



IMPORTANCIA DE LOS COSTOS EN LA FIJACIÓN DE PRECIO EN EL SECTOR

HOTELERO

Echeverría Murillo Grendy Natali

Universidad Estatal Península de Santa Elena

Facultad Ciencias Administrativas

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Unidad de Integración Curricular II

Tutor: Econ. Karla Suarez Mena, MCFA

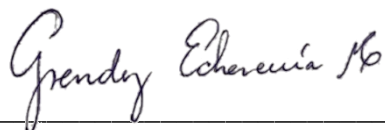
Enero 2022



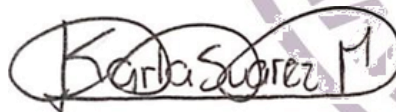
Resumen

El presente trabajo se dirige al sector hotelero que tiene como idea a defender la importancia de los costos en el sector hotelero para una correcta fijación de precio de venta que contribuya a la mejora de un rendimiento económico. Un estudio con base a los costos se podrá fijar un precio de venta a cualquier servicio que preste estas entidades con un valor razonable y atractivo para los huéspedes, y a su vez competitivos en el mercado. Por lo tanto, este trabajo se fundamenta en bases teóricas y un caso práctico que evidencia el tratamiento de los elementos del costo para la determinación del precio.

Palabras claves: sector hotelero, costos y precio de venta.



Greedy Natali Echeverría Murillo
Autora



Econ. Karla Suarez Mena, MCFA
Tutora

Importancia de los costos en la fijación de precio en el sector hotelero.

La actividad hotelera en el Ecuador inicio por el año 1955 por un grupo de guayaquileños que decidieron crear una organización hotelera con fines lucrativos, esta acción se formalizo porque había inversionistas que viajaban de un lugar a otro y buscaban lugares donde dormir y así se extendieron los hospedajes. Desde allí, los hoteles desempeñan un papel fundamental en el crecimiento económico del país no solo en el área comercial sino también se centra en el turismo. (Mayorga & Fernandez, 2021). El turismo en el Ecuador comprende una vital fuente de ingresos para el país, y ha forzado al sector hotelero ser competitivos en el mercado, y así acoger la demanda de turistas. Los hoteles, hostales o entidades dedicadas a brindar un servicio de alojamiento, alimentos y otros servicios complementarios deben aplicar varias estrategias comerciales durante las temporadas del año. Una buena gestión de costos permite a estas entidades fijar un precio de venta atractivo para el consumidor debido a que son las tarifas que atrae a la clientela.

Por lo tanto, la idea a defender se enfoca en la importancia de los costos en el sector hotelero para una correcta fijación de precio de venta que contribuya a la mejora de un rendimiento económico, permitiendo a estas entidades presentar un valor justo al consumidor y a la vez competitivo.

Para el cumplimiento del trabajo, se ha estructurado en tres partes, detallados de la siguiente manera, primero se hacen precisiones conceptuales definidos por varios autores en torno al estudio de los costos y fijación de precio de venta. Seguido de la parte practica con un caso de estudio aplicado al servicio de alojamiento donde se conocerá todos los costos directos e indirectos que incurren al momento de ofrecer el servicio. Y finalmente, se describen las conclusiones y recomendaciones.

Sector hotelero

El sector hotelero se mueve gracias al turismo y el comercio, es por ello, que los hoteles, hostales, refugios o edificios que se dedican a prestar un servicio ya sean por alojamiento, restaurante u ocios deben de considerar los costos por cada servicio para la fijación de un precio rentable. Cabe recalcar que los hoteles tienen como objetivo ofrecer un trabajo de calidad conforme a los gustos y preferencias de los huéspedes.

Según los autores Calle, Lazo y Granados (2018) menciona que la hotelería “es el conjunto de todos aquellos establecimientos comerciales que, de forma profesional y habitual, prestan servicio de hospedaje y restaurantes, ya sea habitaciones o apartamentos con o sin otros servicios complementarios” p.15.

Así mismo, los hoteles se pueden clasificar por estrellas, diamantes, letras; esto depende del servicio que brinda cada una de ellas a los huéspedes.

