



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**COSTOS DE SERVICIOS Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS EN EL
HOTEL EL GRAN JESHUA DEL CANTÓN SANTA ELENA, AÑO 2018.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL TÍTULO DE
LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

AUTOR

Liriano Ramírez Oscar Daniel

LA LIBERTAD – ECUADOR

2019



TEMA:

COSTOS POR SERVICIOS Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS EN EL HOTEL EL GRAN JESHUA DEL CANTÓN SANTA ELENA, AÑO 2018.

AUTOR:

Oscar Daniel Liriano Ramírez

TUTORA:

CPA. Karla Estefanía Suárez Mena, MCFA

RESUMEN

El presente trabajo de investigación denominado Costos de servicios y la determinación de precios en el hotel El Gran Jeshua del cantón Santa Elena, año 2018; se basa en el análisis de carencia del sistema de costeo, el cual repercute en la determinación de precios del servicio de hospedaje por tal razón el objetivo principal de la investigación es establecer un sistema de coste por servicios, mediante técnicas e instrumentos contables que permita la determinación del precio, optimizando recursos empleados por la empresa, para tal efecto la metodología utilizada fue descriptiva con carácter cualitativo basado en un estudio de campo y bibliográfico utilizando como técnica de investigación entrevistas y encuestas para la recolección y análisis de la información, los resultados evidencian que el hotel distribuye la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación de manera empírica al servicio de hospedaje, fijando precios de forma inadecuada y convirtiendo esto en un factor que repercute significativamente en la rentabilidad de la empresa, finalmente se plantea una propuesta que consiste en el diseño de un sistema de coste mediante métodos de fijación de precios reales al servicio del hospedaje.

Palabras claves: Elementos del costo, determinación de precios, método de costo más margen.



TEMA:

COSTOS POR SERVICIOS Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS EN EL HOTEL EL GRAN JESHUA DEL CANTÓN SANTA ELENA, AÑO 2018.

AUTOR:

Oscar Daniel Liriano Ramírez

TUTORA:

CPA. Karla Estefanía Suárez Mena, MCFA.

ABSTRACT

This research work called Service Costs and the determination of prices at the El Gran Jeshua hotel in Santa Elena canton, year 2018; It is based on the analysis of the lack of the cost system, which affects the determination of prices of the hosting service for this reason the main objective of the investigation is to establish a cost system for services, through accounting techniques and instruments that allow the price determination, optimizing resources used by the company, for this purpose the methodology used was descriptive qualitatively based on a field study and bibliography using interviews and surveys for the collection and analysis of information, the results show that the hotel distributes the raw material, labor and indirect manufacturing costs empirically to the hosting service, setting prices inappropriately and turning this into a factor that has a significant impact on the profitability of the company, finally a proposal is proposed which consists in the design of a system Ema costing by means of real pricing methods at the service of the lodging.

Key words: Cost elements, price determination, cost method plus margin.

APROBACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

En mi calidad de Profesor Guía del trabajo de titulación "**COSTOS POR SERVICIOS Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS EN EL HOTEL EL GRAN JESHUA DEL CANTÓN SANTA ELENA, AÑO 2018**". Elaborado por el Sr. Oscar Daniel Liriano Ramírez, egresado de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría, me permito declarar que luego de haber dirigido científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente



CPA. Karla Estefanía Suárez Mena, MCFA
PROFESORA GUÍA

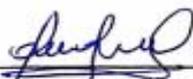
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente Trabajo de Titulación con el Título de “**COSTOS DE SERVICIOS Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS EN EL HOTEL EL GRAN JESHUA DEL CANTÓN SANTA ELENA, AÑO 2018**”, elaborado por **Liriano Ramírez Oscar Daniel**, quien declara que la concepción, análisis y resultados son originales y aportan a la actividad científica educativa empresarial y administrativa.

Transferencia de derechos autorales.

Declaro que, una vez aprobado el tema de investigación otorgado por la Facultad de Ciencias Administrativas carrera de Contabilidad y Auditoría, pasan a tener derechos autorales correspondientes, que se transforman en propiedad exclusiva de la Universidad Estatal Península de Santa Elena y, su reproducción, total y parcial en su versión original o en otro idioma será prohibida en cualquier instancia.

Atentamente



LIRIANO RAMÍREZ OSCAR DANIEL

AGRADECIMIENTO

Principalmente a Dios por guiarme, darme fuerzas y salud para seguir adelante en el trayecto de mi formación personal y profesional, instruyéndome a encarar las adversidades de la vida sin perder la dignidad y a no desfallecer en el intento, logrando terminar con satisfacción la etapa universitaria.

Al excelente grupo de autoridades que labora en la Universidad Estatal Península de Santa Elena, por apoyo en mi formación profesional, a los docentes de la carrera de Contabilidad y Auditoría que contribuyeron con sus conocimientos y asesoría suficiente para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

A mis padres y toda mi familia en general que han sido los motores fundamentales en el transcurso de los años, motivándome a cumplir con cada una de las metas que me proponga, por guiarme por el buen camino formándome con valores y principios, a mis compañeros por ser partícipe de esta experiencia para lograr el objetivo de ser profesional.

Oscar Daniel Liriano Ramírez

DEDICATORIA

A Dios todo poderoso quien me guio en el trayecto de mi formación profesional, instruyéndome a encarar las adversidades de la vida sin perder la dignidad y a no desfallecer en el intento, logrando terminar con satisfacción el presente trabajo de investigación.

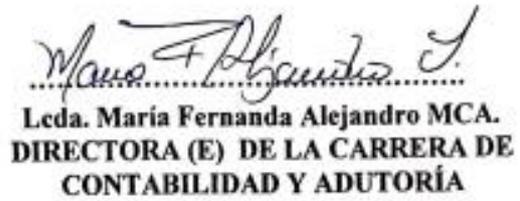
A mis padres quienes me han brindado su apoyo, consejo, comprensión, amor y la ayuda necesaria en los momentos difíciles, por brindarme los recursos necesarios para seguir en el intento hasta lograr la meta de ser un gran profesional.

Oscar Daniel Liriano Ramírez

TRIBUNAL DE GRADO



.....
Ing. Mercedes Freire Rendón. Msc.
DÉCANA (E) DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS



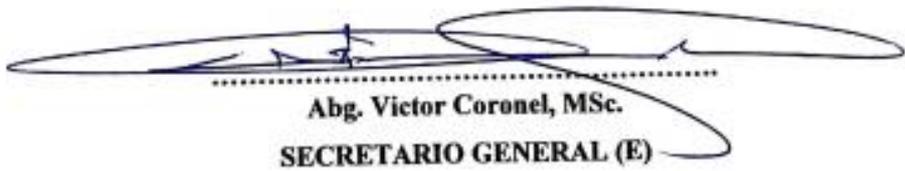
.....
Leda. María Fernanda Alejandro MCA.
DIRECTORA (E) DE LA CARRERA DE
CONTABILIDAD Y ADUTORÍA



.....
Ing. Karla Suárez Mena, MCFA.
DOCENTE TUTORA



.....
Ing. Wilson Toro Álava, MSc.
DOCENTE ESPECIALISTA



.....
Abg. Victor Coronel, MSc.
SECRETARIO GENERAL (E)

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i
RESUMEN.....	ii
ABSTRACT.....	iii
APROBACIÓN DEL PROFESOR GUÍA.....	iv
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA	vii
TRIBUNAL DE GRADO	viii
ÍNDICE GENERAL.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	7
MARCO TEÓRICO.....	7
1.1. Revisión Literaria.....	7
1.2. Desarrollo de teorías y conceptos.....	10
1.2.1. Variable Independiente: Costo de servicio.....	12
1.2.1.1.Elementos del costo	13
1.2.1.1.1. Materia Prima.....	13
1.2.1.1.2. Mano de obra directa.....	14
1.2.1.1.3. Costos Indirectos de fabricación	15
1.2.1.2. Medición del costo	16
1.2.1.2.1. Costos Fijos	16
1.2.1.2.2. Costos Variables.....	17
1.2.1.3. Sistemas de costos.....	18
1.2.1.4. Clasificación de los sistemas de costos	20
1.2.1.4.1. Costo por proceso.....	20
1.2.1.4.2. Costos por órdenes de producción	21

1.2.1.5. Hoja de costos	23
1.2.2. Variable dependiente determinación de precios.....	24
1.2.2.1. Determinación de precios	24
1.2.2.2. Tipos de precios	26
1.2.2.3. Métodos de fijación de precios.....	29
1.2.2.3.1. Métodos de fijación de precios basado en la demanda	30
1.2.2.3.2. Método de fijación de precios basado en el coste	30
1.2.2.3.3. Método de fijación de precios basados en la competencia.....	33
1.2.2.4. Factores que interviene en la fijación de precios	34
1.2.2.5. Margen de utilidad	37
1.3. Fundamentación legal	39
CAPÍTULO II	48
MATERIALES Y MÉTODOS	48
2.1. Tipo de Investigación	48
2.2. Método de Investigación	49
2.3. Diseño de muestreo	49
2.4. Diseño de recolección de datos	50
CAPÍTULO III	52
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	52
3.1. Análisis de datos.....	52
3.2. Limitaciones	66
3.3. Resultados	66
3.3.1. Coste en el servicio de alojamiento del hotel El Gran Jeshua.....	66
3.4. Propuesta	70
3.4.1. Objetivos	70
3.4.1.1. Objetivo General	70
3.4.1.2. Objetivos Específicos	71
3.4.2. Descripción de la propuesta	71
3.4.2.1. Determinación de los elementos del costo	73
3.4.2.1.1. Materia Prima Directa (MPD).....	73
3.4.2.1.2. Mano de Obra Directa (MOD).....	74

3.4.2.1.3. Costos Indirectos de Fabricación (CIF)	77
3.4.2.1.4. Hoja de costos	80
3.4.2.1.5. Determinación de precios	81
3.4.2.1.6. Precios basados en los costes más margen.....	81
3.4.2.1.7. Precios basados en la competencia.....	87
3.4.2.1.8. Precios basados en la demanda	89
CONCLUSIONES	93
RECOMENDACIONES	94
BIBLIOGRAFÍA	95
ANEXOS	99

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Ejemplo de Costos Variables	17
Tabla N° 2 Población del Hotel El Gran Jeshua.....	50
Tabla N° 3 Muestra del Hotel El Gran Jeshua	50
Tabla N° 4 Técnica e Instrumento de Investigación	51
Tabla N° 5 Calidad de materiales y suministros	61
Tabla N° 6 Se consideran descuentos como parte de las estrategias.....	62
Tabla N° 7 Adecuación de precios	63
Tabla N° 8 Calidad del servicio.....	64
Tabla N° 9 Relación Precio – Servicio.....	65
Tabla N° 10 Costos del Hotel El Gran Jeshua.....	68
Tabla N° 11 Tarifas de precios del Hotel El Gran Jeshua.....	69
Tabla N° 12 Metros cuadrado por habitación.....	72
Tabla N° 13 Materia prima directa por habitación.....	73
Tabla N° 14 Materia prima Indirecta.....	74
Tabla N° 15 Nómina mano de obra directa.....	74
Tabla N° 16 Total costo MOD Hab. Sencilla (Matrimonial).....	76
Tabla N° 17 Costos por habitación de mano de obra directa	77
Tabla N° 18 Costos Indirectos de fabricación.....	77
Tabla N° 19 Costo CIF Habitación Sencillas	79
Tabla N° 20 Resumen de Costo CIFde las habitaciones	79
Tabla N° 21 Hoja de costo habitación Sencilla (matrimonial).....	80
Tabla N° 22 Resumen de costo incurrido en cada habitación.....	81
Tabla N° 23 Determinación de precios basado en los costos.....	82
Tabla N° 24 Costos Fijos.....	83
Tabla N° 25 Distribución de Costos Fijos por habitación.....	83
Tabla N° 26 Costos Variables	84
Tabla N° 27 Costos Variables unitario por habitación.....	84
Tabla N° 28 Formula para calcular el punto de equilibrio	84
Tabla N° 29 Determinación del punto de equilibrio por habitaciones	85

Tabla N° 30 Punto de equilibrio habitación matrimonial.....	86
Tabla N° 31 Precios de hostales y hoteles.....	87
Tabla N° 32 Comparación de precios basado a la competencia.....	88
Tabla N° 33 Comparación de precios basado en demanda	89
Tabla N° 34 Comparación de costos actuales y propuestos	90
Tabla N° 35 Comparación de precios en base a los tres métodos.	91
Tabla N° 36 Comparación de precios de habitación actuales y precios propuestos	92

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Costos Variables	18
Gráfico N° 2 Punto de equilibrio.....	32
Gráfico N° 3 Calidad de materiales y suministros	61
Gráfico N° 4 Se consideran descuentos como parte de las estrategias.....	62
Gráfico N° 5 Adecuación de precios	63
Gráfico N° 6 Calidad del servicio	64
Gráfico N° 7 Calidad del servicio	65
Gráfico N° 8 Punto de equilibrio habitación sencilla.....	86

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1 Matriz de consistencias	100
Anexo N° 2 Diseño de la entrevista	101
Anexo N° 3 Diseño de encuesta.....	103
Anexo N° 4 costos de mano de obra por metro cuadrado de cada habitación	104
Anexo N° 5 CIF por servicios de hospedaje	105
Anexo N° 6 Cuadro de depreciación.....	106
Anexo N° 7 Hoja de costos por tipo de habitación	106
Anexo N° 8 Nómina correspondiente al mes de noviembre 2018	108
Anexo N° 9 Cálculo del punto de equilibrio de las habitaciones.....	109
Anexo N° 10 Fotos de visitas realizadas al hotel El Gran Jeshua.....	110
Anexo N° 11 Presupuesto	110
Anexo N° 12 Cronograma de trabajo de investigación.....	111
Anexo N° 13 Carta Aval	112
Anexo N° 14 RUC de la propietaria del hotel El Gran Jeshua	113

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación denominado. **“COSTOS DE SERVICIOS Y LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS EN EL HOTEL EL GRAN JESHUA DEL CANTÓN SANTA ELENA, AÑO 2018”**; se basa en el reconocimiento de los elementos del costo de unos de los servicios con mayor demanda como es el alojamiento, debido a que, en el transcurso de los años ha desarrollado un incremento económico significativo en el sector turístico y en vista a que algunas empresas dedicadas a esta actividad manejan costos por servicios inexactos, es necesario que las organizaciones del sector hotelero cuenten con herramientas de control, que permitan identificar, controlar y distribuir sus costos para determinar precios reales contribuyendo a la mejora de su rentabilidad.

Según la Organización Mundial del Turismo (2018); El turismo internacional sigue creciendo de forma significativa en todo el mundo, lo que se traduce en creación de empleo en muchas economías; la llegada de turistas internacionales se incrementaron un 7% en 2017, demostrando ser el segundo año más fuerte desde el 2010; el 2018 cerró con 1.400 millones de llegadas turísticas internacionales superando ingresos mayores a 2000 millones de dólares de los EE.UU. Por lo tanto, el turismo es una actividad que genera fuentes de ingresos para el mundo, debido a esto; es necesario analizar los costos de producción que las empresas hoteleras incurren en la prestación de un servicio.

La industria hotelera actual, con miles de hoteles y millones de habitaciones, se caracteriza por la diversidad de su oferta y competencia feroz en un mercado

saturado de opciones para el cliente, Pérez (2016) menciona que “el turismo como actividad económica se ha beneficiado de la globalización producto de la demanda en los sectores de transportes y alojamientos”.

En el Ecuador las cifras turísticas de la industria hotelera para el 2018 tuvieron un incremento con la llegada de visitantes por vía aérea, que representa un 16% más que en 2017. Según Mintur (2018); en su rendición de cuentas destacó la importancia que tiene la actividad turística dentro de la economía ecuatoriana porque en el 2018 contribuyó de manera directa al PIB nacional con dos mil trescientos millones de dólares, lo que significa el 2.3% de incremento monetario, por tanto cinco de cada cien dólares que se producen en el Ecuador son gracias al turismo. Sin embargo, se evidencia que las empresas hoteleras no reconocen los elementos del costo los cuales conllevan a que la determinación del precio del servicio de hospedaje sea errónea, por ende, no se cuenta con información verídica y fiable que le conlleve a ser competitivo en el mercado.

De acuerdo a cifras del INEC (2016) Santa Elena es la provincia más joven de las 24 actuales, cuenta con un total de 266 establecimientos dedicados a ofrecer servicio de alojamiento y es uno de los sitios turísticos más concurrido en temporada vacacionales y feriados, siendo esta actividad un eje dinamizador de la economía peninsular, sin embargo, ciertas empresas optan por fijar los precios en base al mercado, dejando de lado el costo de los insumos que intervienen en la prestación del servicio de alojamiento.

Dado a las ventajas económicas del sector hotelero, se crea el hotel El Gran Jeshua.

El hotel El Gran Jeshua al igual que otros hoteles cuenta con recepción las 24 horas del día, restaurante y piscina al aire libre además de sus hermosas habitaciones distribuidas en sencillas, dobles, triples y séxtuples las mismas que se encuentran totalmente equipadas con TV de pantalla plana, aire acondicionado, wifi y baños privados; esta organización está destinada a ofrecer servicios de alojamiento satisfaciendo las necesidades de los visitantes, sin embargo se evidencia que la empresa tiene falencias en la determinación de precios, debido a la ausencia de un sistema de costeo para el cálculo, evaluación y visualización de los insumos derivados del servicio prestado, pues los costos son establecidos en función a los precios fijados por la competencia.

Entre las problemáticas identificadas en el análisis de la situación se aprecia que existen inconsistencias en la identificación de los elementos del costo que intervienen en el servicio de hospedaje, lo que genera información poco fiable para la estimación de costos reales afectando a la planificación financiera de la empresa.

De la misma manera se observa inadecuada distribución de los costos aplicados al servicio de hospedaje tales como: materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación que es el resultado del manejo empírico y tratamiento de los elementos del costo.

Por otra parte, existe deficiencia en la determinación de precios pues se establecen valores en base a sus competidores descartando la posibilidad de aplicar un método de fijación de precios que impide visualizar si se ha obtenido una utilidad o pérdida, así como la determinación de precios reales.

En vista a las circunstancias que atraviesa el hotel El Gran Jeshua la presente investigación busca explicar ¿De qué manera los costos contribuyen en la determinación de precios del servicio de hospedaje en el hotel El Gran Jeshua, año 2018? La sistematización del problema establece tres interrogantes: ¿Cuáles son los elementos del costo que intervienen en la prestación del servicio de hospedaje?; ¿Cómo se distribuyen los elementos del costo que intervienen en el servicio de hospedaje? y ¿De qué manera determinan el precio de venta del servicio de hospedaje en el hotel El Gran Jeshua?

Es necesario mencionar que la presente investigación está enfocada a un objetivo general que es: establecer un sistema de costos por servicio mediante técnicas e instrumentos contables que permita la determinación del precio en el hotel El Gran Jeshua del cantón Santa Elena, año 2018.

Para el cumplimiento del objetivo principal se plantean las siguientes tareas científicas direccionadas a: en primer lugar, la identificación de los elementos del costo que intervienen en el servicio de hospedaje mediante el estudio de información contable, para su correcta distribución; segundo, distribución de los elementos del costo que intervienen en el servicio de hospedaje mediante técnicas contables para la estimación de costos reales y por último el diseño de un modelo de sistema de costos a través de los métodos de determinación del precio del servicio de hospedaje para el mejoramiento de la rentabilidad de la empresa.

La presente investigación se justifica porque el hotel El Gran Jeshua; no reconoce la necesidad de contar con herramientas contables adecuadas para el tratamiento de

los elementos del costo para la respectiva determinación de precios, es evidente que uno de los factores más importante al momento de establecer las tarifas de ventas de los servicios de hospedaje en empresas hoteleras, es sin duda alguna, el tratamiento correcto de los elementos del costo, puesto que ayuda a determinar precios razonables aportando a obtener ventajas con las empresas competidoras.

En la investigación se utiliza es el enfoque cualitativo y cuantitativo de tipo descriptivo porque se realiza un análisis sobre el precio de cada habitación en relación a la inversión que incurre la organización, además la técnica de recolección de información son las entrevistas y encuestas dirigidas al personal administrativo de la empresa como es el gerente propietario, administrador y clientes, este trabajo se desarrollará con el método inductivo y sintético debido a que permite recopilar datos del hotel acerca de los costos incurridos en la venta del servicio de hospedaje.

El presente estudio busca dar solución a las problemáticas que suscitan en la empresa, mediante el diseño de un sistema de costeo para la determinación de precios que beneficie al hotel El Gran Jeshua para conocer con exactitud el costo real del servicio que oferta y ayude a la toma de decisiones, por parte de los representantes de la empresa.

El sistema de costeo es una herramienta útil para llevar un control eficiente de los procesos productivos, mejorando así la estabilidad económica de los administradores, empleados y clientes del hotel EL Gran Jeshua, permitiendo que este negocio marque su permanencia en el sector económico, turístico, competitivo y por ende contribuya con el desarrollo de la provincia de Santa Elena y del país.

Es necesario mencionar que esta investigación tendrá la posibilidad de ser utilizada por empresas u organizaciones que estén pasando por similares problemáticas a la compañía objeto de estudio.

