



# Charter Canary, SA

*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: <http://openmultimedia.ie.edu/fichas/VBC.html>

## 1 Enunciado

Chárter Canary, SA es una agrupación de interés económico formada por un conjunto de establecimientos hoteleros de Canarias con el fin abrir una ruta que conecte de forma directa EEUU y Canadá con el Archipiélago al objeto de mejorar no solo la calidad turística sino el nivel de ocupación en la temporada de primavera.

Para alcanzar este objetivo de incremento de la demanda de turismo y apertura de este nuevo mercado, se tiene previsto un vuelo semanal entre ambos destinos y para ello se alquilan los servicios mayoristas de una empresa de Aviación Comercial (Charter flights) en concreto una aeronave con una capacidad máxima de 150 pasajeros y cuyo coste por operación (ida-vuelta) es de 45.000 €.

Se ha establecido un precio del paquete en 500 € por persona (pasaje ida y vuelta). Los costes en los que incurre la empresa por cada pasajero son de 50 € asociados al seguro obligatorio por pasajero, picnic de los trayectos, impuestos directos, etc.

## 2 Se pide:

- 1) 3 horas antes de salir el vuelo de la semana 33 contamos con un nivel de ocupación de 115 plazas, ¿Cuál sería el precio mínimo para vender un billete mas sin perder dinero?
- 2) En la semana 49 nos encontramos en unas circunstancias similares, 2 día antes de salir el vuelo previsto solo tenemos ocupadas 90 plazas en las condiciones normales (500 €/paquete) ¿Se nos presenta una oferta por parte de un tour operador que nos compra 15 nuevas plazas para ofertarlas en su portal de internet como "oferta de última hora" requiriendo un precio especial. ¿cuál sería el precio mínimo que estamos dispuesto aceptar por cada una de estas nuevas 15 plazas para no incurrir en perdidas?

### 3 Solución

Capacidad Maxima:	150 ud		
Precio por paquete	500,0 €/ud		
Coste por pasajero Variable	50,0 €/ud		
Costes por Viaje	45.000,0 €		
<b>Caso 1:</b>			
Plazas cubiertas	115 ud		
Margen de Contrib. Unitario	450,0 €/ud		
Total Margen Bruto:	51.750,0 €		
Costes Fijos	45.000,0 €		
Resultado Previsto:	6.750,0 €		
<b>Caso 2:</b>			
Plazas cubiertas	90 ud	Incremento de pasaje	15 ud
Margen de Contrib. Unitario	450,0 €/ud	Costes fijos que falta por cubrir:	4.500,0 €
Total Margen Bruto:	40.500,0 €	A repartir por nuevos pasajes	300,0 €/ud
Costes Fijos	45.000,0 €	precio con dto para los nuevos 15 pasajes	350,0 €/ud
Resultado Previsto:	-4.500,0 €		

En el primer caso Ya tenemos los costes fijos cubiertos, hemos pasado el punto de equilibrio, con lo cual podríamos vender el billete a precio de los costes variables ganando 0€.

Para la segunda cuestión tenemos que considerar no hemos llegado al punto de equilibrio, con lo que nuestros costes fijos todavía no estarían cubiertos.:

El mínimo para cubrir los costes fijos totales de este servicio seria para estos 15 nuevos pasajeros de 350 € cada uno, es decir una sustancial rebaja sobre los 500 € que es el precio normal. Con esto, en esta ocasión el servicio no tendría ni perdidas ni beneficios.

	500,0 €/ud
Esto significa que la rebaja máxima aceptar sobre el precio corriente seria:	<u>350,0 €/ud</u>
	Diferencia 150,0
	Dto..... 30%

Sin embargo hemos de considerar que cualquier precio por encima de 50 €/ por pasajero seria bueno pq por lo menos tenemos menos perdida...