

COSTES DE ESTRUCTURA

Costos Fijos: Alquiler del local: 3000€ mensuales

Salarios del persona: 5000€ mensuales

Total de Costos Fijos Mensuales: 8000€

Costos Variables: Publicidad y marketing: No proporcionaste un monto específico, así que asumiremos 1000€ mensuales.

Colaboración con servicios externos (hoteles, guías turísticos, etc.): 2000€ por cada viaje organizado .

Herramientas y adaptaciones para la comodidad de los viajeros mayores: Asumimos 300€ por viaje.

Costo promedio de los billetes de avión: 3000€ por viaje

Total de Costos Variables por Viaje: Publicidad + Servicios externos + Herramientas + Billetes de avión En este ejemplo, el costo variable total por viaje sería: 1000€ + 2000€ + 300€ + 3000€ = 6300€

Ingresos: Precio promedio por paquete turístico para personas de la tercera edad: Asumimos 4000€ por persona.

Número estimado de viajeros por mes: Asumimos 15 personas.

Ingresos Mensuales Estimados: Los ingresos mensuales estimados serían: 4000€ * 15 = 60000€

Umbral de Rentabilidad: El umbral de rentabilidad es el punto en el que los ingresos igualan los costos, resultando en un margen de beneficio igual a cero.

Umbral de Rentabilidad Mensual: Ingresos Mensuales = Costos Fijos Mensuales + (Número de Viajes * Costos Variables por Viaje),

El umbral de rentabilidad mensual sería: $60000\text{€} = 8000\text{€} + (15 * 6300\text{€})$

Punto Muerto: El punto muerto es el nivel de ventas necesario para cubrir todos los costos (fijos y variables) sin obtener ganancias ni pérdidas.

Punto Muerto: Ingresos por Venta = Costos Fijos + (Ingresos por Venta - Costos Variables por Venta),

El punto muerto sería cuando los ingresos por venta igualan los costos fijos y variables: $60000\text{€} = 8000\text{€} + (15 * 6300\text{€})$