Por lo tanto, la idea a defender indica que el diseño de un sistema de costos de servicios contribuirá significativamente a la determinación de precios en el Hotel El Gran Jeshua del Cantón Santa Elena, año 2018.

La presente investigación está diseñada de la siguiente manera:

Capítulo I: comprende la revisión de la literatura, desarrollo de conceptos y teorías referente a las variables dependiente e independiente, así como también abarca fundamentos legales relacionados con el problema de investigación.

Capítulo II: se detallan los materiales y métodos utilizados para llevar a cabo el estudio y análisis de la investigación, tales como: nivel de investigación, el tipo de investigación, los métodos y técnicas en donde se enfatiza la veracidad del procesamiento de datos, se define la población y muestra con la que se va a trabajar.

Capítulo III se encuentra la interpretación, resultados y discusión en el que se destaca el análisis de las entrevistas aplicadas al personal administrativo del hotel El Gran Jeshua y finalmente se evidencian las conclusiones y recomendaciones que llevará al propietario del hotel El Gran Jeshua a tomar acciones, logrando la meta propuesta en el presente estudio.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Revisión Literaria

Para la realización del presente trabajo de investigación se identificó y analizó los objetivos, metodologías y los resultados obtenidos en diferentes trabajos de titulación y artículos científicos. Es por esto que las definiciones, conceptos y pensamientos se consideran de investigaciones direccionadas a: “Costos de servicios y el precio de venta” tales como:

Moreno, Coromoto, Balsamo y Miguelangelo (2015), Desarrollaron el tema denominado “Costos de los servicios prestados por los hoteles tres estrellas del municipio Libertador del estado de Mérida” obtenido de la revista Redalyc (ve) 2014; cuyo objetivo fue describir el proceso de determinación de costos de los servicios prestados por los hoteles turísticos de tres estrellas del municipio Libertador del estado de Mérida, con una metodología no experimental, se recolectaron datos a través de un guion de observación y cuyo resultados muestran que las empresas del sector hotelero no realizan el cálculo de los costos de cada departamento o unidad de servicio, lo cual evidencia un inadecuado sistema de acumulación de costos al no permitir la identificación de costos que incurren en las actividades (p. 176)

Rodríguez (2014), en su revista denominada “determinación de precios en la industria hotelera, realizado en la República Oriental de Uruguay”, donde se

enfaticó en buscar técnicas para optimizar precios, de acuerdo a métodos específicos para lograr ventaja competitiva a nivel local, su objetivo principal fue indagar los métodos y estrategias relacionadas a la obtención de precios, a través de análisis de competitividad para un desarrollo equilibrado, este trabajo se desarrolló con una metodología analíticas mediante la ejecución de técnicas de recolección de información, denotando que los precios pueden establecerse en base al costo, la demanda y la competencia. (pp. 211 - 227)

Vallejo, Soto y Merchán (2015), desarrollaron la revista con el tema “costo de producción y la fijación de precios en las microempresas”, cuyo objetivo principal fue constatar la realidad manejada empíricamente por los propietarios en cuanto a su manejo contable en el registro y posterior análisis a los rubros que intervienen en el proceso de producción y gastos de operación, frente a técnicas que permitió establecer de manera más profunda la forma de determinar el precio de venta de un producto, en este trabajo se implementó una metodología descriptivo y explicativo, acompañado de un diseño documental, de campo y no experimental, cuyos resultados permitió establecer las relaciones existente entre el proceso producción, sistema de costeo y estrategias en función del costo, volumen y utilidad de las microempresas. (pp. 1-12)

Ganán (2017), en su trabajo de titulación desarrolló el tema denominado: “Los costos hoteleros y la fijación de los precios del servicio de hospedaje en los hoteles de la ciudad de Baño”, obtenido del repositorio de la Universidad Técnica de Ambato, año 2017; cuyo objetivo principal es: establecer la incidencia de la determinación de los costos en la fijación del precio en el servicio de hospedaje,

con la finalidad de conocer si el precio cubre los costos de los hoteles en la ciudad de Baños, en el cual se llevó a cabo la ejecución de una investigación de campo con enfoques cualitativos y bibliográficos, cuyos resultados obtenidos sostuvieron que los hoteles de la ciudad Baños asignan y distribuyen los costos de manera empírica, por ende los actuales costos unitarios de hospedaje y costos totales son calculado de forma inadecuada provocando que los resultados económicos de la empresa no sean los esperados. (p. 63)

Según Manotoa (2016), Presentó la investigación titulada “los costos de producción y la fijación de precios de la empresa Indu Jeans, año 2016” obtenido del repositorio de la Universidad Técnica de Ambato, estableció como objetivo general: Estudiar la incidencia entre los costos de producción y la fijación de precios con el propósito de incrementar la rentabilidad de la empresa INDU JEANS. La metodología aplicada fue de tipo bibliográfica, de campo y correlacional con enfoque cualicuantitativo, cuyos resultados principales denotan que la determinación incorrecta de los costos de producción afecta a la fijación de precios. (p. 89)

Las investigaciones realizadas en relación al costo y la determinación de precios, recaen en la realidad que atraviesan ciertas empresas en cuanto al manejo y tratamiento de los insumos que intervienen en el proceso de prestación de servicios a su vez resaltan la importancia de utilizar un sistema de costeo, debido a que contribuyen con el reconocimientos de los materiales que incurren las organizaciones hoteleras, permitiéndole optimizar recursos y determinar precios reales que tributen con el mejoramiento de la rentabilidad de la empresa y toma de decisiones por parte de los administradores, ofreciendo precios razonables a los

usuarios y por ende participar de manera competitiva ante otras empresas que dedicadas a la misma actividad económica.

1.2. DESARROLLO DE TEORIAS Y CONCEPTOS

Desarrollo de teorías

Morillo Moreno, Coromoto, Balsamo y Miguelangelo (2015) menciona que:

Conocer de manera exacta y precisa la información sobre los costos de los servicios que prestan los establecimientos del servicio de alojamiento turístico, permite tomar decisiones correctas, acertadas y oportunas en cuanto a las actividades operacionales que desarrollan y por ende ser más competitivo, obtener mayores rentabilidades y la posibilidad de prestar un mejor servicio a sus clientes. (p. 174)

Rodríguez (2014) detalla que:

En el servicio hotelero, es de suma importancia tener las actividades bien definidas y costeadas, debido a que en temporadas bajas tienen que sobrevivir generando pérdidas si tiene altos costos fijos. Es por esto que una correcta decisión sobre las actividades permitirá administrar y optimizar los recursos financieros generados en temporada alta, por otra parte, esta industria presenta un alto componente de costos fijos y se observan principalmente en el sector de alojamiento donde se identifica claramente la depreciación de las instalaciones y el mantenimiento base. Como gastos variables se encuentra los artículos consumidos por el huésped ejemplo jabón y el consumo de energía eléctrica y

agua representa un costo variable y otro fijo, esto se torna un poco dificultoso en el control y gestión de los costos, una adecuada productividad requiere una fuerte preocupación en la generación de ingresos. (p. 217).

Alban Vallejo, Betancourt Soto, y Morales Merchán (2015) menciona que:

Para analizar los costos se requiere especificar el tipo de sistema de producción empleado en las microempresas y que son propios de una industria de transformación, en este contexto es donde se genera el proceso de producción previamente establecido y que nos facilita la acumulación por rubros, que luego se convierte en costos de fabricación que puede ser unitario o total y este valor sirve para determinar el margen de contribución y el precio de venta; así mismo, manifiesta que el establecer el método de costeo se hace necesario para elevar niveles de productividad y obtener costos adecuados para la fijación de precios de venta competitiva y conservar los márgenes de utilidad. (pp. 5-12).

El desarrollo de las teorías, si bien es cierto permitió sustentar el marco contextual de la problemática, mediante las aportaciones de los diferentes autores mencionados anteriormente, resalta también la relación existente entre las variables costos y determinación de precios en el servicio de alojamiento, contribuyendo de esta manera a una mejor comprensión en el uso e implementación de un sistema de costeo a través de los diferentes métodos de fijación de precios de ventas para mejorar las toma de decisiones por parte de los administradores de las empresas.

A continuación se procede a definir los conceptos más importantes que sustentan el trabajo de investigación.

Desarrollo de conceptos

1.2.1. Variable Independiente: Costo de servicio

A continuación, se presentan pensamientos de diferentes autores en relación a la definición de Costos.

Cárdenas y Nápoles (2016); manifiesta: Costos es la suma de las inversiones que se han efectuado en los elementos que concurren en la producción y venta de un artículo o desarrollo de una función” (p. 30)

Polo García (2017) presenta una definición de costos por servicios:

Los costos de las empresas de servicios están conformados primordialmente por dos elementos del costo que son: la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación (servicios puros), en algunos casos ciertos servicios incluyen dentro de sus elementos de costos materiales directos, pero son de menor valor (p. 7).

Feijoó, García, y Degrossi, (2018) determinaron que “los costos por servicios no es más que asignar costos a los productos fabricados o vendidos, o a los servicios brindados en caso de empresas de servicios y comparar estos costos con el ingreso resultante de su venta” (p. 111)

Es necesario destacar que según las definiciones de los autores antes mencionados; el costo es la suma de valores monetarios de todos los elementos directos e indirectos que incurren para producir un bien y transformarlo en un producto

terminado o prestar un servicio en el caso del hotel El Gran Jeshua en cuanto al hospedaje, con el objetivo de obtener beneficios económicos a futuro que contribuyan con la rentabilidad de la empresa y tomas de decisiones sobre la información obtenida.

1.2.1.1.Elementos del costo

1.2.1.1.1. Materia Prima

López Alcántra y Gómez Agundiz (2018), menciona que:

La materia prima es el costo de los materiales con los que se elabora un producto y puede ser directa e indirecta. Materia prima directa (MPD), representa el costo de los materiales con los que se elabora el producto y que se puede identificar plenamente en el mismo; mientras que la materia prima indirecta (MPI), Representa el costo de los materiales que no se pueden identificar o cuantificar plenamente en el producto. (p. 4)

Sepúlveda Atehortúa (2019) menciona: Materiales el primer elemento del costo, el que se transforma en producto terminado. Los materiales directos son aquellos que pueden identificarse con la producción de un artículo terminado; tienen un valor significativo así como un uso relevante dentro del producto y materiales indirectos son demás suministros involucrados en la producción de un artículo: forma parte de los costos indirectos de fabricación (pp. 60-61)

De acuerdo a las definiciones antes mencionadas materia prima se refieren a los costos que están relacionado directamente con la producción, en el cual participan

materiales directos e indirectos que de una u otra manera tributan en la elaboración de un producto o en la prestación de un servicio al momento de producirlo por lo tanto el costo de estos materiales debe ser cargado en forma directa al producto en este caso para el hotel El Gran Jeshua serían el jabón, shampoo y papel higiénico.

1.2.1.1.2. Mano de obra directa

Sepúlveda Atehortúa (2019) menciona:

Mano de obra es el segundo elemento del costo y se refiere al esfuerzo físico o mental que se emplea en la elaboración de un producto o en la prestación de un servicio; el costo de la mano de obra es el precio que se paga por emplear el talento humano (p. 69).

López Alcántra & Gómez Agundiz (2018) define:

“Mano de obra directa es la fuerza humana que se utiliza en la fabricación de un producto y está compuesta por el salario y prestaciones que se le paga por dicha actividad” (p. 112)

Para la elaboración de un producto o prestación de un servicio, siempre va a existir la necesidad de implementar la capacidad humana tanto físico o mental, a esto se lo denomina mano de obra debido a que contribuyen con el desarrollo productivo de la empresa a cambio de una remuneración conjuntamente con los respectivos beneficios que establece la normativa vigente en el territorio ecuatoriano. Mano de obra también es denominada trabajo directo; en este elemento del costo de producción deben reconocerse el importe incurrido por el trabajo utilizado

directamente en la producción; por tanto, será medida de acuerdo a la cantidad de mano de obra empleadas para la prestación del servicio de alojamiento.

1.2.1.1.3. Costos Indirectos de fabricación

López Alcántra y Gómez Agundiz (2018), menciona:

Los costos indirectos de producción son el costo de las herramientas y servicios necesarios para la fabricación de los productos, así como los costos de los materiales indirectos y salarios de las personas que intervienen de forma indirecta en dicha fabricación.

También se le conoce como gastos indirectos de fabricación, costos indirectos de fabricación y costos indirectos fabriles. Algunos ejemplos pueden ser los costos de mantenimiento general de la empresa, la depreciación de la maquinaria, el sueldo del supervisor de la producción, los servicios de luz, teléfono, agua, Internet que se generen en la fábrica de producción. (p. 11)

Según Magallón (2015) los costos o gastos indirectos de fabricación son “todos los costos fabriles de las áreas de servicios a los productivos y de las misma áreas productivas, que no sea la materia prima o la mano de obra directa, los cuales intervengan en la transformación de productos terminados” (p. 22)

Los costos indirectos de fabricación, debido a que su importancia recae en identificar todos los demás cargos fijos y variables que participan en menor proporción en el proceso de productivo o la prestación del servicio que una vez sumado al costo primo representa el total del costo, entre los cuales se destacan a:

- Depreciación de maquinarias
- Servicios Públicos
- Arrendamiento
- Seguros
- Combustibles y lubricantes
- Materiales y repuesto
- Herramientas
- Mantenimiento de maquinarias
- Transportes, fletes
- Impuestos a la propiedad
- ETC

1.2.1.2. Medición del costo

1.2.1.2.1. Costos Fijos

Según Feijoó, García y Degrossi (2018), en su texto definen:

Costos Fijos: Son aquellos que permanecen invariables independientemente del nivel de ventas alcanzado. Por ejemplo: el alquiler del local de producción, los sueldos y jornales de operarios, las amortizaciones de maquinarias, los impuestos sobre la propiedad de producción, entre otros. (p. 114)

López Alcántra y Gómez Agundiz (2018): Son aquellos que permanecen constante y se tienen que pagar se produzca o no, se venda o no por ejemplo la renta de la fábrica, el sueldo del contador, póliza de seguros, entre otros (p. 20)

De acuerdo a las definiciones de costo fijo se resalta que estos son valores que permanecen constante en cualquier etapa de producción independientemente de que haya o no venta de producto o prestación de servicios, estos rubros representan a los sueldos y salarios de los empleados, alquiler del local comercial entre otro.

1.2.1.2.2. Costos Variables

López Alcántra y Gómez Agundiz (2018), menciona que los costos variables son aquellos que varían de acuerdo a las unidades producidas o vendidas por ejemplo, la materia prima, los salarios pagados a destajos, los servicios de energía eléctrica, agua, etc. (p. 20)

Magallón Vázquez (2015) “Son aquellos que varía en proporción directa al nivel de producción alcanzado o la cantidad de producción obtenida, como por ejemplo: materia prima, mercaderías, envases, energía eléctrica, gas,”. (p. 114)

Por ejemplo, se compra un juego de cristales para cada armazón de metal en \$50, el costo de cada juego se multiplica por el volumen de producción, tal y como se detalla a continuación.

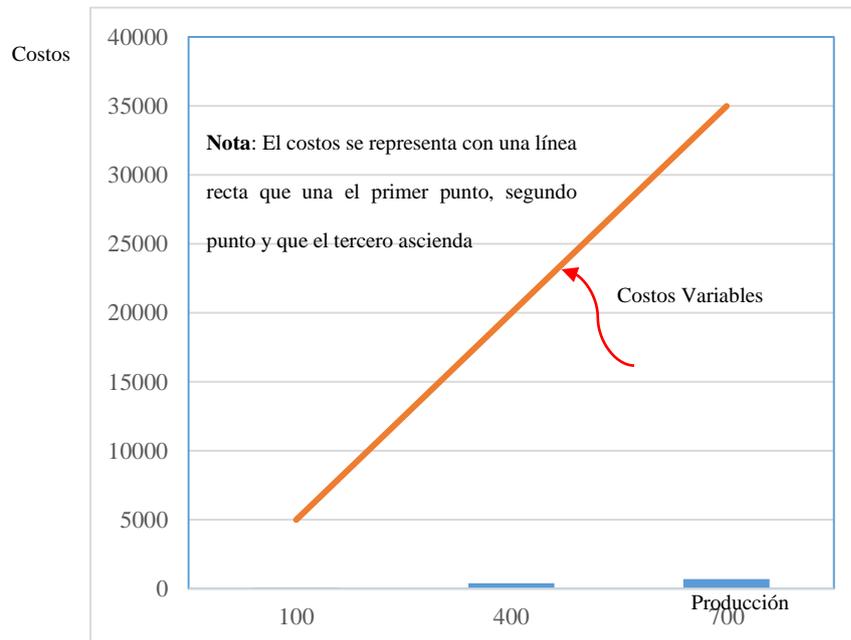
Tabla N° 1 Ejemplo de Costos Variables

Número de Anteojos	Costos variables por unidad	Costos Variables
(1)	(2)	(3)=(1)X(2)
100	50	5,000
400	50	20,000
700	50	35,000

Fuente: Libro Costos de Comercialización, p.114

Elaborado por: Oscar Liriano

Gráfico N° 1 Costos Variables



Fuente: Libro Costos de Comercialización, p.114

Elaborado por: Oscar Liriano

Los costos variables son aquellos que cambian de acuerdo al incremento de la producción de un bien o un servicio que en este caso para el hotel El Gran Jeshua sus costos fijos son: Sueldos, amortización, tributos municipales, mantenimiento de computadoras, seguros, honorarios, gastos financieros; de igual manera sus costos variables serán: personal de limpieza, gastos de limpieza, gastos de energía, depreciación, etc. Es necesario recalcar que la suma de los costos fijos totales y costos variables totales representa el costo total que es básicamente para determinar el precio de venta por habitación asumiendo todos los insumos incurridos.

1.2.1.3.Sistemas de costos

Luego de haber definido al costo y sus elementos, así como su respectiva medición, es necesario llevar acabo el estudio de los sistemas de costeo para conocer como

tributan a la presente investigación y de qué manera mejoran la información financiera del hotel El Gran Jeshua,

Según Morales, Smeke y Huerta (2017) menciona:

Las empresas deben coordinar sus procesos productivos para determinar el sistema de acumulación de costos convenientes, de forma que le permita obtener información útil de acuerdo con las necesidades de la organización.

Un sistema de acumulación de costos es un conjunto de normas contables, técnicas y procedimientos de acumulación de datos de mira a la determinación del costo unitario de producto. Estas normas, técnicas y procedimientos se traducen en un conjunto de libros, formas, cuentas y asientos. Existen dos sistemas puros de acumulación de costos, tales como: por órdenes de trabajo y por proceso; el sistema elegido depende de la naturaleza de las actividades de producción:

Laporta Pomi (2016), manifiesta:

Los sistemas de costos deben imputar el costo de los dos principales objetos de costeo: determinación del costo por departamentos y por productos. Esta aplicación se hace por lo general en dos etapas las cuales son: i) Se acumulan los costos por centros de responsabilidad (departamento, sección, equipos, etc.) y luego ii) ese costo se imputa a las unidades de producción a efectos de determinar el costo unitario.

El sistema de costo es una estructura diseñada mediante normas, técnicas y procedimientos contables por ende su aporte para el Hotel El Gran Jeshua será de

gran utilidad debido a que a través de este mecanismo la empresa tendrá conocimiento oportuno del proceso que involucra la prestación del servicio de hospedaje, además le servirá para determinar costos unitarios de sus operaciones mejorando la rentabilidad de la empresa.

1.2.1.4. Clasificación de los sistemas de costos

Rodríguez, R. (2014) manifiesta que la manera de fijar el costo del servicio según la necesidad, naturaleza de la empresa y el sistema establecido dependerá de la utilización de los siguientes sistemas: por órdenes de producción; por proceso; costos estimados; orden de servicio.

1.2.1.4.1. Costo por proceso

Rodríguez, R. (2014)

Costos por proceso es aquel procedimiento mediante el cual uno o varias actividades transforman la materia prima en un producto terminado es decir con la recepción de materia prima y materiales se da inicio al primer proceso que conforme vaya avanzando presenta un valor inicial para el segundo proceso y así sucesivamente hasta obtener un producto terminado el cual representará el 100% del costo disponible para la venta y por consiguiente se establecen los precios (p, 121)

Arredondo (2015), el sistema de costeo por procesos está enfocado en obtener costos periódicos, generalmente mensuales, relacionando el valor de cada uno de los elementos del costo y la producción en dicho periodo. De esta forma, el costo

unitario de cada producto representa un promedio de la producción ocurrida en cada periodo de costos (p. 93).

Puede ser aplicable a la industria química, textil, alimentos, madera, cemento, petróleo y acero entre otras, así como también a empresas de servicios, como pueden ser de gas y electricidad.

De acuerdo a las concepciones anteriores, se define como sistema de costo por proceso a la acumulación de los elementos del costo en cada uno de los departamentos que participan en la elaboración de un producto o prestación de un servicio en un tiempo determinado, cabe recalcar que cada departamento maneja su propia cuenta de inventario.

