



# Residencial Costa Sol

*Análisis Coste-Volumen-Beneficio. Introducción al análisis de sensibilidad y toma de decisiones*

Jose Ignacio González Gómez

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad - Universidad de La Laguna

[www.jggomez.eu](http://www.jggomez.eu)

Ejercicio adaptado de:

v.25

## 1 Enunciado

Residencial Costa Sol, dispone de una capacidad total de habitaciones de 60 y los datos técnicos y económicos disponibles son los del cuadro adjunto.

|   |           |
|---|-----------|
| Capacidad máxima de producción (habitaciones disponibles)               | 60 hab    |
| Costes de estructura al año de la empresa:                              | 325.000 € |
| Mantenimiento año por habitación (pintura, reparación...)               | 200 €/hab |
| Costes diarios por habitac ocupada                                      |           |
| Sev. Externo Limpieza   | 5,5 €/ha  |
| Energía y suministros   | 3,5 €/ha  |
| Precio medio Habitación (Sin Tasa)                                      | 40,0 €/ha |
| Tasa Turística sobre Vías incluida en el precio a pagar al ayuntamiento | 5%        |
| Beneficio semanal deseado   | 1.500 €   |
| Nota: un año equivale a 52 semanas                                      |           |

## 2 Se pide:

### Cuestión 1 Previsión semana 48

Estimación de ocupación 60%

Determinar el resultado previsional de la semana así como cuál sería el precio mínimo para vender una habitación sin perder dinero

### Cuestión 2 Semana 49

Esta semana la tasa de ocupación al precio inicial establecido día es del 45%

Con el fin de incentivar la ocupación hemos bajado el precio a 30,0 €/ha

Nos interesa conocer cuantas habitaciones deberemos facturar a ese precio para alcanzar el punto muerto semanal y cuanto debería incrementarse nuestra facturación semanal total

### Cuestión 3 Semana 50

Esta semana la tasa de ocupación al precio inicial establecido día es del 60%

Con el fin de alcanzar el objetivo de beneficio semanal deseado se plantea un descuento sobre la tarifa inicial para las habitaciones libres del: 10%

¿Cuántas habitaciones tendríamos que vender de más en esa semana para alcanzar el beneficio deseado? ¿Es posible alcanzar el objetivo?

Use la siguiente plantilla

### **Costes y margenes generales**

|   |           |
|---|-----------|
| Precio medio Habitación (Sin Tasa)                      | 40,0 €/ha |
| Costes variable habi. ocupada dia                       |           |
| Margen bruto de contribución dia por habitación ocupada |           |
| Costes de estructura al año de la empresa:              |           |

### **Cuestión 1 Previsión semana 48 Situación**

|                              |        |           |
|------------------------------|--------|-----------|
| Ocupación promedio diaria    | 60%    | 36,0 hab  |
| Total pernотaciones semana   | 7 dias | 252,0 per |
| Margen contribución previsto |        |           |
| Costes Fijos por Semana      |        |           |
| Result. previsional semana   |        |           |
| ¿Cubierto los costes Fijos?  |        |           |
| Precio mínimo habitación dia |        |           |

### **Cuestión 2 Semana 49 Situación**

|   | Total pernот. | Margen. Bruto |
|---|---------------|---------------|
| Result. antes bajada de precio                      |               |               |
| ¿Cubierto los costes Fijos?                         |               |               |
| Costes fijos pendientes sin cubrir                  |               |               |
| Baja tarifa → Nuevo margen bruto                    |               |               |
| Pto. Muerto pdte de cubrir en pernотaciones y euros |               |               |

### **Cuestión 3 Semana 50 Situación**

|  | Total pernот. | Margen. Bruto |
|--|---------------|---------------|
| Result. antes bajada de precio                                       |               |               |
| Costes fijos + Beneficio deseado                                     |               |               |
| Pendiente de cubrir  |               |               |
| Baja tarifa → Nuevo margen bruto                                     |               |               |
| Pto. Muerto y Beneficios deseado pdte de cubrir en pernотaciones y € |               |               |
| Pernотaciones disponibles semana 50                                  |               |               |
| ¿ Tenemos capacidad de habitaciones ? (S/N)                          |               |               |

### 3 Solución

#### **Costes y márgenes generales**

|   |           |
|---|-----------|
| Precio medio Habitación (Sin Tasa)                      | 40,0 €/ha |
| Tasa Turística  | 2,0 €/ha  |
| Costes variable habi. ocupada día                       | 9,0 €/ha  |
| Margen bruto de contribución día por habitación ocupada | 29,0 €/ha |
| Costes de estructura al año de la empresa:              | 337.000 € |

#### **Cuestión 1 Previsión semana 48 Situación**

|   |               |           |
|---|---------------|-----------|
| Ocupación promedio diaria   | 60%           | 36,0 hab  |
| Total pernотaciones semana  | 7 días        | 252,0 per |
| Margen contribución previsto  | 7.308,0 €     |           |
| Costes Fijos por Semana   | 6.480,8 €/sem |           |
| Result. previsional semana  | 827,2 €/sem   |           |
| ¿Cubierto los costes Fijos?   | CUBIERTOS     |           |
| Cubierto costes fijos, precio mínimo habitación día = costes variables unitario | 11,0 €/ha     |           |

#### **Cuestión 2 Semana 49 Situación**

|   |               |               |
|---|---------------|---------------|
|   | Total pernот. | Margen. Bruto |
| Result. antes bajada de precio                      | 189,0 per     | 5.481,0 €/sem |
| ¿Cubierto los costes Fijos?                         | NO CUBIERTOS  |               |
| Costes fijos pendientes sin cubrir                  | -999,8 €/sem  |               |
| Baja tarifa → Nuevo margen bruto                    | 19,5 €/ha     |               |
| Pto. Muerto pdte de cubrir en pernотaciones y euros | 52 per        | 1.560,0 €     |

#### **Cuestión 3 Semana 50 Situación**

|  |               |               |
|--|---------------|---------------|
|  | Total pernот. | Margen. Bruto |
| Result. antes bajada de precio                                       | 252 per       | 7.308,0 €     |
| Costes fijos + Beneficio deseado                                     | 7.981 €       |               |
| Pendiente de cubrir  | 672,8 €       |               |
| Baja tarifa → Nuevo margen bruto                                     | -5,20 €/ha    |               |
| Pto. Muerto y Beneficios deseado pdte de cubrir en pernотaciones y € | 130 per       | 520,0 €       |
| Pernотaciones disponibles semana 50                                  | 168 per       |               |
| ¿ Tenemos capacidad de habitaciones ? (S/N)                          | SI            |               |

