



Senderos en el Teide CB

Análisis CVB, toma de decisiones,

Jose Ignacio González Gómez

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

www.jggomez.eu

Ejercicio Basado

V.21

Enunciado

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:

1. **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%**

2. **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

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

Solución

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 €