1.2.1.4.2. Costos por órdenes de producción

Por lo consiguiente Arredondo, M. (2015), señala: El objetivo principal de cualquier empresa, ya sea comercial, de servicio o manufactura es el maximizar sus utilidades y satisfacer al cliente. Para alcanzar este objetivo es necesario conocer los costos en los que está incurriendo.

Dentro de las empresas manufactureras existen dos sistemas de costos que permiten el cálculo de los costos unitarios de producción y como consecuencia permiten valorar los inventarios, fijar el precio de los productos y servicios; por último, determinar correctamente las utilidades. Estos sistemas son: por orden de producción y por procesos (p. 63)

Arredondo, M. (2015) Menciona la siguiente definicion:

Un sistema de costeo por órdenes se utiliza cuando se fabrican pedidos especiales o específicos, o cuando se prestan servicios que varían de acuerdo a las necesidades del cliente.

La materia prima utilizada, la mano de obra requerida y los gastos indirectos de fabricación son diferentes para cada orden y se deberá llevar un control y registro por separado. Los costos deben acumularse de manera independiente para cada orden o servicio (p. 63)

Costeo por orden de servicio: dentro del sector empresarial hotelero, alimentos y bebidas se establece el costo por orden de servicio para desarrollar contratos de eventos especiales que complementan el servicio de: Alojamiento, seminarios, eventos sociales y otros (pp. 113-116)

Es evidente destacar que los sistemas de costos son una herramienta fundamental para las empresas de servicios puesto que el contar con un mecanismo de costeo ayuda a la administración y gerencia obtener información suficiente, verídica, confiable y necesaria para la toma de decisiones, concluyendo que el sistema más idóneo para el hotel El Gran Jeshua es el sistema por órdenes de producción debido a que éste acumula todos los insumos que incurren en la producción facilitando a la determinación de precios unitario por cada servicio prestado.

Empresa de servicios

Laporta Pomi (2016), las empresas de servicios, cada vez más abundantes, efectúan o venden un servicio a sus consumidores.

Las organizaciones de servicios difieren, tanto de la industria, como de las comerciales fundamentalmente por el hecho de que primero trabajan más bien intangibles (servicios) o tangibles y segundo su producción en forma simultánea a su generación, las diferencias de los bienes industriales que se almacenan. Por otra parte, dependen para su existencia del hecho de brindar servicios competitivos (su propia especialización lleva a tener economía de operación), que representa bajos costos para las organizaciones, como forma de justificar la terciarización de actividades por su contratación. (p. 35)

Por otra parte, Polo García (2017) manifiesta:

Una empresa de servicios está compuesta por una actividad física o la venta de alguna información que le interesa a un cliente especial. En todo caso, el servicio tiene naturaleza intangible, y como consecuencia el servicio no se puede almacenar y por lo tanto no habrá inventarios de productos terminados.

De acuerdo a las concepciones de varios autores se concluye que el hotel El Gran Jeshua no mantiene un inventario de mercadería debido a que ofrece productos intangibles, como es el caso de los servicios de hospedajes cuya finalidad es dar alojamiento a turista de diferentes partes del mundo por ende es necesario que esta empresa cuente con un sistema de control que se ajuste a las necesidades hoteleras en relación a los costos y determinación de precios que beneficien a la misma.

1.2.1.5.Hoja de costos

Según Polo García (2017), la hoja de costo constituye un auxiliar de la cuenta de

trabajos en proceso. En ella se registran aquellos costos que afectan las subcuentas de inventarios de trabajo en procesos, que son: los costos de materiales directos, los costos de mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación aplicados a la producción.

Arredondo (2015) señala:

La manera más sencilla de llevar un buen control de costos es utilizando una hoja de costos para cada orden. En esta hoja se especificará el número de orden de producción, el nombre del cliente, fecha de inicio, fecha de terminación, breve descripción del artículo, cantidad de unidades que se fabrican, requisiciones de materia prima directa y sus costos.

La hoja de costos es importante en empresas de producción de bienes y/o prestación de servicios por ende El hotel El Gran Jeshua no es la excepción debido a que es una herramienta de control que permitirá clasificar los elementos del costos tales como: materiales directos, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación que intervienen en la prestación del servicio de alojamiento, además, es imprescindibles para la empresa mantener un registro de cada insumos en lo que se incurre, para determinar costos unitarios del servicio.

1.2.2. VARIABLE DEPENDIENTE DETERMINACIÓN DE PRECIOS

1.2.2.1.Determinación de precios

Sorí (2015), El precio en la comercialización turística: La fijación de precios en el sector turístico reviste especialmente complejidad debido a la variabilidad en la

composición de los productos, el alto grado de competencia existente, y a las dificultades de producir los flujos de visitantes. Además, dado el carácter hedonista que subyace en muchas ocasiones en el consumo de productos turísticos, los precios elevados no siempre actúan como detractores de la demanda., para la empresa el precio es un valor de transacción fijado para comercializar sus productos en el mercado, cubrir costos y obtener beneficios; mientras que para el consumidor el precio es la cantidad monetaria que está dispuesto a gastar a cambio de adquirir un producto que satisfaga sus deseos. (p. 297)

Toro (2016), Los tres factores más importantes que determinan apreciablemente la asignación de un precio a un producto o a un servicio son cliente, competencia y costos.

Cientes: un precio alto puede ahuyentar a los clientes y uno muy bajo podría enviar un mensaje oscuro al cliente sobre la calidad del producto; las tarifas de los servicios deben basarse a facilidades de pago.

Competencia: las reacciones de la competencia influyen en los precios, sobre todo en mercado con alta demanda, el valor en el mercado refleja las fortalezas y debilidades, gustos y aceptaciones tanto de proveedores como de clientes;

Costos: depende de la fortaleza de una empresa para proyectarse en forma segura dentro de un mercado, marcando territorio y ofreciendo servicio que cumpla con las expectativas de los clientes en lo que respecta, calidad, comodidad.

Por consiguiente Pérez Rodríguez (2015) detalla:

Al igual que el resto de variables del marketing-mix, el precio tendrá que estar en consonancia con la estrategia de marketing a seguir por la empresa y, por lo tanto, con la imagen corporativa que se quiera ofrecer, ya que, por ejemplo, la empresa no puede tener un producto que se posicione como que está al alcance de todos los bolsillos y que, al mismo tiempo, tenga un precio elevado.

De igual forma Chavarro y Becerra (2016) destacan los precios son aquellos a los cuales se transfieren, enajenan, compran o venden bienes y/o servicios entre dos o más empresas vinculadas entre sí; estas operaciones podrían facilitar que la fijación de precios no se realice en las mismas condiciones que hubieran sido utilizadas por empresas que no mantengan dichos vínculos. (p. 9)

De acuerdo a las concepciones anteriores se concluye que el precio hace referencia a la cantidad de dinero que una persona en particular está dispuesta a ceder por la compra de un bien o por la prestación de un servicio en un tiempo, lugar y contexto. En este caso para el hotel El Gran Jeshua el precio representan sus ingresos monetarios que perciben al momento de prestar el servicio de alojamiento a turistas nacionales o extranjeros, los mismo que se van a ver reflejado en los resultados financieros de la empresa, con el fin de contribuir con el mejoramiento en la toma decisiones, así como también en un futuro mejorar la infraestructura.

1.2.2.2. Tipos de precios

Según Pérez Rodríguez (2015) Las empresas fijaran distintos tipos de precios, según la finalidad que tengan-, pues el objetivo de toda empresa es vender por ende es importante adoptar una adecuada política de precios.

- **Precios psicológicos:** son aquellos que reflejan la cantidad que están dispuestos a pagar los consumidores en relación con la calidad esperada. Para ello, los consumidores suelen comparar nuestro precio con otros de referencia. Aquí intervienen tanto la calidad de los materiales, como de los servicios añadidos, la imagen de la empresa. (p. 99)
- **Precios por segmentos:** se basan en diferenciar entre los distintos segmentos del mercado objetivo y establecer un precio para cada uno de ellos. Un ejemplo de esto es lo que ocurre con los cines, ya que tenemos precios normales, de estudiantes, de niños y de jubilados.

Por otra parte existe un tipo de precio más idóneo para las empresas:

- **Precio imagen:** supone establecer precios distintos de un mismo producto en relación a la imagen que se quiera dar en cada momento. Por ejemplo, cuando compras un vino sin etiquetar te costará menos que cuando aparece la etiqueta
- **Precio por localización:** consiste en ofrecer precios distintos según la cercanía, bien geográfica, bien dentro del local, aunque el coste sea el mismo. Un ejemplo de esto es cuando en una cafetería te cobran distinto precio según consumas en mesa, barra o terraza.
- **Precio según el tiempo:** supone ofrecer un precio distinto según el horario del que estemos hablando. Un ejemplo de ello lo tenemos en el teléfono. (En este caso también depende del tipo de servicio contratado) (p. 100)

De acuerdo al aporte del autor, la empresa El Gran Jeshua adquirirá conocimiento acerca de los diferentes tipos de precios que según su naturaleza debe aplicar, en este caso el más idóneo será el precio por localización del local y de acuerdo al tiempo o temporada basado en un sistema de costeo debido a que muchas empresas especialmente las de servicios hoteleros lo aplican conllevando a tener un mejor control en sus ingresos y por ende mejores en su rentabilidad.

Cabe recalcar que el hotel distribuye sus costos de forma empírica y determina precios en base a sus competencias es aquí donde recae la importancia del estudio de los diferentes tipos de precios.

Pérez Rodríguez (2015) destaca la importancia del precio de venta en las empresas.

El precio como fuente principal de un producto o servicio ofertado a un consumidor, Las empresas conocen de la importancia del precio como herramienta de comunicación e influencia en el consumidor, por lo que utilizan esta variable para sacar el máximo provecho a su actividad comercial.

A su vez, el precio es un elemento importante de diferenciación, pues, un precio elevado, normalmente, hará que la imagen del producto en la mente del consumidor sea el de un producto de mayor calidad. Esto ha provocado que, en ocasiones, determinadas empresas, fijen a sus productos un precio superior con el único objetivo de posicionarse como un producto de calidad.

Por el contrario, habrá empresas que establezcan precios bajos a sus productos, buscando posicionarse como producto accesible a todos los consumidores.

Polo García (2017) detalla:

Todo productor, ya sea de bienes o de servicios, se enfrenta a un gran problema que es la de establecer en forma adecuada el precio de venta de lo que produce. En ese establecimiento del precio, el productor debe tener en cuenta que este es un factor determinante del volumen de ventas, un factor de competencia, así como un factor de diferenciación con otros productos, debido a que los compradores comparan los precios para establecer cuál es de mejor calidad- aunque esto no es- del todo determinante.

La importancia del precio en el hotel El Gran Jeshua radica en que las empresas de servicios requieren recuperar todos los valores monetarios de los insumos que incurren para ofrecer un servicio asumiendo un margen de utilidad sobre los costos siendo esta la complementación del esfuerzo que se ha realizado para la satisfacción del cliente.

Para la fijar precio es necesario que la empresa tome en consideración políticas que le permitan fijar precios razonables y accesibles a sus consumidores por ende es imprescindible llevar acabo el estudio de algunos parámetros, normas y procedimiento que conlleven a la empresa tener conocimiento acerca de las políticas de precios existentes referentes a los negocios en base a criterios de varios autores que se detallan a continuación.

1.2.2.3.Métodos de fijación de precios

Existen diferentes métodos de fijación de precios, Pérez (2015), menciona:

La estimación del precio para un producto es una cuestión problemática cuando la empresa lo hace por primera vez, sea por tratarse de una empresa nueva, de un nuevo producto, o de una nueva zona geográfica o mercado al que dirige. Para un cálculo del precio adecuado existen alternativas que serán, más o menos, idóneas, según las características que tengan tanto la empresa como los productos (pág. 102)

1.2.2.3.1. Métodos de fijación de precios basado en la demanda

Pérez, M. (2015), menciona: métodos de fijación de precios basado en la demanda la curva de la demanda de un producto representa la relación entre el precio de dicho producto y la cantidad demandada del mismo, indicando así la respuesta del consumidor ante las variaciones del precio. Para la empresa será importante determinar la forma de la curva de demanda de su producto, para saber si, por ejemplo, ante una disminución del precio, aumentarán o no sus ventas y en el lado contrario, si un aumento de sus precios, provocará un gran descenso de las ventas o se mantendrán éstas constantes (p. 103)

1.2.2.3.2. Método de fijación de precios basado en el coste

Las empresas con fuerte orientación interna basan los precios de sus productos en sus propios costes, añadiendo normalmente un porcentaje determinado (p. 104)

Muchas empresas emplean métodos de fijación de precios basado en el coste, que consiste en fijar los precios según los coste totales o marginales de

producción, lo que presupone una contabilidad eficaz para determinar con garantía, aunque también existe otro método que utiliza el concepto del “punto muerto” o “umbral de rentabilidad” para determinar el precio del producto. Su fórmula es la siguiente

$$CT_u = CV_u + \frac{C_f}{Q}$$

Siendo:

CT_u = Costes Total unitario

CV_u = Costo Variable Unitario

C_f = Coste Fijos

Q = Producción (número de unidades)

Como la empresa quiere obtener un margen de utilidad:

$$PV = CT_u + (\% \text{margen beneficio} \times CT_u)$$

Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad: Este método consiste en calcular la cantidad de producto que debe venderse a un precio fijado, para cubrir la totalidad de los costes fijos y variables implicados en la fabricación y comercialización de dicho producto. Para ello, habrá que igualar los ingresos totales a los costes totales, pues, será cuando ambos coincidan, cuando no habrá beneficios ni pérdidas, es decir, se habrán cubierto todos los costes, pero sin obtener beneficio alguno. De modo que:

$$\text{Ingresos Totales} = \text{Gastos Totales}; \text{O, } P \times Q = \text{CF} + \text{CV} = \text{CF} + \text{Cvu} \times Q$$

Siendo:

P: precio

Q: Cantidad de unidades producidas

CF: Costes fijos

Cv: Coste Variables totales

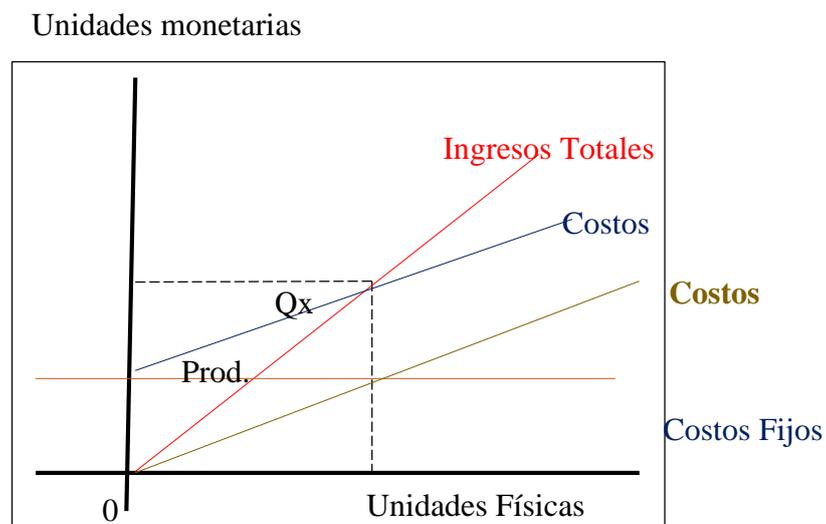
Cvu: Coste variables unitarios

Si en la anterior expresión se despeja el precio de venta, se obtendrá la siguiente

$$\text{ecuación: } P = (\text{CF} / Q) + \text{Cvu}$$

Gráfico N° 2 Punto de equilibrio

Gráficamente:



Fuente: Proceso de investigación
Elaborado por: Oscar Liriano

Donde observamos que el punto en que se cruzan los ingresos y costes totales es el punto muerto o umbral de rentabilidad. (p. 106).

De la misma manera Vargas (2014) se refiere al método de fijación de precios basado en los costes de la siguiente manera: “Este método consiste en añadir al coste del producto el porcentaje de ganancia que la empresa quiera obtener, cuando una empresa establece el margen de ganancias tiene en cuenta los precios de la competencia” (p. 35)

1.2.2.3.3. Método de fijación de precios basados en la competencia

Pérez, M. (2015) establece este método de fijación de precios, la empresa fija el precio de su producto en relación a los precios de la competencia, independientemente de sus propios costes o de la demanda, pudiéndose dar tres situaciones posibles.

- ✓ **Fijar precios más altos que la competencia:** Puede ser aconsejable si con el producto o servicio más caro se busca transmitir una imagen de calidad o superioridad.
- ✓ **Fijar los mismos precios que la competencia:** Suele utilizarse cuando el producto o servicio no está claramente diferenciado, sino que se trata de productos homogéneos, hay mucha competencia y precios aproximados; en estas ocasiones las empresas les interesa más la competencia que el coste.
- ✓ **Fijar precios más bajos que la competencia:** se busca una rápida penetración en el mercado o una disminución de los stocks de almacén, habrá

que cuidar la respuesta de los consumidores, que podrían no admitir subida en otro momento y procurar no entablar una guerra de precios con la competencia que afectase a esa línea.

Por lo consiguiente Vargas (2014) en cuanto al Método de fijación de precios en base a la competencia manifiesta:

Las empresas que aplican este método tienen en cuenta los precios que cobran otros negocios del mismo tipo. Este método es muy común en los pequeños negocios puesto que deben mantenerse en el mercado (p. 36)

1.2.2.4. Factores que interviene en la fijación de precios

Sorí (2015) manifiesta que existen una serie de factores agrupados en tres categorías los cuales son: los factores propios de los factores turísticos, factores internos y externos.

Factores propios de los productos turísticos

Existen diversos factores específicos del turismo que influyen en la fijación de los precios de los productos turísticos:

- ✓ La Intangibilidad de los productos turísticos conlleva mayor complejidad al momento de distribuir los elementos del costo.
- ✓ La caducidad de los servicios hace que sea imposible su almacenamiento, lo que implica que una unidad no vendida para el momento programado representa ingresos potenciales perdidos.

- ✓ La demanda turística presenta importantes fluctuaciones en función de la época del año, del día de la semana o incluso del momento del día.
- ✓ Existencias de largos períodos entre la fijación del precio a un producto o servicio y su venta efectiva.

Factores internos a la empresa turística

Los factores internos que se deben considerar al fijar el precio son los objetivos de marketing, el programa de marketing – mix y los costos empresariales.

Objetivos de marketing: La fijación del precio de venta de un producto debe fundamentarse en la estrategia de marketing de la empresa y, por tanto, depende de la determinación de los objetivos de marketing. De hecho, cuando más segura es una empresa respecto a sus objetivos, más fácil es fijar el precio. En consecuencia, uno de los objetivos de marketing a largo plazo que influye en mayor medida en la fijación de los precios es el posicionamiento deseado para el producto y la imagen que se pretende transmitir del mismo, y por ende, el mercado objetivo al que se dirige, así, el posicionamiento de lujo de los hoteles incluidos en The Leading Hotels of the world se asocia con precios altos.

Entre los objetivos a corto plazos suelen indicarse la supervivencia y colocar en el mercado la capacidad excedente, mediante descuentos de última hora (p. 297)

Estrategias de marketing – Mix: El precio debe estar coordinado con el diseño del producto, la distribución y las decisiones de promoción, para formar un programa de marketing coherente y eficaz.

Los costos: Con la finalidad de fijar los precios, se deben observar los costos, que representan el nivel mínimo para el precio de venta.

La calidad: No solo determina el precio en gran medida, sino que además garantiza la cantidad de clientes. (p. 297)

Factores externos a la empresa turística

Los factores externos a la empresa que deben ser considerados a la hora de fijar los precios de venta son la demanda, la competencia y el marco legal.

La demanda: Cada precio que la empresa fije tiene un nivel de demanda correspondiente y esta relación viene dada por la función de demanda que muestra el número de unidades que el mercado comprará en un determinado periodo de tiempo a los distintos precios alternativos que podrían fijarse durante el mismo. Por tanto, si los costos determinaban el precio mínimo, la función de demanda indica el nivel máximo para la fijación de precios

La competencia: Si los costos representan el umbral mínimo y la demanda el máximo para la fijación de precios, los precios de los competidores orientan a la empresa en esta tarea. De hecho, la presencia y actuación de la competencia condiciona en gran medida las decisiones en materia de precios (pág. 297)

El marco legal: el marco legal regula los límites dentro de los cuales deben moverse los precios de los productos ofrecidos por la empresa. El responsable de la fijación de precios debe tener en cuenta la normativa que pueda afectar a su producto y que sin duda, va a restringir su campo de elección.

Las políticas: Las regulaciones y lineamientos influyen también en los precios, son reguladoras.

1.2.2.5. Margen de utilidad

López y Gómez (2018) detallan:

Las utilidades son el principal objetivo de cualquier empresa con fines de lucro, por lo que las actividades y esfuerzos están encaminados a la obtención de éstas; también son un indicador de la eficiencia de la administración de los recursos, con el que se mide el éxito de la dirección.

Es evidente que la planeación es muy importante para alcanzar el volumen de ventas necesarios para obtener las utilidades deseadas, por lo que la información presentada con el enfoque de costeo directo, proporciona elementos fundamentales para el análisis de la relación que existe entre estos conceptos, necesarios para la toma de decisiones.

