



# Trekking Gomera

## Análisis CVB, toma de decisiones

Jose Ignacio González Gómez

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

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

Ejercicio Basado

V.21

### Enunciado

Nuestra empresa organiza Trekking en la isla de La Gomera concentrando su actividad en dos ofertas “Trekking Norte” y “Trekking Este” que se diferencian desde el punto de vista técnico y económico. Nuestras previsiones de actividad e ingresos semanales son las siguientes:

| Rutas Trekking Gomera                    |            |            |            |
|--|------------|------------|------------|
| Previsiones semanales                    |            |            |            |
|  | Norte      | Este       | Total      |
| Nº Rutas:                                | 5 Rutas    | 8 Rutas    | 13 Rutas   |
| Nº clientes:                             | 100 Ticket | 120 Ticket | 220 Ticket |
| Ingresos previstos:                      | 5.000 €    | 6.600 €    | 11.600 €   |
| <b>Nivel de actividad normal semanal</b> | 250 Ticket |            |            |

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

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Costes asociados con la actividad de la empresa</b>                                      |           |
| Comisión o incentivo a los guías por ruta   | 30 €/ruta |
| Costes asociados por clientes - senderista (seguro, picnic, souvenir y otros)               | 15 €/send |
| Coste por ruta derivado de contratación de Auto-Taxi y otros servicios complementarios      | 70 €/ruta |
| <b>Costes estimados anuales de carácter general de la empresa</b>                           |           |
| <b>Un año equivale a 52 semanas</b>   |           |
| Inversión de la empresa:  | 40.000 €  |
| Rentabilidad deseada anual sobre capital invertido:   | 10%       |
| Costes generales o de estructura anual (alquiler, personal, asesoría, amortización y otros) | 52.000 €  |

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.
- **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

|   |     |
|---|-----|
| <b><i>Estrategia empresarial 1 para el próximo ejercicio</i></b>  |     |
| Comisiones a los recepcionistas por ingresos por ticket<br>(de cada ticket se le concede una comisión): | 10% |
| <b><i>Estrategia empresarial 2 para el próximo ejercicio</i></b>  |     |
| Negociación con los guías de un % de comisión sobre<br>el total de ingresos del                         | 20% |
| Esta estrategia implicaría un aumento en las rutas del  | 25% |

## Se pide

- Estimación de los resultados netos por semana considerando los costes fijos
- Estimación del coste de subactividad semanal
- 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.

## Fuente de información relacionada

Directorio de organizadores. 662 en el directorio ([Enlace](#))

## Solución

a) Apartado

| <b>A. Estimación de los resultados netos por semana</b><br>considerando los costes fijos |                            |               |               |
|--|----------------------------|---------------|---------------|
|  | Norte                      | Este          | Total         |
| <b>(a) Actividad</b>   | 5 Rutas                    | 8 Rutas       | 13 Rutas      |
|  | 38,46%                     | 61,54%        | 100,00%       |
|  | 100 Ticket                 | 120 Ticket    | 220 Ticket    |
| <b>(b) Ingresos</b>  | 5.000 €                    | 6.600 €       | 11.600 €      |
|  | 50,0 €/ticket              | 55,0 €/ticket | 52,7 €/ticket |
|  | 1.000,0 €/ruta             | 825,0 €/ruta  | 892,3 €/ruta  |
| <b>(c) Costes Variables</b>  | 2.000 €                    | 2.600 €       | 4.600 €       |
|  | 20,0 €/ticket              | 21,7 €/ticket | 20,9 €/ticket |
|  | (d) =(c/d)<br>400,0 €/ruta | 325,0 €/ruta  | 353,8 €/ruta  |
| <b>(e) = Margen contribución</b>   | 3.000 €                    | 4.000 €       | 7.000 €       |
|  | 30,0 €/ticket              | 33,3 €/ticket | 31,8 €/ticket |
|  | 600,0 €/ruta               | 500,0 €/ruta  | 538,5 €/ruta  |
|  | 60,0%                      | 60,6%         | 60,3%         |
| <b>A. Estimación de los resultados netos por semana</b><br>considerando los costes fijos |                            |               |               |
| Costes fijos semanales estimados:  |                            |               | 1.000 €       |
| Resultado neto estimado a la semana:   |                            |               | 6.000 €       |

b) Apartado

|  |  |          |
|--|--|----------|
| <b>B. Estimación del coste de subactividad</b> |  |          |
| Tasa de subactividad                           |  | 12,00%   |
| Tasa de actividad prevista                     |  | 88,00%   |
| Coste derivado de la subactividad semana:      |  | 120,00 € |

c) Apartado

|  |  |                            |
|--|--|----------------------------|
| <b>C. Pto muerto a la semana ajustado a la rentabilidad deseada en nº de rutas y nº de tickets semanales</b> |  |                            |
| Costes fijos a la semana:  |  | 1.000 €                    |
| Rentabilidad deseada semanal:  |  | 77 €                       |
| Subtotal:  |  | 1.077 €                    |
| Pto. Muerto semanal ajustado a la rentabilidad deseada:  |  | 2,00 Rutas<br>33,85 Ticket |
| Ingresos a la semanas:   |  | 1.784,6 €                  |

d) Apartado

|  |                |                |
|--|----------------|----------------|
| <b>D. Estrategia 1 Efecto de la estrategia y nuevo pto muerto semanal ajustado a la rentabilidad deseada</b> |                |                |
| Δ Costes variables por ticket  | 5,273 €/ticket | 26,18 €/ticket |
| Varic. Margen Contribución   |                | 26,55 €/ticket |
|  |                | 449,2 €/ruta   |
| Pto. Muerto semanal ajustado a la rentabilidad deseada:  |                | 40,57 Ticket   |
|  |                | 2,40 Rutas     |
| Ingresos a la semanas:   |                | 2.139,1 €      |

e) Apartado

| <b>E. Estrategia 2 Efecto de la estrategia en el resultado de la empresa semanal</b> |       |          |                |
|--|-------|----------|----------------|
| Efecto de la estrategia $\Delta \forall$   | 25%   | Rutas    | 16,3 Rutas     |
|  |       | Tickets  | 275,0 Ticket   |
|  |       | Ingresos | 14.500 €       |
| Marg. de contribución:   | 60,3% |          | 8.750,0 €      |
| Comisión a los vendedores:   | 20%   |          | 2.900 €        |
| Costes fijos semanales:  |       |          | 1.000 €        |
| Resultado neto estimado a la semana:   |       |          | <u>4.850 €</u> |