Bruto Promedio		
Costes Fijos Semana	7.500 €	
Pto Muerto en € y nº de pernoctaciones		

COMO EJEMPLO SE PRESENTAN QUE VALORES DEBE CONTENER LAS CELDAS DE LA PLANTILLA.

OJO LOS VALORES Y PROPORCIONES NO SON LA SOLUCION SOLO SON A TITULO ILUSTRATIVO SOBRE LOS CALCULOS Y ESTIMACIONES QUE DEBE REALIZAR.

Pto Muerto Básico (sin beneficio deseado)

% Descuento Máximo	Canal O.T y Agencias N.1	Directo Hotel Dto. Max N.2
38,0%		
Proporción Reservas	70%	30%
Precios de Referencia	40,00 € M/P día	15,00 € M/P día
Margen Bruto	20,00 € M/P día	18,00 € M/P día
	25,00%	75,00%
Margen Bruto Promedio	55,00%	
Costes Fijos Semana	7.500 €	
	12.000,00 €	
Pto Muerto en € y nº de pernoctaciones	5.000,00 €	3.000,00 €
	110,00 M/P día	60,00 M/P día

Solución

Caso A Pto Muerto Básico sin Beneficio Deseado

Pto Muerto Básico (sin beneficio deseado)

% Descuento Máximo 20,0%	Canal O.T y Agencias N.1	Directo Hotel Dto. Max N.2
Proporción Reservas	70%	30%
Precios de Referencia	50,00 € M/P día	40,00 € M/P día
Margen Bruto	40,00 € M/P día 80,00%	30,00 € M/P día 75,00%
Margen Bruto Promedio	78,50%	
Costes Fijos Semana	7.500 €	
Pto Muerto en € y nº de pernoctaciones	9.554,14 €	
	6.687,90 € 133,76 M/P día	2.866,24 € 71,66 M/P día

Comprobación

Pto Muerto General	Canal O.T y Agencias N.1	Directo Hotel Dto. Max N.2	Total
Ingresos Previstos	6.687,90 €	2.866,24 €	9.554,14 €
Pernoctaciones	133,76 M/P día	71,66 M/P día	205,41 M/P día
Costes Variables	1.337,58 €	716,56 €	2.054,14 €
	Costes Fijos		7.500 €
	Resultado Previsto		0,00 €

Caso B Pto Muerto Básico sin Beneficio Deseado

Pto Muerto Básico (con beneficio deseado)

% Descuento Máximo 28,0%	Canal O.T y Agencias N.1	Directo Hotel Dto. Max N.2
Proporción Reservas	70%	30%
Precios de Referencia	50,00 € M/P día	36,00 € M/P día
Margen Bruto	36,00 € M/P día 72,00%	22,00 € M/P día 61,11%
Margen Bruto Promedio	68,73%	
Costes Fijos Semana	7.500 €	
Pto Muerto en € y nº de pernoctaciones	10.911,74 € 7.638,22 € 152,76 M/P día	3.273,52 € 90,93 M/P día

Comprobación

Pto. Muerto con Beneficio deseado	Canal O.T y Agencias N.1	Directo Hotel Dto. Max N.2	Total
Ingresos Previstos	7.638,22 €	3.273,52 €	10.911,74 €
Pernoctaciones	152,76 M/P día	90,93 M/P día	243,70 M/P día
Costes Variables	1.527,64 €	909,31 €	2.436,95 €
	Costes Fijos		7.500 €
	Resultado Previsto		974,78 €
	Beneficio deseado:		974,7817653