Alcántra y Agundiz (2018) considera métodos para el cálculo del margen de utilidad los mismos que se detallan a continuación:

Margen de contribución por unidad: el margen de contribución por unidad (MCU) proporciona información sobre la relación que existe entre las ventas unitarias y el margen que se genera, después de descontar los costos unitarios variables, disponibles para cubrir los costos fijos por unidad, su cálculo puede hacer de varias formas, pero en este caso el autor presenta las siguientes fórmulas:

- Con datos unitarios. Al precio de venta unitario (PVU) se le resta el costo variable unitario como se muestra en la siguiente fórmula:

$$MCu = PVu - CVu$$

- Con datos totales. El margen de contribución total (MCT) se divide entre el total de unidades vendidas. Fórmula:

$$MCu = MCT / Uv$$

Siendo:

MCu: Margen de contribución unitario

PVu: Precio de venta unitario

CVu: costo de venta unitario

MCu: Margen de costos unitario (pág. 116)

Margen de contribución por porcentaje: El concepto de contribución marginal en porcentaje indica la proporción de las ventas de la empresa con la que cuenta para cubrir los costos fijos, es, el margen que queda después de disminuir el importe de los costos variables, para solventar el importe de los fijos y poder generar una determinada utilidad, es decir, es la parte proporcional que compara el margen de utilidad de la empresa (p. 117)

En este cálculo el margen de contribución en porcentaje (MC%) al igual que por unidad (MCU), también se puede determinar como sigue:

Con datos unitarios, el margen de contribución unitario (MCU) se divide entre el precio de venta unitario.

Con datos totales, el margen de contribución total (MCT) se divide entre el total de ventas.

En síntesis la utilidad es parte fundamental para todas las empresas independientemente de su actividad debido a que necesitan obtener beneficios para la misma por ende en el hotel El Gran Jeshua es de vital importancia que se apliquen las fórmulas de margen de rendimiento por cada servicio que permita conocer con exactitud cuál es la contribución o beneficios que están adquiriendo por la prestación del servicios de alojamiento.

Es importante resaltar que el margen de contribución de una empresa en un determinado periodo contable es la diferencia que existe entre la cantidad de venta y los costos variables, por otra parte se conoce también como el beneficio que adquieren los establecimientos económicos sin considerar los costos fijos.

1.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

El presente trabajo de investigación se sustenta en bases legales tales como: Constitución de la República del Ecuador; Plan Nacional de desarrollo 2017 – 2021 Toda una Vida, Ley del Turismo, Reglamento General de Actividades Turísticas, Norma Internacional de Contabilidad, Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno (LORTY), Reglamento para la aplicación de la Ley Régimen Tributario Interno (RLORTY) y otras leyes que de una u otra manera regulan las actividades

de las grandes, mediana y pequeñas empresas en el país y a la cuales deben acogerse al momento de constituir una empresa, de acuerdo a su actividad.

Constitución de la República del Ecuador (2008)

Constitución de la República del Ecuador en el capítulo sexto: trabajo y producción, sección primera, formas de organización de la producción y su gestión, prescribe lo siguiente:

Art. 319.- se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domesticas, autónomas y mixtas, además el Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivara aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentara la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional. (2008, p. 151)

Art. 320.- en las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenible, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica social. (Constitucion de la Republica del Ecuador, pp. 151)

Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 Toda una vida

El Plan Nacional de desarrollo 2017-2021 Toda una Vida de Ecuador es el principal mecanismo del Sistema Nacional Descentralizado de Planificación Participativa de

dialogo social y político que garantiza el accionar del gobierno durante los años 2017-2019, en él se encuentran plasmado los objetivos que deben cumplirse con el programa de Gobierno garantizando así los derechos de los ciudadanos. (párr.1)

Objetivo 1: Garantizar la vida digna con iguales oportunidades para todas las personas; Objetivo 4: Consolidar el sistema económico social y solidario y afianzar la dolarización; Objetivo 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria. Es así que mediante el plan toda una vida el estado garantiza el derecho a las oportunidades productivas y que los ciudadanos sean emprendedores con el afán de obtener sus propios ingresos mejorando el buen vivir.

Para este nuevo periodo de gobierno el principal es el fortalecimiento de la coordinación entre el sector público y privado, para diversificar y mejorar la calidad y la competitividad de los servicios turísticos, el impulso de Ecuador hacia el mundo como destino turístico también exige que las representaciones internacionales fortalezcan los procesos de integración regional y mundial, en correspondencia a los objetivos nacionales de desarrollo. (Toda una Vida, 2017-2021)

Ley del turismo

Ley del Turismo, Capítulo I Sección Generalidades

Art. 1.- la presente Ley tiene por objeto determinar el marco legal que regirá para la promoción, el desarrollo y la regulación del sector turístico; las potestades del Estado y las obligaciones y derechos de los prestadores y de los usuarios.

Art. 2.- Turismo es el ejercicio de todas las actividades asociadas con el desplazamiento de personas hacia lugares distintos al de su residencia habitual; sin ánimo de radicarse permanentemente en ellos.

Ley del Turismo, capítulo II, de las actividades turísticas y quienes la ejercen

Art. 5 se consideran actividades turísticas las desarrolladas por personas naturales o jurídicas que se dediquen a la prestación remunerada de modo habitual a una o más de las siguientes actividades:

- Alojamiento
- Servicio de alimentos y bebidas;
- Transportación cuando se dedica principalmente al turismo; inclusive al transporte aéreo, marítimo y alquiler de vehículos para este propósito.
- Operación, cuando las agencias de viaje provean su propio transporte.
- La de intermediación, agencia de servicio turístico
- Casino, salas de juegos (bingo mecánico) hipódromos y parques de atracciones estables (Ley de Turismo, 2014, pág. 2)

Reglamento General a la Ley del Turismo art. 8-9

Para el ejercicio de las actividades turísticas se requiere obtener el registro de turismo y la licencia anual de funcionamiento, que acredite idoneidad del servicio que ofrece y se sujeten a las normas técnicas y de calidad vigentes.

Art. 8 del control. - el ministerio ejercerá el control sobre el cumplimiento de las obligaciones que tienen los prestadores de servicios turísticos como resultado de la

aplicación de la ley del turismo y su reglamento correspondiente que acrediten su actividad económica... (pág. 4)

El control será de carácter preventivo y sancionador de conformidad con lo dispuesto en el art. 52 de la ley del turismo.

Art. 9.- Ejercicio de la potestad de control. - la potestad podrá ser descentralizada, desconcentrada o se podrá contratar con la iniciativa privada para el efecto, la potestad de juzgamiento y sancionadora será siempre a través del ministerio del turismo. (pág. 4)

El único que juzgará y sancionará a los establecimientos turísticos será el ministerio del turismo según lo prescribe el art. 9

Reglamento General de Actividades Turísticas, Capítulo I, De los alojamientos

ART. 1.- Alojamiento. - Son alojamientos los establecimientos dedicados de modo habitual, mediante precios, a proporcionar a las personas alojamientos con o sin otros servicios complementarios. El Ministerio de Turismo autorizara la apertura, funcionamiento y clausura de los alojamientos. (pág. 1)

ART. 2.- Categorías. - Las categorías de los establecimientos hoteleros será fijada por el Ministerio de Turismo por medio de la distintiva de las estrellas, en cinco, cuatro, tres, dos y una estrella, correspondiente a lujo, primera, segunda, tercera y cuarta categorías. Para el efecto, se atenderá a las disposiciones de este reglamento, las características y calidad de las instalaciones y a los servicios que presten; el hotel El Gran Jeshua se encuentra en la clasificación segunda, dos estrellas.

ART. 3.- Clasificación. - los alojamientos se clasifican en los siguientes grupos:

Grupo # 1.- Alojamientos Hoteleros

Subgrupo: 1.1 hoteles:

Hotel (de 5 a 1 estrellas dorada), Hotel residencia (de 4 a 1 estrellas dorada), Hotel apartamento (de 4 a 1 estrellas dorada).

Subgrupo: 1.2. Hostales y pensiones: Hostales (de 3 a 1 estrella); Hostales residencias (de 3 a 1 estrellas plateadas); Pensiones (de 3 a 1 estrellas plateada)

Subgrupo 1.3 Hosterías, moteles, refugios y cabañas: Hosterías (de 3 a 1 estrella plateadas), Moteles (de 3 a 1 estrellas plateadas), Refugios (de 3 a 1 estrellas plateadas), Cabañas (de 3 a 1 estrella plateadas).

Grupo #2.- Alojamiento Extra hoteleros: Complejos vacacionales (de 3 a 1 estrellas plateadas), Campamentos (3 a 1 estrellas plateadas), Apartamentos (de 3 a 1 estrellas plateadas), (Reglamento General de Actividades Turísticas, 2011, p. 2).

ART. 8.- Hotel. - es todo establecimiento que, de modo habitual, mediante precio preste al público en general servicios de alojamiento, comidas y bebidas y que reúna, además de las condiciones necesarias para la categoría que le corresponde las siguientes:

a.- Ocupar la totalidad de un edificio parte del mismo, siempre que este sea completamente independiente, debiendo construir sus dependencias un todo homogéneo con entrada, escalera y ascensores de uso exclusivo.

b.- Facilitar al público tanto el servicio de alojamiento como de comidas, a excepción de los hostales residencias y hoteles apartamentos (...) (Reglamento General de Actividades Turísticas, 2011, p. 3)

ART.- 12.- Hoteles de dos estrellas. - los hoteles de dos estrellas deberán contar con los siguientes servicios: (...). (Reglamento General de Actividades Turísticas, 2011, p. 5)

- ✓ Recepción y consejería
- ✓ Personal de pisos
- ✓ Comedor
- ✓ Teléfono
- ✓ Botiquín de primeros auxilios.

Norma internacional de contabilidad (nic 2) inventarios

Comité de Normas Internacionales de contabilidad ((2013) **En su párrafo 19: costes de las existencias para un prestador de servicios:** En la situación en que un deudor de servicios tenga inventarios, los medirá por los costos que suponga su producción. Estos costos de componen fundamentalmente de mano de obra y otros costos del personal directamente involucrado en la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y otros costos indirectos atribuibles.

La mano de obra y los demás costos relacionados con la venta y con el personal de administración general, no se incluirán en el coste de los inventarios, sino que se contabilizarán como gastos del periodo en el que se haya incurrido. Los costos de

los inventarios de un prestador de servicios no incluirán márgenes de ganancia ni costos indirectos no atribuibles que, a menudo, se tienen en cuenta en los precios facturados por el prestador de servicios. (pág. 4 - 5)

Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno (LORTI), Capítulo V, Base Imponible

Art. 16.- Base Imponible: Como norma general, la base imponible está constituida por la totalidad de los registros ordinarios y extraordinario gravado con impuesto a la renta, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos (pág. 30)

El hotel El Gran Jeshua debe tomar en consideración las depreciaciones de los activos fijos al momento de establecer sus precios.

Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno

Depreciación de activos fijos. Art. 28. N° 6-a) la depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que estos gastos sean deducibles no podrá superar los siguientes porcentajes:

- (I) Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
- (II) Instalaciones, maquinarias, equipos, muebles 10 % anual
- (III) Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual
- (IV) Equipo de cómputo y software 33 % anual (p. 22)

El hotel El Gran Jeshua aplicará los porcentajes de depreciación de acuerdo a la naturaleza de los bienes que posee para el desarrollo su actividad económica.

Reglamento General de las actividades Turísticas aplicado al Hotel El Gran Jeshua

Capitulo IV. De los Requisitos Obligatorios, de Categorización y Distintos.

Art. 17.- Requisitos distintos: los establecimiento de alojamiento turísticos de manera opcional, podrán acceder al reconocimiento de distintivo “Superior”, disponible para la categorías de tres a cinco estrellas, de cualquier tipología a la que pertenezcan, siempre y cuando cumplan con los requisitos obligatorios, requisitos de categorización, más el siguiente puntaje: 5 estrella 60; 4 estrellas 50; 3 estrellas 40; 2 estrellas N/A; 1 estrella N/A.

Art. 76. Obligaciones de los administradores de alojamientos.- Quienes administren los alojamientos tendrán la obligación de cuidar del buen funcionamiento de las habitaciones por conjuntos de alojamientos.

CAPÍTULO II

MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Tipo de Investigación

Investigación de campo

Se llevó a cabo la investigación de campo porque permitió realizar un análisis minucioso en las instalaciones del hotel El Gran Jeshua, esta modalidad ayudó a recabar información verídica y confiable acerca de la realidad que enfrenta la empresa en relación a la distribución de los costos y determinación de precio del servicio de alojamiento.

Investigación bibliográfica:

Se utilizó la investigación de tipo bibliográfico, puesto que se toman en consideración todos aquellos documentos, textos, artículos y revistas científicas relacionados a las variables objeto de estudio; esto permitió plantear argumentos que sustentan al tema de investigación con respecto a los costos y la determinación de precios en el hotel El Gran Jeshua

Investigación cualicuantitativa

Se aplicó la investigación cualicuantitativa de tipo descriptiva, porque se realizó entrevistas al personal administrativo y encuestas a los clientes del hotel EL Gran Jeshua, con el afán de recolectar datos que posteriormente sirven para la interpretación de los resultados desde el punto de vista costos y la determinación de

precios del servicio de alojamiento, y la manera en que estos insumos son reconocidos y evaluados para su uso en el servicio de alojamiento.

2.2. Método de Investigación

Método Inductivo

Su utilización permitió realizar un análisis ordenado y coherente a través de entrevistas dirigida al personal administrativos y encuestas a los clientes del hotel, para obtener las respectivas conclusiones de la problemática objeto de estudio, así como también ayudó a conocer de manera particular las causas de la inadecuada distribución de los elementos del costo y por ende la determinación del precio de venta en el hotel El Gran Jeshua.

Método Sintético

Este método se encargó de hacer un resumen y agrupar los componentes del objeto de estudio para llegar a un razonamiento lógico, por ende, después de identificar y distribuir adecuadamente los elementos del costo se los adjuntó para conocer de qué manera contribuyen a la determinación del precio en el servicio de alojamiento del hotel El Gran Jeshua.

2.3. Diseño de muestreo

Para el desarrollo de la investigación se tomó en cuenta una población conformada por el personal administrativo y clientes del hotel El Gran Jeshua del cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.

Tabla N° 2 Población del Hotel El Gran Jeshua

Cargo	Población
Gerente	1
Administrador	1
Contador	1
Clientes	20
TOTAL	23

Fuente: Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Para realizar el estudio de los elementos del costo y determinación de precios se consideró una muestra conformada por gerente, administrador y clientes quienes poseen estrecha relación con el desarrollo del trabajo de investigación.

Tabla N° 3 Muestra del Hotel El Gran Jeshua

Cargo	Muestra
Gerente	1
Administrador	1
Clientes	20
TOTAL	22

Fuente: Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

2.4. Diseño de recolección de datos

Técnicas de Investigación

Como técnicas se utilizaron entrevista y encuestas que permitieron obtener información verídica para el desarrollo del proyecto; en efecto las técnicas de investigación se aplicaron al personal administrativo y a los clientes, considerando el costo, tiempo y disponibilidad de recursos del investigador.

En la tabla N° 4, se observan las técnicas con sus respectivos instrumentos que ayudaron al desarrollo de la presente investigación.

Instrumento de la Investigación

Cómo instrumento de investigación se formuló una guía de entrevista y un cuestionario, que están conformado por una serie de preguntas relacionadas a las variables objeto de estudio tales como: costos de servicios y determinación de precios, para luego realizar el respectivo análisis e interpretación de los resultados en base a la información obtenida.

Tabla N° 4 Técnica e Instrumento de Investigación

TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Entrevista	Guía de entrevista
Encuestas	Cuestionario

Fuente: Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

CAPÍTULO III

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Análisis de datos

Para la recolección de datos se aplicaron entrevistas dirigidas al gerente y administrador del hotel El Gran Jeshua con la finalidad de obtener información relevante con respecto al reconocimiento de los elementos del costo y la determinación de precios; por otra parte, se aplicaron encuestas a un grupo de clientes para conocer si existe o no, relación entre el costo que pagan y el servicio que reciben.

Entrevista realizada al gerente del hotel El Gran Jeshua

Objetivo: Recopilar información real del costo y determinación de precios en el Hotel El Gran Jeshua del cantón Santa Elena.

- 1. ¿Cuántos años lleva ejerciendo el cargo de gerente y cuáles son sus principales funciones?**

Análisis: El gerente manifestó que lleva ejerciendo dicho cargo desde la apertura del hotel, aproximadamente 6 años, también menciona que el hotel se constituyó con fines de encuentros religiosos; recalca también que la administradora es quien toma las decisiones, por lo cual se evidencia que el gerente propietario de la empresa pocas veces participa en la toma de decisiones del hotel, debido a que la responsabilidad se la dejó a la administradora Sra. Stephany Fernández.

2. ¿Conoce exactamente el margen de utilidad que se obtiene por cada prestación del servicio de hospedaje?

Análisis: Se determina que no se toma en consideración que tanto por ciento se genera de utilidad al momento de prestar el servicio de hospedaje porque se fijan precios de acuerdo con la competencia, sin embargo, es imprescindible destacar que todas las empresas deben conocer la rentabilidad y cuantificarla a través de indicadores financieros, para tener conocimiento que tan rentable está la empresa y por ende mejorar la toma de decisiones futuras.

3. ¿Conoce exactamente los elementos del costo en relación al servicio de hospedaje?

Análisis: El gerente menciona que los costos son los insumos que se necesita para producir un bien; ahora dentro el hotel los materiales directos considera que son shampoo, jabón, toalla, pues son los insumos que generalmente se proporcionar al usuario al momento de rentar las habitaciones; por tanto; se concluye que el gerente mantiene deficiencia en el reconocimiento de los costos hoteleros en vista a que solo identifica uno de los tres elementos del costo, como la materia prima directa, dejando a un lado la mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

4. ¿Conoce usted cómo se determinan los precios en las empresas hoteleras?

Análisis: El gerente detalla que en el hotel se fijan los precios en función de la competencia, así como también se fijan de acuerdo a la demanda en cierta circunstancia; por tanto; es evidente que no toman en cuentas los rubros

correspondientes para determinar precios afectando una disminución en los ingresos por la actividad prestada.

5. ¿Qué informes financieros solicita usted al hotel para la toma de decisiones?

Análisis: El gerente mencionó que los informes que mensualmente solicita al contador son las declaraciones del impuesto al valor agregado IVA. Por lo cual al verificar los informes tributarios el gerente, no lleva un control, eficiente de sus ingresos y gastos porque como persona natural no elaboran los estados financieros conforme lo estipula la normativa vigente en el país.

6. ¿Considera que el precio de venta del servicio de hospedaje es competitivo antes los demás hoteles de la provincia de Santa Elena?

Análisis: Con respecto a la pregunta el gerente mencionó los precios hasta la actualidad le han dado resultados, pese a que el hotel se encuentre un poco alejado del centro de la provincia de Santa Elena, los clientes optan por hacer uso del servicio porque incluye: restaurante, piscina al aire libre, parking, conexión WIFI, baño privado y esto agrada a los clientes por ende recalca que sus precios son competitivos. Así como también detalla que su mayor competencia es el Hotel Cisne II, sin embargo se concluye que la empresa añade otros factores al servicio de hospedaje, el cual le caracteriza para competir en el mercado, por ende es de vital importancia la implementación de un sistema de costeo para garantizar los niveles de rentabilidad y toma de decisiones por el personal administrativo de la empresa.

7. ¿Considera usted que el hotel al momento de contar un diseño de sistema de coste ayudará a determinar el precio real del servicio de hospedaje y por ende a mejorar la rentabilidad y toma de decisiones de los administradores?

Análisis: El gerente manifestó que no tiene conocimiento; sí un diseño de coste por servicio ayudará a determinar precios reales en el hotel El Gran Jeshua, debido a que hasta el momento no se ha manejado ningún sistema de costeo o centro de costo, por lo cual la implementación de un sistema de coste beneficiará a la empresa para determinar precios reales, permitiendo identificar y distribuir cada uno de los elementos del costo, además de obtener información contable verídica.

Entrevista realizada al administrador del hotel El Gran Jeshua

1. ¿Cuáles son las funciones y el tiempo que lleva ejerciendo como administradora del hotel El Gran Jeshua?

Análisis: La administradora menciona que sus principales funciones son: contratación de personal, realizar presupuesto y compras de las necesidades principales del hotel, como materiales que se proporcionan a los huéspedes. Sin embargo, se logró evidenciar que la administradora, realiza compra de ciertos productos en centros comerciales y no directamente con un proveedor lo cual afecta a que dichos insumos tengan a subir un poco más su valor adquisitivo, debido a esto es importante llevar un buen tratamiento de los costos con el afán de lograr cubrir y recuperar los costos y gastos incurridos para prestar el servicio de alojamiento, pues el incremento de los costos influye en la determinación de precios.

2. ¿Con cuántas personas dispone para el desarrollo de las actividades en el hotel El Gran Jeshua?

Análisis: El hotel El Gran Jeshua, está compuesto por el gerente y administrador que son los dueños del establecimiento, cuenta también con un contador externo que ayuda con las declaraciones de la empresa, 5 empleados. Se observa que al no contar con un contador fijo la empresa no maneje información contable correctamente por ende la estabilidad de la empresa corre el riesgo de seguir compitiendo en el mercado prestando el servicio de alojamiento.

3. ¿Cuál es el precio, número y tipo de habitación que posee el hotel El Gran Jeshua?

Análisis: La administradora manifestó que el hotel cuenta con 25 habitaciones distribuida de la siguiente manera: 3 habitaciones sencillas, también denominadas matrimoniales, 7 dobles, 6 triple y 9 séxtuples. Por otra parte mencionó que los precios de las habitaciones son, habitación matrimonial \$ 25, doble \$ 40, triple \$ 60 y séxtuples \$ 90 este precios incluye aire acondicionado, desayuno, parking, piscinas, entre otros, siendo el precio por persona alrededor de 25 dólares; se establece que el hotel busca la manera de fijar precios accesibles para que el cliente se sienta satisfecho independientemente si es temporada alta o normales que por lo general las temporadas altas son entre los meses de diciembre a abril y las bajas oscilan entre mayo a noviembre, esto se debe a que el establecimiento está ubicado a una cierta distancia del cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena. Se concluye que el precio está basado en función del mercado.

4. ¿Conoce las estrategias, políticas y tarifas de sus competidores en relación al servicio de hospedaje?

Análisis: La administradora manifiesta que mantienen otro hotel en el centro de la provincia de Santa Elena y que el precio es más económico en vista a que no es la misma calidad de servicio que ofrece el hotel El Gran Jeshua. Por ejemplo, en el hotel Cisne Dos que es la principal competencia, el precio de la habitación simple es de 25\$ y la habitación doble cuesta 45\$. Es importante conocer las estrategias de los competidores para así buscar la manera de dar solución a los requerimientos del cliente y por ende se tenga mejor acogida frente a los competidores.

5. ¿Cuáles son los costos y gastos que incurre el hotel El Gran Jeshua para prestar el servicio de hospedaje?

Análisis: La administradora del hotel El Gran Jeshua manifestó que normalmente los gastos en lo que se incurre es en compra de jabón, detergente, shampoo, papel higiénico, toalla. Se evidencia que no están teniendo en cuenta todos los rubros de los costos y gastos que deberían considerar al momento de determinar precios al servicio de alojamiento, como por ejemplo, sueldo de mano de obra directa e indirecta, suministros de aseos y limpieza, mantenimiento de piscina, mantenimiento de garaje, consumo de antena satelital, aire acondicionado, servicios básicos, gasto de publicidad, servicio de lavandería, depreciaciones, honorarios profesionales, todos estos rubros se deben identificar adecuadamente para clasificar los elementos del costos ayudando a la determinación de precios y fijar un margen de contribución que la empresa desee ganar por la renta de las habitaciones.

6. ¿Cuáles son los materiales directos; mediante que técnicas se determinan los costos del personal (mano de obra) y qué factores consideras como costos indirectos de fabricación (CIF) en el servicio de hospedaje?

Análisis: La administradora del hotel El Gran Jeshua mencionó que los materiales principales son el shampoo, jabón y papel higiénico, por otra parte la manera de cómo se determina el valor a pagar al personal que labora en la empresa es; personal fijo sueldo básico más los beneficios que establece la ley, es decir no cuentan con un mecanismo que le ayude a determinar el valor de la mano de obra que se debe asignar al precios del servicio; en cuanto a los costos indirectos de fabricación no mantiene mucho conocimiento por lo que no se considera para determinar precios al servicio de alojamiento.

7. ¿Qué técnica de costeo utiliza el hotel El Gran Jeshua?

Análisis: Se evidencia que solo se lleva un control de los registros de los ingresos y gastos generado en el servicio de alojamiento; por ende; es evidente que mediante un sistema de costeo el hotel logró llevar un mejor control de los insumos para distribuir correctamente sus costos.

8. ¿Cree usted que los elementos del costo tales como (MPD, MOD Y CIF) determinan la base para la determinación de precios del servicio de hospedaje?

Análisis: La entrevistada manifestó que sí, porque son los tres elementos esenciales para la determinación de precios sea de un bien o de un servicio; los resultados

denotan que la administradora considera necesario clasificar los costos de acuerdo a su naturaleza permitiendo asignar el valor de la materia prima, mano de obra y costos indirectos al servicio que presta a los huéspedes, además de obtener y fijar el precio en función a los costos más un margen de utilidad.

9. ¿Mediante qué sistema contable se asignan los costos del servicio de hospedaje?

Análisis: Los resultados denotan que el establecimiento no cuenta con un mecanismo o sistema de coste para distribuir cada uno de los elementos del costos y esto a su vez indica que la empresa posee desconocimiento en temas contables el cual es perjudicial para la empresa, es importante destacar que asignar los costos correctamente conlleva a tener una mejor rentabilidad y toma de decisiones por parte de los administradores, ayudando a la empresa crecer y marcar su permanencia en el sector hotelero.

10. ¿Qué método utiliza el hotel El Gran Jeshua para determinar precios en relación a servicio que oferta?

Análisis: Se evidencia que la empresa no cuenta con un sistema específico para determinar el precio del servicio de alojamiento, sino que se determinan valores de acuerdo a la competencia o de conformidad a la demanda y precios percibidos por el cliente, también se presume la inexistencia de un control de costo, que permita la asignación correcta de los insumos, afectando de manera significativa en la rentabilidad de la empresa El Gran Jeshua del cantón Santa Elena, pues la implementación de un sistema de costo por servicio será favorable para la misma.

11. ¿Qué estrategias aplica el hotel El Gran Jeshua para incrementar las ventas?

Análisis: La entrevistada manifestó que sí se aplican estrategia para incrementar las ventas y estas consisten en hacer descuentos a los clientes fijos, grupos familiares, encuentros juveniles, el descuento que se aplica es por ejemplo si la habitación por persona cuesta 20 a 25 dólares incluido IVA, se llega a un acuerdo con el cliente en donde se le da a conocer que se le descuenta entre 5 a 10 dólares pero no debe hacer uso de los servicios adicionales que ofrece la empresa por ejemplo desayuno, utilización de piscina y otros; este descuento aplica a las habitaciones triples y séxtuples.

12. ¿Considera usted que el hotel al momento de contar un diseño de sistema de coste ayuda a determinar el precio real del servicio de alojamiento y por ende a mejorar la rentabilidad y toma de decisiones de los administradores?

Análisis: La administradora manifiesta que, sí es importante contar un diseño de costeo porque necesitan llevar un control de los insumos que incurren en la prestación del servicio de alojamiento y que resulte beneficioso al momento de determinar los precios del servicio que ofrece, cabe recalcar que la empresa no maneja un sistema de costeo pero es importante aplicarlo para obtener precios reales al servicio de hospedaje, pues en las actividades de alojamiento existen diversos costos y gastos que la empresa debe solventar, por ejemplo en época de feriado la empresa debe contratar más personal para cumplir con las necesidades del cliente.

Encuesta realizada a un grupo de clientes del hotel El Gran Jeshua

1. La calidad de los materiales y suministros que el hotel proporciona al cliente son:

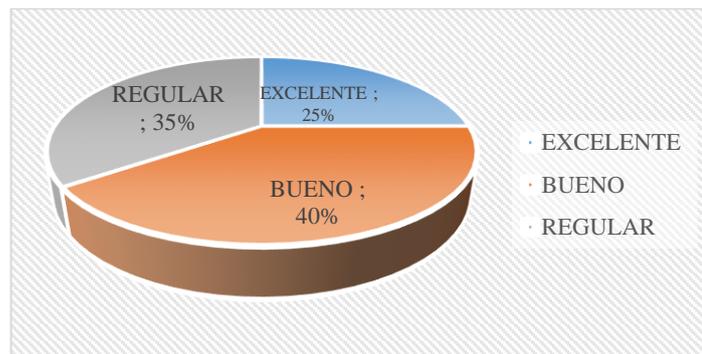
Tabla N° 5 Calidad de materiales y suministros

Calidad de materiales y suministros	Frecuencia	Porcentaje
EXCELENTE	5	25%
BUENO	8	40%
REGULAR	7	35%
TOTALES	20	100%

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Gráfico N° 3 Calidad de materiales y suministros



Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos, el 40% de los encuestados manifestaron que la calidad de los materiales y suministros que brinda el hotel El Gran Jeshua son buenos, por otra parte, el 35% manifestó que son regulares y por lo consiguiente un 25% considera que dichos insumos son excelentes. En conclusión, es necesario que los administradores del establecimiento proporcionen materiales de excelente calidad, para incrementar la demanda del servicio de alojamiento, marcando la diferencia antes sus competidores.

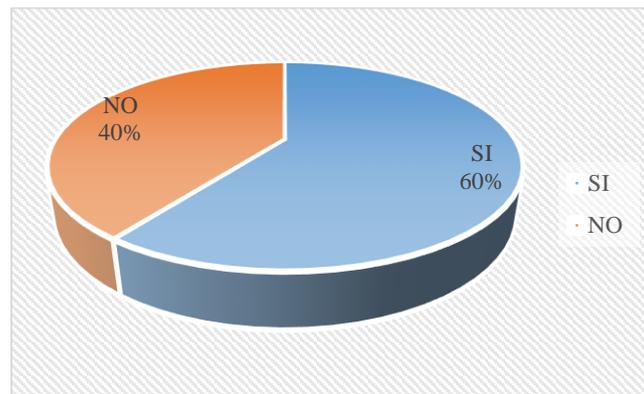
2. ¿Cree usted que se consideran descuentos como parte de las estrategias para incrementar las ventas del servicio de hospedaje?

Tabla N° 6 Se consideran descuentos como parte de las estrategias

Descuentos a clientes	Frecuencia	Porcentaje
SI	12	60%
NO	8	40%
TOTALES	20	100%

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua
Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Gráfico N° 4 Se consideran descuentos como parte de las estrategias



Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua
Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos se evidencia que el 60 % de los encuestados consideran que el hotel si implementa descuentos como parte de las estrategias para incrementar las ventas de los servicios de alojamiento, mientras que tan solo el 40% de los encuestados desconoce de dicha estrategia que realiza el hotel.

En conclusión, el hotel El Gran Jeshua, aplica descuentos a sus clientes como estrategias para incrementar sus ingresos y que favorezcan la rentabilidad de la

mismas, pero en vista a que no poseen un sistema de costeo se ve complicado, debido a que al disminuir el precio del servicio de alojamiento disminuirá sus ingresos, así como también se desconoce si dicho valor cubre los costos y gastos en lo incurre la empresa.

3. ¿Considera que el precio por el servicio de hospedaje es el adecuado?

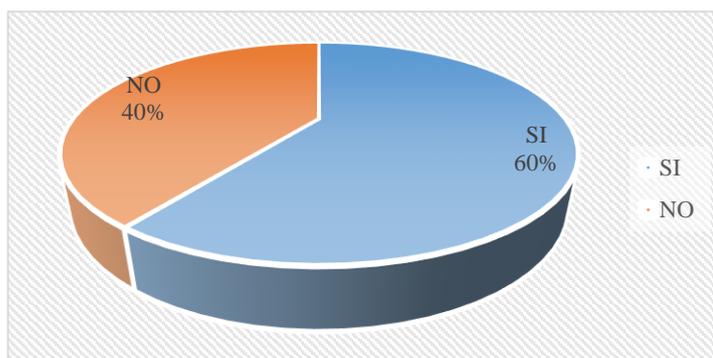
Tabla N° 7 Adecuación de precios

Adecuación de precios	Frecuencia	Porcentaje
SI	12	60%
NO	8	40%
TOTALES	20	100%

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Gráfico N° 5 Adecuación de precios



Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos el 60% de los encuestados respondieron que el precio del servicio de hospedaje que ofrece el hotel El Gran Jeshua es el adecuado, mientras que un 40% manifestaron que no es el adecuado. En conclusión, se evidencia que existen inconformidades por parte de ciertos clientes en relación al precio que pagan por el servicio de hospedaje.

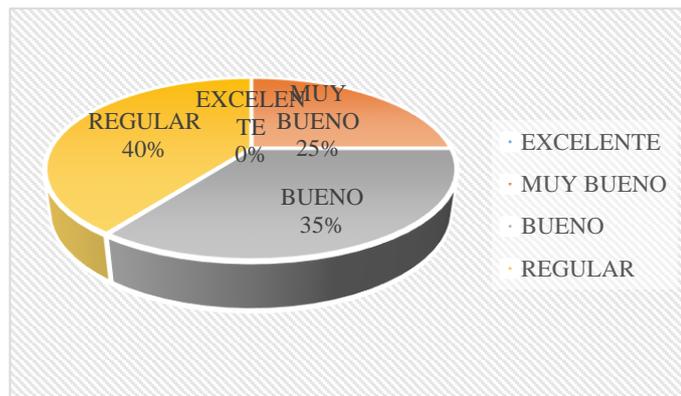
4. Cómo valora la calidad del servicio de hospedaje del hotel El Gran Jeshua.

Tabla N° 8 Calidad del servicio

Calidad del servicio de alojamiento	Frecuencia	Porcentaje
EXCELENTE	0	0%
MUY BUENO	5	25%
BUENO	7	35%
REGULAR	8	40%
TOTALES	20	100%

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua
Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Gráfico N° 6 Calidad del servicio



Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua
Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos, el 40% de los encuestados consideran que la calidad del servicio de alojamiento es regular, por otra parte, el 35% mencionan que es bueno y tan solo el 25% es muy bueno y ninguno hizo énfasis a excelente. Se concluye que el hotel El Gran Jeshua debe tomar medidas correctivas para mejorar la calidad del servicio que ofrece a los clientes, pues, consideran que la empresa debe mejorar para competir en el mercado.

5. ¿Considera que existe relación entre el costo y el servicio que recibe?

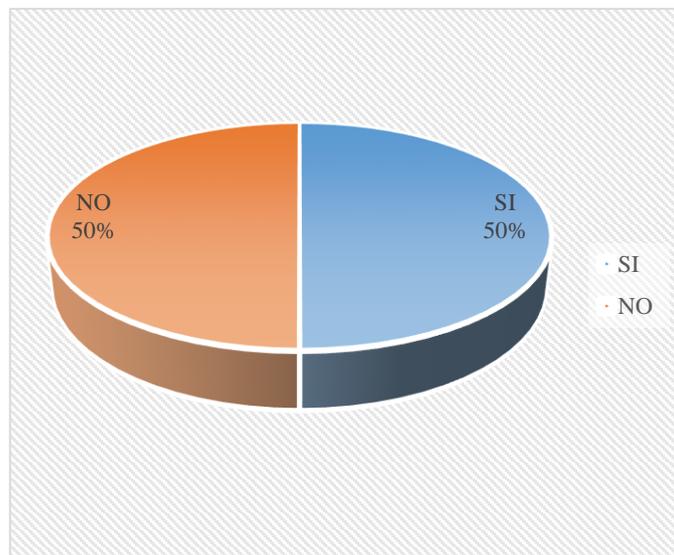
Tabla N° 9 Relación Precio – Servicio

Relación entre el costos - servicio	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	50%
NO	10	50%
TOTALES	20	100%

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Gráfico N° 7 Calidad del servicio



Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos se evidencia que el 50% de los clientes encuestados manifestaron que sí existe relación, mientras que el otro 50% mencionó que no existe relación entre el precio y el servicio que reciben por parte del hotel El Gran Jeshua.

En conclusión es evidente que aún existen falencias en el hotel El Gran Jeshua; a pesar de que los administradores hayan mencionado que el servicio es de alta

calidad, las opiniones de los clientes demuestran lo contrario, es necesario que el establecimiento tome en consideración las quejas para tomar medidas correctivas y por ende fijar los precios de acorde a la calidad e insumos que incurre la misma para prestar el servicio de alojamiento asegurado así la estabilidad de los clientes y administradores.

3.2. Limitaciones

La investigación realizada en el hotel El Gran Jeshua presentó inconveniente al momento de ejecutar la entrevista al administrador, debido a que es una persona que trabaja en otra empresa dificultando así el desarrollo de la investigación; para cumplir con el proceso se realizó varias vistas a las instalaciones del hotel hasta localizarlo, sin embargo se logró obtener toda la información de la población que se había establecido pues el instrumento de recolección de datos fue de fácil comprensión para las personas entrevistadas, la ejecución de la encuestas se realizó con ayuda del recepcionista pues el permanece constante en el lugar de trabajo y era la manera más viable para obtener la información que se necesitaba, por tanto en los encuestados no se presentaron inconvenientes.

3.3. Resultados

3.3.1. Coste en el servicio de alojamiento del hotel El Gran Jeshua

Luego del análisis de la entrevista realizada al gerente y administrador del hotel El Gran Jeshua se evidencia que la empresa no cuenta con un sistema de costeo, ocasionando un inadecuado reconocimiento, medición y evaluación de los

elementos del costo, por lo que se genera información poco fiable para la estimación de costos reales.

Por otra parte, los resultados exponen que los precios se determinan mediante factores internos o externo, razón por la cual al momento de presentar su información financiera no se evidencian datos reales, así como también se desconoce el margen de contribución que le genera la actividad de alojamiento dificultando la correcta toma de decisiones.

Es necesario recalcar que la empresa debe calcular el margen de contribución mediante indicadores de rendimientos que le permitan conocer sus propios beneficios contribuyendo con el desarrollo de la misma, pues la finalidad de todas las empresas independientes de sus operaciones es obtener beneficios.

La fijación de los costos es incorrecta, el hotel El Gran Jeshua solo costea y distribuye precios de acuerdo a la competencia o a la experiencia que tienen prestando este tipo de actividad, se observa también que los costos de mano de obra directa e indirecta y los costos indirectos de fabricación no son considerado dentro del valor de los costos, conllevando a una incorrecta determinación del precios del servicio de alojamiento.

De la misma manera mediante encuestas realizadas a un grupo de clientes se evidencian que no existen relación entre el costo y el servicio que recibe por lo que es necesario el diseño de una herramienta de control para que el hotel pueda distribuir correctamente sus costos y por ende brindar un servicio de alta calidad, mejorando así la demanda del servicio y la estabilidad de la empresa.

A continuación, se presenta un cuadro, en donde se observa los costos que incurren mensualmente el hotel. Cabe recalcar que los datos fueron proporcionados mediante entrevista realizada al administrador de la empresa.

Tabla N° 10 Costos del Hotel El Gran Jeshua

DETALLE	CIF Anuales	CIF MENSUAL
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		
MATERIALES INDIRECTOS		
Suministros de materiales de aseo y limpieza	1,567.56	130.63
	1,567.56	130.63
MANO DE OBRA INDIRECTA		
Sueldos y beneficios sociales MOD	29,914.23	2,492.85
Sueldo y beneficios sociales gerente	9,085.76	757.15
Sueldo y beneficios sociales administrador	7,635.80	636.32
	46,635.79	3,886.32
OTROS GASTOS INDIRECTOS		
Mantenimiento de piscina	327.96	27.33
Mantenimiento de Garaje	231.84	19.32
Mantenimiento de Aire Acondicionados	300.00	25.00
Depreciaciones de PPE	16,197.96	1,349.83
Honorarios profesionales	3,000.00	250.00
Servicios Básicos (Agua, Energía Eléctrica)	1,337.28	111.44
Gastos de Publicidad	240.00	20.00
Predios urbanos	231.84	19.32
Impuesto 1.5 por Mil Municipal	1,653.96	137.83
Permisos y Patentes Municipales, Ministerio de turismo y otros.	3,120.72	260.06
Servicios de TV por cable	1,303.20	108.60
Servicio de alimentación	1,702.20	141.85
Servicios de lavandería	630.00	52.50
Servicio de piscina	414.00	34.50
Servicio de Internet	300.00	25.00
	30,990.96	2,582.58
Subtotal	79,194.31	6,599.53

Fuente: Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Proceso en la determinación de precios del servicio de alojamiento del hotel

El Gran Jeshua

El hotel El Gran Jeshua de la provincia de Santa Elena, determina sus precios por cada habitación de acuerdo factores externos tales como:

- Tipo de cliente
- Temporada

Así como también considera factores internos los mismos que están basados en:

- Políticas de precios
- Calidad.

A continuación, se evidencias los precios normales y los precios por temporada según el tipo de habitación que posee el hotel El Gran Jeshua, cabe recalcar que en temporada se incrementa en un 25% al precio del servicio, pero no siempre es decir es una política opcional, debido a que comúnmente se mantienen los precios normales.

Tabla N° 11 Tarifas de precios del Hotel El Gran Jeshua

Tipo de habitación	Precios Normales	temporada
Sencillas	20	26.25
Doble	40	50.00
Triple	60	75.00
Séxtuple	90	112.50

Fuente: Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Es importante diseñar un modelo o sistema de costo por servicios para que el Hotel Gran Jeshua cuente con un mecanismo de fijación de precios.

Los resultados en el presente estudio, evidencian que el personal del hotel El Gran Jeshua poseen deficiencias en contabilidad de costos conllevando a determinar precios de manera tradicional, dejando de lado la correcta medición y posterior, la asignación de los elementos del costo, materiales directos, mano de obra y costos o gastos indirectos de fabricación, haciendo que al final de cada ejercicio económico se desconozca si se obtuvo utilidad o pérdidas.

A continuación, se detalla una propuesta para el diseño de una estructura basado en costo y determinación de precios para empresas hoteleras, el mismo que quedará a potestad del administrador analizarlo y de darse el caso aplicarlo en la entidad.

3.4. Propuesta

Diseño de un sistema de costeo por órdenes de producción y determinación de precios al servicio de hospedaje, en el hotel El Gran Jeshua del catón Santa Elena, provincia de Santa Elena, año 2019.

3.4.1. Objetivos

3.4.1.1. Objetivo General

Diseñar un sistema de costeo por órdenes de producción mediante técnicas contables para la correcta determinación de precios al servicio de hospedaje, en el hotel El Gran Jeshua del cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena, año 2018.

3.4.1.2.Objetivos Específicos

- Ordenar los elementos del costo que intervienen en la prestación del servicio de hospedaje mediante el reconocimiento y estimación de valores reales.
- Establecer costos unitario real mediante el prorrateo de metros cuadrados de las habitaciones
- Determinar el precio del servicio de hospedaje mediante el método de coste más margen en el hotel EL Gran Jeshua del cantón Santa Elena.

3.4.2. Descripción de la propuesta

La presente propuesta tiene como objetivo principal diseñar un sistema de costeo por órdenes de producción mediante técnicas contables para la correcta determinación de precios del servicio de hospedaje y su vez les ayude a mejorar la rentabilidad del hotel El Gran Jeshua, es necesario mencionar que este sistema es utilizado por aquellas empresas productoras de bienes y/o servicios, puesto que los clientes demandan de pedidos u órdenes.

El hotel El Gran Jeshua ofrece servicio de hospedajes a turistas nacionales e internacionales por eso es importante que sea eficiente en la utilización de sus recursos, para esto, el sistema de costeo por órdenes de producción contribuirá a conocer cuánto les cuesta la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

El diseño planteado está compuesto por herramientas contables que permitan controlar la cantidad materia prima, mano de obra y los gastos indirectos de

fabricación para el manejo y buen uso de todos los costos atribuidos al servicio de hospedaje del hotel El Gran Jeshua.

La utilización del sistema por órdenes de producción permitirá determinar el precio real, además de aplicar el margen de contribución que la empresa desea obtener por la prestación del servicio de alojamiento.

Para el efecto del cálculo de los costos se obtuvieron datos a través de la aplicación de entrevistas dirigida al personal administrativo de la empresa. A continuación, se detalla cantidad, tipo y metros cuadrado de las habitaciones del hotel El Gran Jeshua.

Tabla N° 12 Metros cuadrado por habitación

Tipo de habitación	N° habit.	M²	Total m²
Habitaciones Sencillas	3	12	36
Habitaciones Dobles	7	15	105
Habitaciones Triples	6	20	120
Habitaciones Séxtuples	9	30	270
TOTAL	25	77	531

Fuente: Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Para la distribución de los costos tales como mano de obra y costos indirectos de fabricación se toman en consideración los metros cuadrados correspondiente a la instalaciones de cada habitación, esto es una manera fácil y sencilla para asignar estos rubros al costo total del servicio de hospedaje en el hotel El Gran Jeshua del cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena, para obtener los costos reales de los insumos que intervienen en el servicio de hospedaje, es importante analizarlo por

separado con el afán de interpretar fácil y sencillo, tal y como se detalla a continuación.

3.4.2.1. Determinación de los elementos del costo

3.4.2.1.1. Materia Prima Directa (MPD)

La materia prima directa constituye todos aquellos materiales e insumos de primera necesidad que se entrega al huésped al momento de prestar el servicio de hospedaje. Para el hotel El Gran Jeshua los materiales directos se encuentran evidenciados a través de un cuadro representativo en donde se resalta cantidad y costo unitario por cada tipo de habitación obteniendo el costo total por persona como se observa a continuación.

Tabla N° 13 Materia prima directa por habitación

Habitación	Materiales	Cantidad	Costos unitarios	Costo total x personas
SIMPLES	Shampoo	1	0.40	0.40
	Jabón	1	0.50	0.50
	Papel Higiénico	1	0.20	0.20
	Total habitación Simples			1.10
DOBLES	Shampoo	2	0.40	0.80
	Jabón	2	0.50	1.00
	Papel Higiénico	1	0.20	0.20
	Total habitación Dobles			2.00
TRIPLES	Shampoo	3	0.40	1.20
	Jabón	3	0.50	1.50
	Papel Higiénico	2	0.20	0.40
	Total habitación Triples			3.10
SÉXTUPLES (Grupo Familiar)	Shampoo	6	0.40	2.40
	Jabón	6	0.50	3.00
	Papel Higiénico	4	0.20	0.80
	Total habitación Séptuples			6.20

Fuente: Proceso de Investigación – Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

En la siguiente tabla se detallan los materiales indirectos que la empresa utiliza para mantener limpias sus habitaciones y cuyos valores deben ser considerados para la determinación de precios.

Tabla N° 14 Materia prima Indirecta

Suministros y Materiales de Limpieza
Toallas
Escoba
Cloro
Detergente
bicarbonato de sodio
Eco Shower Cleaner

Fuente: Proceso de Investigación – Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

3.4.2.1.2. Mano de Obra Directa (MOD)

Tabla N° 15 Nómina mano de obra directa

CARGOS	SBU	XIII SUEL	XIV SUEL D	FOND DE RES.	APORTE PATR.	VACACIONES	TOTAL INGR.
Recepcionista 1	386.00	32.17	32.17	32.15	46.90	16.08	498.57
Recepcionista 2	386.00	32.17	32.17	32.15	46.90	16.08	498.57
Camarero 1	386.00	32.17	32.17	32.15	46.90	16.08	498.57
Camarero 2	386.00	32.17	32.17	32.15	46.90	16.08	498.57
Camarero 3	386.00	32.17	32.17	32.15	46.90	16.08	498.57
TOTALES	1930.00	160.83	160.83	160.77	234.50	80.42	2492.85

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

La mano de obra está compuesto por la fuerza física que se necesita para la elaboración de un bien o para prestar un servicio, por lo general en la presente propuesta para el cálculo de la mano de obra se tomarán valores del rol de pago, es

decir, la remuneración mensual que percibe el empleado que participa en la prestación del servicio de hospedaje en el hotel El Gran Jeshua, cuya remuneración de los cinco empleados asciende a 1930 y los beneficios sociales con un valor de 562,85, dando un total por mano de obra directa de 2.942,85, obteniendo este valor se procede a calcular la mano de obra con la utilización de la siguiente formula.

$$\frac{\text{Costo de mano de obra directa}}{\text{Total de metros cuadrados}} = \text{Costos M.O.D por m}^2 \text{ mensual}$$

Donde:

Costo de mano de obra directa: Corresponde al rubro del sueldo básico unificado del personal que interviene en el servicio de hospedaje.

Total de metros cuadrado: Corresponde a la suma de los metros cuadrados de las habitaciones que posee el hotel.

En este caso la remuneración de los empleados se divide para el total de metros cuadrados que corresponde a la sumatoria de las dimensiones de cada habitación que tiene el hotel El Gran Jeshua, dando como resultados un costo total en relación a los metros cuadrados.

A continuación, se procede a calcular la mano de obra de la habitación sencilla.

Cálculo de M.O.D de la habitación Sencilla

$$\frac{2,492.85}{531 \text{ m}^2} = 4.69463716 \text{ costos mensual por m}^2$$

$$\frac{\text{Costo mensual por m}^2}{30 \text{ días}} = \text{Costos diario por m}^2$$

$$\frac{4.69463716}{30} = 0.16 \text{ Costos diario por m}^2$$

Para efecto, el costo diario por metros cuadrado 0.16 se obtiene de la división del total de mano de obra 2,492.85 valor obtenido del rol de pago del personal inmerso en el desarrollo de la actividad de alojamiento; entre los 531 metros cuadrado que conforman a la infraestructura del hotel; por consiguiente el resultado 4.69 se lo divide para 30 días correspondiente a un mes, pues es necesario para obtener el costos diario por habitación.

Tabla N° 16 Total costo MOD Hab. Sencilla (Matrimonial)

Habitación Sencilla (Matrimonial)		
<u>Costo de mano de obra</u>	=	<u>2,492.85</u>
Total de Metros cuadrados		531.00
Costo por m ² mensual	=	4.69
Costo por m ² diario	=	0.16
Metros cuadrados hab. Sencilla	=	12
Total costo MOD Hab. Sencilla	=	1.88

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

El total del costo de mano de obra directa de 1.88; se obtuvo al multiplicar el costo por metro cuadrado diario 0.16 para los 12 metros cuadrados de la habitación sencilla o matrimonial.

Nota: los cálculos del resto de mano de obra directa por el tipo de habitación, se encuentran en la sección de anexos (obsérvese en anexos N° 4 costo de mano de obra por metro cuadrado).

Tabla N° 17 Costos por habitación de mano de obra directa

Tipos de habitaciones	N° de hab.	Total m2	Costos MOD por día	Cost. Total	Costo unit.
Habitaciones Sencillas	3	36	0.16	5.63	1.88
Habitaciones Dobles	7	105	0.16	16.43	2.35
Habitaciones Triples	6	120	0.16	18.78	3.13
Habitaciones Séxtuples	9	270	0.16	42.25	4.69
TOTAL	25	531	0.63	83.10	12.05

Fuente: Proceso de investigación - Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

3.4.2.1.3. Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

Los costos indirectos de fabricación son aquellos que participan en la prestación del servicio de alojamiento con la diferencia que no están vinculados de forma directa con la actividad operacional, entre ellos el hotel considera como material indirecto a los suministros de limpieza; mano de obra indirecta al sueldo del administrador de la empresa; y en los costos indirectos de fabricación señala al gastos de servicios básico, mantenimiento de equipos, depreciaciones, entre otros, para mayor entendimiento se elaboró el siguiente cuadro de CIF.

Tabla N° 18 Costos Indirectos de fabricación

DETALLE	CIF MENSUAL
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	
MATERIALES INDIRECTOS	
Suministros de materiales de aseo y limpieza	130.63
	130.63
MANO DE OBRA INDIRECTA	
Sueldo y beneficios sociales gerente	757.15
Sueldo y beneficios sociales administrador	636.32
	1,393.46

OTROS GASTOS INDIRECTOS	
Mantenimiento de piscina	27.33
Mantenimiento de Garaje	19.32
Mantenimiento de Aire Acondicionados	25.00
Depreciaciones de PPE	1,349.83
Honorarios profesionales	250.00
Servicios Básicos (Agua, Energía Eléctrica)	111.44
Gastos de Publicidad	20.00
Predios urbanos	19.32
Impuesto 1.5 por Mil Municipal	137.83
Permisos y Patentes Municipales, Ministerio de Turismo y otros.	260.06
Servicios de TV por cable	108.60
Servicio de alimentación	141.85
Servicios de Lavandería	52.50
Servicio de piscina	34.50
Servicio de internet	25.00
	2,582.58
Subtotal	4,106.67

Fuente: Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Liriano

Para distribuir los costos indirectos de fabricación se debe obtener un porcentaje que se denomina tasa predeterminada, consiste en dividir el total de los CIF para el total metros cuadrados de las habitaciones tal y como se procede a realizar en la siguiente ilustración.

Cálculo de la tasa predeterminada

$$\frac{\text{Total Costos Indirectos de fabricación}}{\text{Total de metros cuadrados}} = \text{Tasa predeterminada por m}^2 \text{ mensual}$$

$$\frac{4,106.67}{531 \text{ m}^2} = 7.7338481 \text{ Tasa predeterminada por m}^2 \text{ mensual}$$

$$\frac{7.7338481}{30} = 0.26 \text{ Tasa predeterminada por m}^2 \text{ diario}$$

Tabla N° 19 Costo CIF Habitación Sencillas

Habitación Sencilla matrimonial		
Gastos Indirectos de Fabricación	=	4,106.67
Total de Metros cuadrados		531.00
Costo por m ² mensual	=	7.7338481
Costo por m ² diario	=	0.26
Metros cuadrados hab Matrimonial	=	12.00
Total costo CIF Hab Sencilla	=	3.09

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Para obtener el valor unitario de CIF 3.09, se debe multiplicar el costo por metros cuadrado diario 0.26 x 12 metros cuadrados de la habitación sencilla (matrimonial), de esta manera se obtiene el costo que debe ser cargado al momento de determinar el precio de venta a las habitaciones.

Tabla N° 20 Resumen de Costo CIF de las habitaciones

TIPOS DE HABITACIONES	N° DE HABITACIONES	Elementos del Costo			Costo por Habitación
		(MPD)	(MOD)	(CIF)	
Habitaciones Sencillas	3	1.10	1.88	3.09	6.07
Habitaciones Dobles	7	2.00	2.35	3.87	8.21
Habitaciones Triples	6	3.10	3.13	5.16	11.39
Habitaciones Séxtuples	9	6.20	4.69	7.73	18.63
TOTAL	25	12.40	12.05	19.85	44.30

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

En la tabla N° 20 se aprecia los importes calculados correspondientes a los rubros de CIF, a través de fórmula para determinar costo en los diferentes tipos de habitaciones: Matrimoniales, dobles, triples y séxtuples.

Es necesario mencionar que el resto de cálculo de CIF se evidencian en el anexo N°5 (véase anexo N° 5 y 6 Cálculo de CIF por servicio de hospedaje y dep. PPE).

3.4.2.1.4. Hoja de costos

A continuación, se presenta el formato y uso de la hoja de costos en donde se resumen los valores derivados de la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación, quienes fueron calculado de manera individual para su posterior agrupación determinando el valor del costo total incurrido en las habitaciones del servicio de hospedaje en el hotel el Gran Jeshua.

Tabla N° 21 Hoja de costo habitación Sencilla (matrimonial)

			
SECCION: HOSPEDAJE			
O/T N°1: HABITACIÓN SENCILLA			
FECHA	MD	MOD	CIF
31/10/2019	1.10	1.88	3.09
TOTALES	1.10	1.88	3.09
ELEMENTOS DEL COSTO			
RESUMEN			
MATERIAL DIRECTO			1.10
MANO DE OBRA DIRECTA			<u>1.88</u>
COSTO PRIMO			2.98
COSTOS IND.FABRICACIÓN			<u>3.09</u>
COSTO TOTAL HAB. SENCILLA			6.07

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Nota: el resto de hojas de costos correspondiente a habitación doble, triple y séxtuples se evidencian en el anexo N° 7 (véase anexo N° 7 hojas de costo por tipo de habitación).

Tabla N° 22 Resumen de costo incurrido en cada habitación

Tipos de habitaciones	N° de habitaciones	Elementos del costo			Costo por Habitación
		(MPD)	(MOD)	(CIF)	
Habitaciones Sencillas	3	1.10	1.88	3.09	6.07
Habitaciones Dobles	7	2.00	2.35	3.87	8.21
Habitaciones Triples	6	3.10	3.13	5.16	11.39
Habitaciones Séxtuples	9	6.20	4.69	7.73	18.63
TOTAL	25	12.40	12.05	19.85	44.30

Fuente: Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Autor

3.4.2.1.5. Determinación de precios

Para la determinación del precio de venta de un bien o un servicio existen diferentes tipos de métodos o factores que conlleva a fijar precios razonables y accesibles permitiendo cumplir con las necesidades o expectativas del cliente ofertando un servicio de calidad.

Para el desarrollo del presente estudio se considera el método de fijación de precios en base a los costes, el mismo que consiste en determinar un margen de utilidad o beneficio al costo total, en base a la competencia, y en base a la demanda. A continuación se evidencian los diferentes métodos para determinar el precio de renta de los diferentes tipos de habitaciones del hotel El Gran Jeshua.

3.4.2.1.6. Precios basados en los costes más margen

Este método permite determinar los precios de acuerdo a los costos que interactúan en la elaboración de un o la prestación de un servicio, su objetivo principal es lograr cubrir los desembolsos incurridos aplicando un margen de contribución que el propietario de la empresa desea obtener en relación a sus costos.

El método de fijación de precio costos más margen se lleva a cabo a través de los valores calculados anteriormente por cada habitación que posee el hotel El Gran Jeshua. Sin embargo, las tarifas de los precios deben estar acorde al mercado para esto se asumió un 25% en relación al costo estableciendo un margen de contribución del 75%, como utilidad requerida para hacer frente a los gastos elevados que incurre la empresa mejorando así las políticas establecidas por la empresa.

Para un mejor entendimiento se procede a calcular el factor de utilidad, que se obtiene a través de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$f = \frac{1}{U_e}$$

Donde f = valor proporcional;

U_e = Utilidad requerida

$$f = \frac{1}{0,25} = 4$$

Una vez determinado el valor proporcional de la utilidad requerida 4,00 se procede a multiplicar por el costo previamente obtenido por cada habitación, y es así como se llega a obtener el precio basado en los costos más el margen contribución.

Tabla N° 23 Determinación de precios basado en los costos

Tipos de habitaciones	N° de habitaciones	Total metros cuadrados	Costo por hospedaje	En relación al costo	
				Utilidad (factor)	Precio
Habitaciones sencillas	3	36.00	6.07	4.00	24.29
Habitaciones dobles	7	105.00	8.21	4.00	32.86
Habitaciones triples	6	120.00	11.39	4.00	45.54
Habitaciones séxtuples	9	270.00	18.63	4.00	74.51
Total	25	531.00	44.30		177.20

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Después de determinar el precio en base al método de coste se procede a elaborar un cuadro representativo de los costos fijos para proyectar el punto de equilibrio.

Tabla N° 24 Costos Fijos

COSTOS FIJOS	VALOR
Sueldo administrador MOI	<u>1,393.46</u>
Mantenimiento de piscina	27.33
Mantenimiento de Garaje	19.32
Mantenimiento de Aire Acondicionados	25.00
Depreciaciones de PPE	1,349.83
Predios urbanos	19.32
Impuesto 1.5 por Mil Municipal	137.83
Permisos y Patentes Municipales, Ministerio de turismo y otros.	260.06
Servicios de TV por cable	108.60
Servicios de Lavandería	52.50
Servicio de piscina	34.50
Servicio de internet	25.00
	3,452.75

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Tabla N° 25 Distribución de Costos Fijos por habitación

Tipos de habitaciones	N° de habitaciones	Total metros cuadrados	Costos fijos por habitación
Habitaciones Sencillas	3	36	234.08
Habitaciones Dobles	7	105	682.75
Habitaciones Triples	6	120	780.28
Habitaciones Séxtuples	9	270	1755.64
TOTAL	25	531	3452.75

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Para efecto de los costos variables se toma en consideración los siguientes rubros

Tabla N° 26 Costos Variables

COSTOS VARIABLES	
MATERIALES INDIRECTOS	
Suministros de materiales de aseo y limpieza	130.63
MANO DE OBRA DIRECTA	
Sueldos y Salarios MOD	2492.85
OTROS GASTOS INDIRECTOS	
Gastos de Publicidad	20.00
honorarios profesionales	250.00
Servicios Básicos (Agua, energía eléctrica)	111.44
Servicio de alimentación	<u>141.85</u>
	523.29

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Tabla N° 27 Costos Variables unitario por habitación

Costos Variables	M2	TM2	MP	MOD	CIF	C.Vu
Habitaciones Sencillas	12	36.00	1.20	1.88	0.39	3.47
Habitaciones Dobles	15	105.00	2.12	2.35	0.49	4.96
Habitaciones Triples	20	120.00	3.26	3.13	0.66	7.05
Habitaciones Séxtuples	30	270.00	6.45	4.69	0.99	12.13
	65.00	531.00	13.03	12.05	2.53	27.61

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Para el efecto del punto de equilibrio existen dos fórmulas que son: en dólares y cantidades como se muestra a continuación:

Tabla N° 28 Formula para calcular el punto de equilibrio

Punto de equilibrio en dólares	Punto de equilibrio en cantidad
$P.E = \frac{C.F.T}{\frac{PVu - CVu}{PVu}}$	$P.E = \frac{C.F.T}{PVu - CVu}$

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Donde:

C.F.T. = costos fijos Totales

Pvu= precio de Venta Unitario

Cvu= Costo de variables unitario

Cálculo punto de equilibrio en dólares habitación sencilla

$$P.E = \frac{234.08}{\frac{24.29-3.47}{24.29}}$$

$$P.E = \frac{234.08}{\frac{20.82}{24.29}} = \frac{234.08}{0.85} = 273.11$$

Cálculo punto de equilibrio en cantidades de prestación habitación sencilla

$$P.E = \frac{234.08}{24.29-3.47}$$

$$P.E = \frac{234.08}{20.82} = 11$$

Tabla N° 29 Determinación del punto de equilibrio por habitaciones

Tipos de habitaciones	Costos fijos totales	Costos variables totales	Prec. Venta	Punto de equilibrio \$	Cant equilib
Habitaciones Sencillas	234.08	3.47	24.29	273.11	11
Habitaciones Dobles	682.75	4.96	32.86	804.23	24
Habitaciones Triples	780.28	7.05	45.54	923.21	20
Habitaciones Séxtuples	1755.64	12.13	74.51	2096.88	28
TOTAL	3452.75	27.61	177.20	4097.43	84

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Tabla N° 30 punto de equilibrio habitación matrimonial

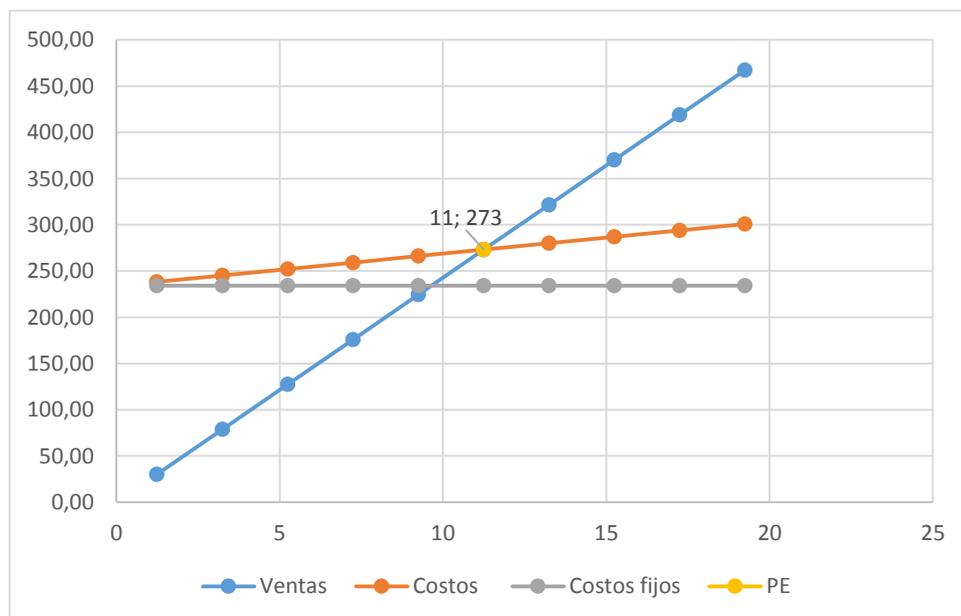
HABITACION SENCILLA					
Cantidad	Ventas	Costos	Costos fijos	Utilidad	PE
19	467.40	300.88	234.08	166.52	
17	418.83	293.94	234.08	124.89	
15	370.26	287.00	234.08	83.26	
13	321.68	280.05	234.08	41.63	
11	273.11	273.11	234.08	0.00	273
9	224.54	266.17	234.08	-41.63	
7	175.97	259.23	234.08	-83.26	
5	127.40	252.29	234.08	-124.89	
3	78.83	245.35	234.08	-166.52	
1	30.26	238.41	234.08	-208.15	

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Mediante la aplicación del punto de equilibrio para cada habitación se establece la cantidad de veces que se debe prestarse el servicio de alojamiento para lograr cubrir los costos y gastos, así como se observa en la tabla N° 30.

GRÁFICO N° 8 Punto de equilibrio habitación sencilla



Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

En el gráfico se observa que, para alcanzar el punto umbral o punto de equilibrio, el hotel El Gran Jeshua debe alcanzar ventas de \$ 273,11 prestado un total de 11 habitaciones sencilla, debido que alcanzar este valor se logra cubrir los costos y gastos, determinando de esta manera que al aumentar las ventas contribuirá positivamente a la rentabilidad de la empresa, caso contrario una disminución representará pérdidas, como por ejemplo al tener ventas de 224.54 dólares correspondiente a 9 habitaciones, representa que está por debajo del equilibrio, es decir, pérdidas, se deberá rentar más de 11 habitaciones para conseguir utilidad.

Nota: el resto de cálculos del punto de equilibrio correspondiente a habitación doble, triple y séxtuples se evidencian en el anexo N° 9 (véase anexo N° 9 Punto de equilibrio por habitación).

3.4.2.1.7. Precios basados en la competencia

Tabla N° 31 Precios de hostales y hoteles

Categoría (Estrellas)	Hotel	Tipo de Habitación	Precio
Hostal Cisne I		Habitaciones Sencillas	14.00
		Habitaciones Dobles	28.00
		Habitaciones Triples	42.00
		Habitaciones Séxtuples	85.51
Hostal Ruta del Sol		Habitaciones Sencillas	14.00
		Habitaciones Dobles	28.00
		Habitaciones Triples	42.00
		Habitaciones Séxtuples	85.51
☆☆	Hotel Cisne II	Habitaciones Sencillas	25.00
		Habitaciones Dobles	45.00
		Habitaciones Triples	65.00
		Habitaciones Séxtuples	99.01
☆☆☆☆	Hotel México	Habitaciones Sencillas	54.00
		Habitaciones Dobles	50.00
		Habitaciones Triples	67.00
		Habitaciones Séxtuples	120.00

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Para llevar a cabo la aplicación de este método se realiza un análisis de los diferentes hostales, hoteles y pensiones que se encuentran en el cantón Santa Elena, (obsérvese tabla N° 31), se determinó los hoteles que están clasificado en la misma categoría, demostrando que el mayor competidor es el Cisne II tal y como manifestó la administradora, sin embargo se realizó un estudio de campo, con el objetivo de conocer los precios locales de cada uno de los establecimientos destinados a prestar servicio de alojamiento. A continuación, se presenta la comparación de precios en base a su competidor.

Tabla N° 32 Comparación de precios basado a la competencia.

Precios/ Hoteles	Hotel El Gran Jeshua			
	Precios Normales	Precios propuesto	Hotel Cisne II	Hotel México
Habitaciones Sencillas	25.00	24.29	25.00	30.00
Habitaciones Dobles	40.00	32.86	45.00	60.00
Habitaciones Triples	60.00	45.54	65.00	80.00
Habitaciones Séxtuples	90.00	74.51	99.01	120.00

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

En este establecimiento destinado a la prestación de servicios de hospedaje, unas de las opciones es establecer precios en base a la competencia, como se observa en la tabla N° 32 con la finalidad de permanecer en mercado local. Sin embargo, tomando en consideración los precios en base a los costos, se aprecia que el hotel El Gran Jeshua del cantón Santa Elena, cuenta con los precios más bajos frente a su competidor, como es el hotel Cisne II, beneficiando de esta manera a los clientes, operarios y por ende la empresa incrementará sus índices de rentabilidad en un tiempo determinado.

3.4.2.1.8. Precios basados en la demanda

La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes o servicios que son adquiridos en diferentes precios del mercado, por un consumidor o por el conjunto de consumidores, para esto se toma en consideración el precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar por el servicio.

Para determinar el precio en función de la demanda primero se calcula el valor que están dispuestos a cancelar los demandantes, después se realiza un análisis para verificar sí, con los costos que mantiene la empresa se obtienen beneficios o no.

Este método permite a la empresa tomar en consideración precios establecidos por los clientes, con la finalidad de aceptar los comentarios referentes a calidad y forma de pago, si bien es cierto la utilización de esta técnica permite tener un posicionamiento a nivel local y nacional; los precios que se muestran a continuación representan los valores que están dispuestos a cancelar los usuarios potenciales por la prestación del servicio de alojamiento.

Tabla N° 33 Comparación de precios basado en demanda

Tipos de habitaciones	Cliente 1	Cliente 2	Cliente 3	Promedio	Precio demanda con un 71% utilidad
Habitaciones Sencillas	25.00	20.00	20.00	21.67	21.25
Habitaciones Dobles	30.00	28.00	26.00	28.00	28.75
Habitaciones Triples	40.00	36.00	40.00	38.67	39.85
Habitaciones Séxtuples	60.00	65.00	72.00	65.67	65.20

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

En la tabla N° 33 se logra apreciar que los precios en base a la demanda, no afecta directamente a los costos de producción, por lo que mediante el análisis y para estar en función de los consumidores, las empresas podrían fijar hasta un 71% como margen de utilidad y con respecto a los costos un 29%, logrando de esta forma incrementa sus utilidades una vez identificados todos los rubros que intervienen en la prestación del servicio de alojamiento.

Comparación entre costos

Tabla N° 34 Comparación de costos actuales y propuestos

Tipos de Habitaciones	Costos Actuales		Costos Propuesta				Diferencia
	MPD	Total Costos	MPD	MOD	CIF	Total Costos	
Habitaciones Sencillas	2.20	2.20	1.10	1.88	3.09	6.07	3.87
Habitaciones Dobles	2.20	2.20	2.00	2.35	3.87	8.21	6.01
Habitaciones Triples	3.30	3.30	3.10	3.13	5.16	11.39	8.09
Habitaciones Séxtuples	6.60	6.60	6.20	4.69	7.73	18.63	12.03
TOTAL	14.30	14.30	12.40	12.05	19.85	44.30	30.00

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

En la tabla N° 34 se muestran datos correspondientes a los elementos del costo, sin embargo, se evidencia que en los costos actuales el hotel El Gran Jeshua, solo considera materia prima directa, cabe recalcar que dichos valores fueron sustraídos mediante entrevista a la administradora de la empresa. Por otra parte, se observan los costos propuesto derivado de la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación calculado anteriormente debido a que todos aquellos rubros participan en la prestación del servicio de alojamiento.

Comparación de precios en base a los tres métodos.

Después de haber calculado los precios mediante las tres técnicas, se procede a realizar un cuadro comparativo, para evidenciar y analizar cuál es método más factible que el hotel El Gran Jeshua optaría por aplicar, teniendo en consideración los elementos del costo que contribuyen en la prestación de servicio de hospedaje. (Obsérvese la tabla N°35, comparación de precios)

Tabla N° 35 Comparación de precios en base a los tres métodos.

Tipos de habitaciones	Costo	Competencia	Demanda
Habitaciones Sencillas	24.29	25.00	21.25
Habitaciones Dobles	32.86	40.00	28.75
Habitaciones Triples	45.54	60.00	39.85
Habitaciones Séxtuples	74.51	90.00	65.20
TOTAL	177.20	215.00	155.05

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua
Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

En la tabla N° 35 se observa el precio en función de los tres métodos de fijación de precios esto permitirá a hotel El Gran Jeshua, tomar decisiones sobre lo mismo, es importante para el empresario analizarlo para descartar el riesgo de competitividad en el mercado local, logrando alcanzar sus objetivos económicos, aunque, la presente propuesta está basada en determinar los precios en relación al costo, los mismos que deben ser tomados en consideración por la empresa, para esto se procede a realizar un cuadro donde se observa los precios actuales y los precios propuestos

Tabla N° 36 Comparación de precios de habitación actuales y precios propuestos

Tipos de Habitaciones	Precios Actuales	Precios Propuesta	Diferencia
Habitaciones Sencillas	25.00	24.29	-0.71
Habitaciones Dobles	40.00	32.86	-7.14
Habitaciones Triples	60.00	45.54	-14.46
Habitaciones Séxtuples	90.00	74.51	-15.49
TOTAL	215.00	177.20	37.80

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

En la tabla N° 36 se observar la diferencia existente entre los precios actuales y los precios propuestos, cabe recalcar que esto se debe a la correcta distribución de los elementos del costo, permitiendo obtener precios reales de acuerdo al uso de los recursos que se incurre para prestar el servicio de alojamiento por habitación en el hotel El Gran Jeshua. Cabe mencionar que los precios propuestos fueron determinado mediante el método de coste más margen de utilidad, teniendo en cuenta que no excedan de los precios de los hoteles competidores, además de permitir obtener ventajas antes los clientes ofreciéndole precios más económico, que beneficie la rentabilidad de la empresa.

De acuerdo a lo antes mencionado se resalta que la implementación de un sistema de costo más margen beneficiará a la empresa y clientes puesto que al determinar dichos precios, los clientes van a demandar más del servicio de hospedaje, por la simple razón de contar con valores accesibles y reducido frente a su competidor hotel Cisne II, contribuyendo satisfactoriamente los ingresos y rentabilidad de la empresa.

CONCLUSIONES

Al finalizar el presente estudio se concluye con lo siguiente:

- ◆ El hotel El Gran Jeshua presenta debilidades al momento de identificar los elementos del costo que intervienen en el servicio de hospedaje, generando de esta manera información poco fiable para la estimación de costos reales el cual afecta a la planificación financiera de la empresa.
- ◆ En el hotel El Gran Jeshua existe una inadecuada distribución de los costos aplicados al servicio de hospedaje tales como: materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación ocasionando una valoración inexacta en la determinación del precio y esto ocasionaría pérdidas en un determinado tiempo.
- ◆ La determinación de los precios del servicio de alojamiento en el hotel El Gran Jeshua se establecen mediante factores externos o internos, como por ejemplo en base a la competencia o a la experiencia que se lleva ofertando este tipo de actividad, es decir, precios empíricos, descartando la posibilidad de aplicar un sistema de costeo.

RECOMENDACIONES

- ◆ El hotel El Gran Jeshua debe identificar los elementos del costo que intervienen en el servicio de hospedaje para estimar costos reales que contribuya a la correcta valoración del precio de venta por concepto del servicio que ofrece y por consiguiente mejorar la planificación financiera de la empresa.
- ◆ Distribuir correctamente los costos aplicados al servicio de hospedaje tales como: materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación garantizando los importes provenientes por cada uno ellos para evitar pérdidas en un determinado plazo.
- ◆ Finalmente se recomienda a la administradora del hotel El Gran Jeshua implementar el diseño de un sistema de costeo de servicio a través del método de fijación de precios en base a los costos más margen, que permita considerar todos los insumos incurridos en la prestación del servicio de hospedaje y que dé como resultado la obtención real de los costos totales y precios unitarios asignando un margen de contribución que favorezca a la rentabilidad de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarado, L. (2015). Sistema de costos para el sector hotelero del Municipio de Araucas. (Tesis de Contador Público). Universidad Cooperativa de Colombia, Arauca.
- Américas, C. d. (2018). El turismo internacional en 2017 y perspectivas para el año 2018. Madrid: unwto.
- Andino, J. A. (2016). Determinación del costo de producción y su incidencia en el costo de venta de la empresa DVT DEL ECUADOR S.A. Previo a la obtención del título de ingeniero en contabilidad y auditoría CPA. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil.
- Arrázola, S. L. (2014). Precios y costos en el marketing relacional. Cómo fijar precios con el concepto de valor. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Atehortúa, L. Y. (2019). Manual para la asignatura de costos: empresas de producción y servicios. Bogotá, Colombia: Corporación Universitaria Remington.
- Belmote, A. V. (2014). Marketing y plan de negocios de la microempresa (uf 1820) (primera ed.). Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com>
- Colín, J. G. (2016). Contabilidad de Costos. Bogotá: Escuela superior de comercio y administración .
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). Asamblea Constituyente.
- Desarrollo, P. N. (2017-2021). Toda una Vida. Quito - Ecuador: Senplades.
- Ferrando, O. R. (2014). Determiación de precios en la industria hotelera. (Tesis de Contabilidad). Universidad Católica.

- García, B. E. (2017). Contabilidad de Costos en Alta Gerencia. (G. E. LTDA., Ed.) Bogotá, D.C.
- García, M. R. (2015). Modelo de costos hoteleros aplicado al hotel Perla Verde de la ciudad de Babahoyo. (Tesis previo a la obtención del título de ingeniería en Contabilidad y Auditoría. Universidad Regional Autónoma de los Andes, Babahoyo.
- González, M. M. (2015). Contabilidad y análisis de costos. México: Grupo Editorial Patria. S.A. DEC.V.
- Hidalgo Ganán, E. R. (2017). Los costos y la fijación de los precios del servicios de hospedaje en los hoteles de la ciudad de baños. (Tesis de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría). Universidad Técnica de Ambato, Ambato.
- INEC, I. N. (11 de MARZO de 2016). INEC.GOB.EC. obtenido de INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSO
- Jorge Enrique Chavarro Cadesa & Karina Andrea Becerra Martínez. (2016). Precios de transferencias. Grupo Editorial Nueva Legislación SAS.
- José Luis Feijoó, Mónica Laur García & Degrossi María Claudia. (2018). Alimentos y bebidas: su gerenciamiento en hoteles y restaurantes. Buenos Aires - Argentina: Ugerman Editor.
- León, S. C. (2018). Sistema Analítico para la Contabilidad, los Costos y la Finanzas. Argentina: Cid Editor.
- Ley de Turismo. (29 de 12 de 2014). Ley 97 Registro Oficial Suplemento 733 e3 27 - dic - 2002. Ecuador: LEXIS.
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno - LORTI. (28 de 12 de 2015). Registro Oficial Suplemento 463 de 17 de noviembre de 2004.

- Manotoa, B. P. (2016). Los costos de producción y fijación de precios de la empresa Indu Jeans. Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de ing. en Contabilidad y Auditoría CPA. Universidad Técnica de Ambato, Ambato.
- Manuel Patricio Chiliquinga Jaramillo & Henry Marcelo Vallejos Orbe. (2017). Costos Modalidad Órdenes de Producción . Ibarra - Ecuador: UTN 2017.
- Matha Beatriz López Alcántra & Xochitl Gómez Agundiz. (2018). Gestión de costos y precios. México: Patria Edición.
- Mesa, M. H. (2016). Fundamentos de Marketing (primera ed). Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com>
- Morillo Moreno, Marysela Coromoto, Casas Balsamo & Salvador Miguelangelo. (2015). Costos de los servicios prestados por los hoteles tres estrellas del municipio Libertador del Estado de Mérida. *Revistas de Ciencias Sociales*.
- Nápoles, R. A. (2016). Costos 1. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Nelly Chavez Quispe, E. C. (2016). Sistema de costo por ordenes de producción y rentabilidad de Hotel Amanecer en el sol. (Tesis previa a la obtención de título de Contador Público). Universidad Peruana de Cusco, Cusco-Peru.
- Norma internacional de contabilidad. (2013). Nic 2.
- Paula Beatriz Morales Bañuelos, Jorge Smeke Zwaiman & Luis Huerta García. (2017). Costos Gerenciales. México: Instituto Mexicano de contadores publicos.
- Perata, A. E. (2016). Un sistema de información basado en costos para la toma de decisiones sobre los precios aplicado a una empresa multiproductora del sector gastronómico. Trabajo final de maestría. Universidad Nacional del Sur, Argentina.

- Pérez, G. D. (2016). La expansión internacional de la industria hotelera de los países desarrollados como opción estratégica para los países subdesarrollados. Economía y Desarrollo.
- Pomi, R. L. (2016). Costos y Gestión empresarial incluye costos con ERP. Bogotá: ECO ediciones. Reglamento General a la Ley de Turismo. (22 de 01 de 2015). Decreto ejecutivo 1186, Registro Oficial 244 de 05-ene-2004. LEXIS.
- Reglamento General de Actividades Turísticas. (16 de sept de 2011). Decreto Ejecutivo 3400, Registro oficial 726 de 17 - dic - 2002. Ecuador: LEXIS.
- Reglamento para la Aplicación Ley de Régimen Tributario Interno. (26 de Abril de 2018). Decreto Ejecutivo 374, Registro Oficial Suplemento 209 de 08 - junio - 2010. LEXIS FINDER.
- Rodríguez, M. D. (2015). Marketing y Ventas (4a. ed.). España: Editorial ICB.
- Sorí, Y. A. (2015). La gestión estratégica de precio para los productos opcionales en las agencias de viajes del polo turístico "Jardines del Rey". Cuba: Editorial Universitaria.
- Turismo, M. d. (2018). Mintur presentó su rendición de cuentas 2018. Quito. Obtenido de <https://www.turismo.gob.ec/mintur-presento-su-rendicion-de-cuentas-2018/>
- Vázquez, R. M. (2015). Costos de Comercialización. México: Instituto Mexicano de Contadores
- Vera, R. R. (2014). Costos aplicados en hotelería, alimentos y bebidas. Bogotá: ECO ediciones.
- Vilas, J. M. (2011). Marca líderes y distribuidores. España: ESIC EDITORIAL.

ANEXOS

Anexo N° 1 Matriz de consistencias

TÍTULO	PROBLEMA	TAREAS CIENTIFICAS	IDEA A DEFENDER	VARIABLES	INDICADORES
Costo de servicios y la determinación de precios en el hotel El Gran Jeshua de I Cantón Santa Elena, Año 2018.	Problema	General	El diseño de una estructura de costos de servicios contribuirá significativamente en la determinación de precios del Hotel El Gran Jeshua del Cantón Santa Elena, año 2018	Variable Independiente: Costos	-Materia Prima -Mano de obra -Costos Indirectos de fabricación -Por proceso -Por ordenes de Producción / Servicios -Costos Estándar -En base a los costos fijos. -En base a los costos Variables.
	¿De qué manera contribuyen los costos en la determinación de precios del servicio de hospedaje en el hotel el Gran Jeshua, año 2018?	Establecer un sistema de costos por servicio mediante técnicas e instrumentos contables que permita la determinación del precio en el hotel El Gran Jeshua.			
	Sistematización del problema	Específicas		Variable dependiente: Precios	Metodos de fijación de precios basado en la demanda Método de fijación de precios basado en el coste mas margen Método de fijación de precios basados en la competencia Margen de contribución por unidad Margen de contribución por porcentaje
	1.-¿Cuáles son los elementos del costo que intervienen en la prestación del servicio de hospedaje?	1.- Identificación de los elementos del costo que intervienen en el servicio de hospedaje para su correcta distribución.			
	2.-¿Cómo se distribuyen los elementos del costo que intervienen en el servicio de hospedaje?	2.-Distribución de los elementos del costo que intervienen en el servicio de hospedaje para la estimación de costos reales.			
	3.-¿De qué manera determinan el precio de venta del servicio de hospedaje en el hotel El Gran Jeshua?	3.-Diseño de un modelo de sistema de costos mediante la determinación del precio del servicio de hospedaje para el mejoramiento de la rentabilidad de la empresa.			

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Anexo N° 2 Diseño de la entrevista



UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Entrevista a: Sr. Gerente

Nombre del entrevistado/a: _____

Unidad: Hotel El Gran Jeshua

Objetivo: Recopilar información real del costo y determinación de precios en el Hotel El Gran Jeshua del cantón Santa Elena.

- 1 ¿Cuántos años usted lleva ejerciendo el cargo de gerente en el Hotel El Gran Jeshua y cuáles son sus principales funciones?
- 2 ¿Cuánto años de trayectoria y en qué categoría se encuentra el hotel El Gran Jeshua?
- 3 ¿conoce exactamente en porcentaje de utilidad generada por cada prestación del servicio de alojamiento?
- 4 ¿Conoce usted los elementos del costo en relación al servicio de alojamiento?
- 5 ¿Conoce usted las estrategias, políticas y tarifas de sus competidores en relación al servicio de alojamiento?
- 6 ¿Conoce usted como se determinan los precios del servicio de alojamiento en las empresas hoteleras?
- 7 ¿Qué informes financieros solicita usted a la empresa para la toma de decisiones?
- 8 ¿considera que el precio de venta del servicio de alojamiento es competitivo antes sus competencias?
- 9 ¿considera usted que al contar con un diseño de costes hoteleros le ayudará a determinar el precio real del servicio de alojamiento y por ende a mejorar la rentabilidad y toma de decisiones de la empresa?



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Entrevista a: Administrador

Nombre del entrevistado/a: Sra. Stephany Fernández

Unidad: Hotel El Gran Jeshua

Objetivo: Recopilar información real del costo y determinación de precios en el Hotel El Gran Jeshua del cantón Santa Elena.

- 1 ¿Cuáles son sus funciones y el tiempo que lleva ejerciendo como administradora en el Hotel?
- 2 ¿Con cuántas personas dispones para el desarrollo de las actividades en el hotel El Gran Jeshua?
- 3 ¿Cuál es el precio, número y tipo de habitación que posee el hotel El Gran Jeshua?
- 4 ¿Conoce las estrategias, políticas y tarifas de sus competidores en relación al servicio de hospedaje?
- 5 ¿Cuáles son los costos y gastos que incurre el hotel El Gran Jeshua para prestar el servicio de hospedaje?
- 6 ¿cuáles son los materiales directos, que intervienen en el servicio de hospedaje de acuerdo al tipo de habitación?; ¿Mediante que parámetros o técnicas se determinan los costos del personal (mano de obra) que participan en el servicio de alojamiento? y ¿Qué factores consideras como costos indirectos de fabricación (CIF) en el servicio de hospedaje?
- 7 ¿Qué técnica de costeo utiliza el hotel El Gran Jeshua?
- 8 ¿Cree usted que los elementos del costo tales como (MP; MOD Y CIF) determinan la base para la determinación de precios del servicio de hospedaje?
Explique:
- 9 ¿Mediante qué sistema contable se asignan los costos del servicio de hospedaje?
- 10 ¿Qué método utiliza el hotel El Gran Jeshua para determinar precios en relación al servicio que oferta?
- 11 ¿Qué estrategias aplica el hotel El Gran Jeshua para incrementar las ventas?
- 12 ¿considera usted que el hotel al contar con un diseño de coste ayuda a determinar el precio real del servicio de alojamiento y por ende a mejorar la rentabilidad y toma de decisiones de la empresa?

Anexo N° 3 Diseño de encuesta



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE
SANTA ELENA**
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

NOMBRE: _____

1.- la calidad de los materiales y suministros que el hotel proporcionan al clientes son:

Excelente	<input type="checkbox"/>
Bueno	<input type="checkbox"/>
Regular	<input type="checkbox"/>

2.- ¿Cree que se consideran descuentos como parte de las estrategias para incrementar las ventas en el servicio de hospedaje?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

3.- ¿Considera que el precio por el servicio de hospedaje es el adecuado?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

4.- ¿Cómo valora la calidad del servicio de hospedaje del hotel El Gran Jeshua?

Regular	<input type="checkbox"/>
Bueno	<input type="checkbox"/>
Muy Bueno	<input type="checkbox"/>
Excelente	<input type="checkbox"/>

5.- Considera usted que existe relación entre el precio y el servicio que ofrece el Hotel Gran Jeshua?

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

Anexo N° 4 costos de mano de obra por metro cuadrado de cada habitación

Habitación Doble			
Costo de mano de obra	=		<u>2,492.85</u>
Total de Metros cuadrados			531.00
Costo por m ² mensual	=		4.69
Costo por m ² diario	=		0.16
Metros cuadrados hab Doble	=		15.00
Total costo MOD Habi Doble	=		2.35

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Habitación Triple			
Costo de mano de obra	=		<u>2,492.85</u>
Total de Metros cuadrados			531.00
Costo por m ² mensual	=		4.69
Costo por m ² diario	=		0.16
Metros cuadrados hab Triple	=		20.00
Total costo MOD Habi Triple	=		3.13

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Habitación Séxtuple			
Costo de mano de obra	=		<u>2,492.85</u>
Total de Metros cuadrados			531.00
Costo por m ² mensual	=		4.69
Costo por m ² diario	=		0.16
Metros cuadrados hab. Séxtuple	=		30.00
Total costo MOD Habi Séxtuple	=		4.69

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Anexo N° 5 CIF por servicios de hospedaje

Habitación Dobles		
Gastos Indirectos de Fabricación	=	4,106.67
Total de Metros cuadrados		531.00
Costo por m ² mensual	=	7.73
Costo por m ² diario	=	0.26
Metros cuadrados hab Doble	=	15.00
Total costo CIF Hab Doble	=	3.87

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Habitación Triple		
Gastos Indirectos de Fabricación	=	4,106.67
Total de Metros cuadrados		531.00
Costo por m ² mensual	=	7.73
Costo por m ² diario	=	0.26
Metros cuadrados hab triple	=	20.00
Total costo CIF Hab triple	=	5.16

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Habitación Séxtuples		
Gastos Indirectos de Fabricación	=	4,106.67
Total de Metros cuadrados		531.00
Costo por m ² mensual	=	7.73
Costo por m ² diario	=	0.26
Metros cuadrados hab Séxtuple	=	30.00
Total costo CIF Hab Séxtuple	=	7.73

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Anexo N° 6 Cuadro de depreciación

Propiedad Planta y Equipo	VIDA UTIL	MONTO	DEP. ANUAL	DEP. MENSUAL
Mobiliarios	10	42,879.31	4,287.93	357.33
Equipo de Computación	3	1,500.00	500.00	41.67
Edificio	20	214,200.00	10,710.00	892.50
Maquinarias, equipos.	10	7,000.00	700.00	58.33
TOTALES		265,579.31	16,197.93	1,349.83

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Anexo N° 7 Hoja de costos por tipo de habitación



HOJA DE COSTOS			
SECCION: HOSPEDAJE			
O/T N°2: HABITACIÓN DOBLE			
FECHA	MPD	MOD	CIF
31- nov -2019	2.00	2.35	3.87
TOTALES	2.00	2.35	3.87
ELEMENTOS DEL COSTO			
RESUMEN			
MATERIAL DIRECTO			2.00
MANO DE OBRA DIRECTA			2.35
COSTO PRIMO			4.35
GASTOS IND.FABRICACION			3.87
COSTO TOTAL HAB. Doble			8.21

Fuente: Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Liriano



HOJA DE COSTOS			
SECCION: HOSPEDAJE			
O/T N°3: HABITACIÓN TRIPLE			
FECHA	MD	MOD	CIF
	3.10	3.13	5.16
TOTALES	3.10	3.13	5.16
ELEMENTOS DEL COSTO			
RESUMEN			
MATERIAL DIRECTO			3.10
MANO DE OBRA DIRECTA			3.13
COSTO PRIMO			6.23
GASTOS IND.FABRICACION			5.16
COSTO TOTAL HAB. TRIPLE			11.39

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.
Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez



HOJA DE COSTOS			
SECCION: HOSPEDAJE			
O/T N°3: HABITACIÓN SEXTUPLE			
FECHA	MPD	MOD	CIF
	6.20	4.69	7.73
TOTALES	6.20	4.69	7.73
ELEMENTOS DEL COSTO			
RESUMEN			
MATERIAL DIRECTO			6.20
MANO DE OBRA DIRECTA			4.69
COSTO PRIMO			10.89
GASTOS IND.FABRICACION			7.73
COSTO TOTAL HAB. SEXT			18.63

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.
Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Anexo N° 8 Nómina correspondiente al mes de noviembre 2018

Cargos	Sbu	Xiii sueld	Xiv sueld	Fondo de res.	Aporte patr.	Vacaciones	Total ingr.
Recepcionista 1	386.00	32.17	32.17	32.15	46.90	16.08	498.57
Recepcionista 2	386.00	32.17	32.17	32.15	46.90	16.08	498.57
Camarero 1	386.00	32.17	32.17	32.15	46.90	16.08	498.57
Camarero 2	386.00	32.17	32.17	32.15	46.90	16.08	498.57
Camarero 3	386.00	32.17	32.17	32.15	46.90	16.08	498.57
TOTALES	1930.00	160.83	160.83	160.77	234.50	80.42	2492.85

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.

Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

Beneficios Sociales.

Fondo de reserva	Xiii sueldo	Xiv sueldo	Aporte patronal	Aporte personal	Vacaciones	Egresos	Neto a recibir
32.15	32.17	32.17	46.90	36.48	16.08	195.95	302.62
32.15	32.17	32.17	46.90	36.48	16.08	195.95	302.62
32.15	32.17	32.17	46.90	36.48	16.08	195.95	302.62
32.15	32.17	32.17	46.90	36.48	16.08	195.95	302.62
32.15	32.17	32.17	46.90	36.48	16.08	195.95	302.62
160.77	160.83	160.83	234.50	182.39	80.42	979.73	1513.12

Fuente: Proceso de Investigación - Hotel El Gran Jeshua.

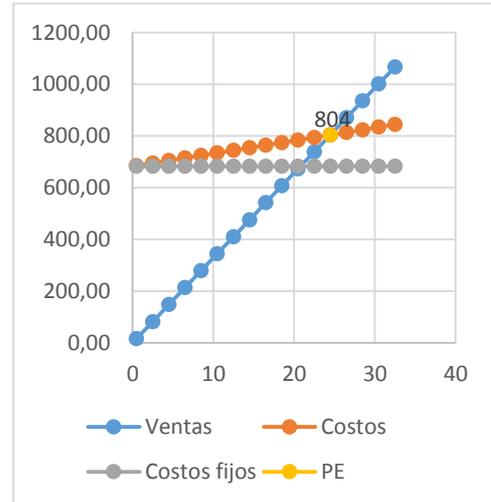
Elaborado por: Oscar Daniel Liriano Ramírez

<u>Cargos</u>	Remun.un ific	Parcial	Xiii sueldo	Xiv sueldo	Fondo de reserva	Aporte patronal	Vacaciones	Total ingresos
Gerente	800	600.00	50.00	32.17	49.98	72.90	25.00	757.15
Administ	650.00	500.00	41.67	32.17	41.65	60.75	20.83	636.32

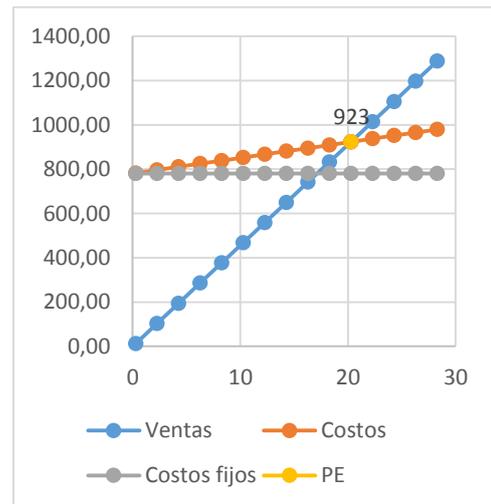
Fondo de reserva	Xiii sueldo	Xiv sueldo	Aporte patronal	Aporte personal	Vacaciones	Egresos	Neto a recibir
49.98	50.00	32.17	72.90	56.70	25.00	286.75	470.40
41.65	41.67	32.17	60.75	47.25	20.83	244.32	392.00

Anexo N° 9 Cálculo del punto de equilibrio de las habitaciones.

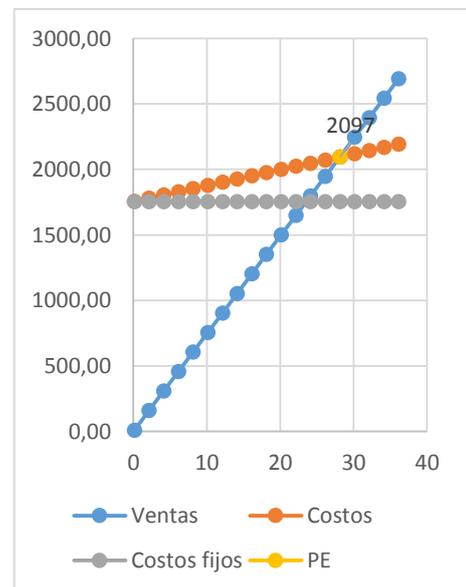
HABITACION DOBLE					
Cant	Ventas	Costos	Costos fijos	utilidad	PE
32	1067.08	843.93	682.75	223.15	
30	1001.37	834.01	682.75	167.36	
28	935.65	824.08	682.75	111.58	
26	869.94	814.15	682.75	55.79	
24	804.23	804.23	682.75	0.00	804
22	738.51	794.30	682.75	-55.79	
20	672.80	784.37	682.75	-111.58	
18	607.08	774.45	682.75	-167.36	



Habitaciones Triple					
Cant	Ventas	Costos	Costos fijos	utilidad	PE
28	1287.55	979.62	780.28	307.94	
26	1196.47	965.52	780.28	230.95	
24	1105.38	951.41	780.28	153.97	
22	1014.30	937.31	780.28	76.98	
20	923.21	923.21	780.28	0.00	923
18	832.13	909.11	780.28	-76.98	
16	741.04	895.01	780.28	-153.97	
14	649.96	880.91	780.28	-230.95	



Habitaciones Séxtuple					
Cant	Ventas	Costos	Costos fijos	utilidad	PE
36	2692.99	2193.88	1755.64	499.10	
34	2543.96	2169.63	1755.64	374.33	
32	2394.93	2145.38	1755.64	249.55	
30	2245.90	2121.13	1755.64	124.78	
28	2096.88	2096.88	1755.64	0.00	2097
26	1947.85	2072.62	1755.64	-124.78	
24	1798.82	2048.37	1755.64	-249.55	



Anexo N° 10 Fotos de visitas realizadas al hotel El Gran Jeshua

- Visita al hotel EL Gran Jeshua



Anexo N° 11 Presupuesto

Institucionales				
Recursos	Humanos			\$ 2,380.00
	Materiales			\$ 23.25
	Tecnológicos			\$ 1,648.00
	Total			\$ 4,051.25
Recursos humanos				
Cantidad	Detalle	Tiempo	C.U	Total
1	Investigador	340 horas	7	\$ 2,380.00
Subtotal				\$ 2,380.00
Recursos materiales y suministros				
Cantidad	Detalle	C.u	Total	
5	Resma de papel	\$ 3.50	\$ 17.50	
2	Lápices	\$ 0.75	\$ 1.50	
1	Marcadores	\$ 1.25	\$ 1.25	
5	Esferográficos	\$ 0.60	\$ 3.00	
Subtotal				\$ 23.25
Recursos tecnológico				
Cantidad	Detalle	C.u	Total	
1	Laptop	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	
1	Impresora	\$ 275.00	\$ 275.00	
4	Tintas	\$ 12.00	\$ 48.00	
5	Internet (meses)	\$ 25.00	\$ 125.00	
Subtotal				\$ 1,648.00
Total				\$ 4,051.25

Anexo N° 12 Cronograma de trabajo de investigación

TEMA: COSTOS DE SERVICIOS Y LA DETERMINACION DE PRECIOS EN EL HOTEL EL GRAN JESHUA DEL CANTON SANTA ELENA, AÑO 2018.

NOMBRE DEL ESTUDIANTE: OSCAR DANIEL LIRIANO RAMIREZ

FECHA PROGRAMADA DE SESIONES DE TRABAJO: MARTES, MIERCOLES Y VIERNES

ESTRUCTURA DE TT	ACTIVIDADES	MAYO																	TOTALES		
		MAYO		JUNIO					JULIO					AGOSTO						SEPTIEMBRE	
		31	7	14	21	28	05	9-10-12	16-17-19	23-23-26	30 -31	2	6-7-9	13-14-16	20-21-23	27-28-30	3-4-6	10-11-12			
		2	6	8	10	14	16	20	24	28	32	36	40	44	48	52	56	60			
		3	10	13	17	23	27	33	40	47	53	60	67	73	80	87	93	100			
		%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%			
Introducción al TT.	Reglamentos para la elaboración de TT. Compromisos	2																	2		
	Revisión del tema de titulación		1																1		
	Planteamiento del problema		2																2		
	Formulación del problema		1																1		
	Objetivos de la investigación			2															2		
	Tareas científicas					2													2		
	Justificación						2												2		
Matriz de consistencia y de operativización de variables						2	2												4		
Capítulo I Elaboración del Marco teórico	Elaboración del Marco teórico							1											1		
	Revisión de literatura							1	2										3		
	Desarrollo de conceptos y teorías.							2	1										3		
	Fundamentos sociales psicológicos, filosóficos, legales								1										1		
Capítulo II Materiales y métodos	Tipo de investigación									2									2		
	Método de investigación									1									1		
	Diseño de muestreo									1	2								3		
	Diseño de recolección de datos										2								2		
Capítulo III Resultados y discusión	Explicación de los componentes de los Resultados y discusión											2	2						4		
	Análisis de datos (depende cualitativo / cuantitativo)											2	1	2	1	1			7		
	Limitaciones												1	1	1	1			4		
	Resultados													1	2	2			7		
Conclusión																	1	1			
Bibliografía																	1	1			
Revisión																		1			
Redacción final.																		2			
Anexos	Anexos de la investigación general																		1		
TOTAL		2	4	2	2	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	60		

Fuente: Proceso de investigación

Elaborado por: Oscar Liriano

Anexo N° 13 Carta Aval

Hotel

EL GRAN JESHUA



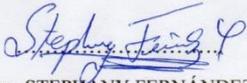
Santa Elena, 20 de marzo del 2019

CARTA AVAL

Yo, **STEPHANY FERNÁNDEZ**, con cedula de ciudadanía No. **0924544364** gerente propietario del Hotel **EL GRAN JESHUA** ubicado en el cantón Santa Elena , Provincia de Santa Elena, permito comunicarle que a petición del Sr. Oscar Daniel Liriano Ramirez con cedula de ciudadanía No. **2450165481**; estudiante de la carrera de **Contabilidad y Auditoría** de la **Universidad Estatal Península de Santa Elena**, se le brindara todas las facilidades para que pueda realizar su trabajo de titulación denominado **“Costos de servicios y la determinación de precios en el Hotel El Gran Jeshua del cantón Santa Elena, año 2018”**.

Por la atención a la presente, le reitero mis agradecimientos.

Atentamente



Sra. **STEPHANY FERNÁNDEZ**
Propietario del hotel El Gran Jeshua
C.I. 0924544364
Cel. 0991003079

Anexo N° 14 RUC de la propietaria del hotel El Gran Jeshua



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NÚMERO RUC: 0924544364001

APELLIDOS Y NOMBRES: FERNANDEZ YAGUAL STEPHANY VIVIANA

NOMBRE COMERCIAL: HOTEL EL GRAN JESHUA

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS

CALIFICACIÓN ARTESANAL: S/N

OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: NO

NÚMERO: S/N

FEC. NACIMIENTO: 07/01/1985

FEC. INSCRIPCIÓN: 03/04/2003

FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 03/04/2003

FEC. ACTUALIZACIÓN: 18/04/2017

FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL

SERVICIOS DE HOSPEDAJE EN PENSIONES Y CASAS DE HUESPEDES

DOMICILIO TRIBUTARIO

Provincia: SANTA ELENA Canton: SANTA ELENA Parroquia: SANTA ELENA Calle: MARQUEZ DE LA PLATA Numero: S/N Referencia: JUNTO AL HOSPITAL DE SANTA ELENA Telefono: 042933975 Email: tuamada_svf@hotmail.com Celular: 0980902250

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en www.sri.gob.ec.
Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual.
Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera semestral siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad, transfiera bienes o preste servicios únicamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 0% sean objeto de retención del 100% de IVA.

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	JURISDICCIÓN	ABIERTOS	CERRADOS
1	\ ZONA 5\ SANTA ELENA	1	0



Código: RIMRUC2019002858465
Fecha: 12/11/2019 12:38:48 PM

Pag. 1 de 2