Importancia de los costos en el sector hotelero

Por la gama de servicios que ofrecen los hoteles se genera un costo y los dueños del negocio deben conocer cuál es el valor real de los servicios prestados. Cuando existe este análisis contable, las entidades pueden crear paquetes atractivos con el fin de atraer más clientela considerando la rentabilidad, y así, asegurar el aumento de las ventas.

Por ello, el estudio de los costos en el sector hotelero es un indicador clave que les permitirá posicionarse en el mercado a corto y largo plazo. Tal como indica la autora Menéndez (2018) que “la implementación de una estrategia de costos contribuirá la optimización de recursos y este requiere un control de gestión” p. 4.

Cabe mencionar que existen hoteles que cuentan con el recurso necesario para funcionar, sin embargo, no hay que descuidar el análisis de los costos que incurren cada uno de los servicios.

Costos

Chiliquinga y Chiliquinga (2017) refiere que los costos “Es el conjunto de valores incurridos en un período perfectamente identificados con el producto que se fabrica” p.8.

Ante la definición de los costos por servicios la autora Rosales (2018) plantea que “son todos aquellos valores económicos en las que debe incurrir una empresa para desarrollar las actividades de forma operativa y al final cumplir con los objetivos que éstas se planteen. Estos deben estar conformados por los elementos del costo” p.26.

Por lo tanto, el costo engloba todos los valores de los bienes que se requiere para crear un bien o servicio.

Elementos del costo.

Los elementos del costo son: materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación. Los autores Alejandro et al., (2019) hacen alusión que la materia prima son “los materiales utilizados en la producción y se concibe como el primer elemento del costo” p. 29.

En este grupo se consideran la materia prima o insumos esenciales que forman parte del producto o servicio prestado.

Los autores Alejandro et al., (2019) indican que la mano de obra se considera “todo esfuerzo físico o mental que se efectúa durante el proceso de transformar la materia prima en producto final. El costo de mano de obra es la remuneración que se ofrece al trabajador por el esfuerzo” p. 51.

La mano de obra es el valor que se cancela por el factor humano que lleva a cabo la producción o en su efecto hace cumplir el servicio que presta a cambio de un sueldo o salario.

Los CIF según Alejandro et al., (2019) son “las erogaciones necesarias para producir diferente a MPD y MOD. Se compone por materiales indirectos, mano de obra indirecta, y otros CIF” p. 66.

En este grupo los CIF no pueden imputarse de forma directa a la producción del bien o servicio, tales como el arrendamiento, servicios básicos, entre otros.

Precio de venta

Como afirma la autora Rosales (2018) “es aquel valor que se le asigna a un bien o servicio para proceder a la respectiva venta al consumidor final” p.34.

Este precio de venta es el que permite a las entidades del sector hotelero asegurar una utilidad de todos los servicios prestados. Por lo tanto, este valor debe reflejar la calidad del servicio o bien para que el huésped cancele dicho importe, así mismo, satisfaga los gustos y preferencias.

Cabe recalcar que un precio muy bajo puede ocasionar desprestigio al bien o servicio prestado como también una mejor demanda. Por otro lado, si el precio es muy alto debe ir de la mano con la calidad del bien y la clientela puede hacer un esfuerzo en cancelar dichos importes o la demanda disminuye.

Muñoz (2019) hace mención que: “una buena estrategia de precios es clave para mejorar la rentabilidad. Una excelente gestión de precios tiene un impacto directo y rápido en la empresa” p. 1.

Una fijación de precio de venta se puede realizar por tres métodos que son costos, demanda y competencia. El método más utilizado es con base al costo porque permite a los dueños de los edificios conocer todos los rubros que se consideran al fijar una tarifa por cada servicio que ofertan. El cálculo en este procedimiento se calcula el costo unitario más un margen de utilidad para obtener el importe a cobrar por cada servicio.

Una vez analizados las conceptualizaciones se procede a plantear el ejercicio simulado en base a la tarifa por alojamiento, este proceso evidencia el control de los costos para agregar un margen de utilidad para la obtención del precio por servicio.

Caso práctico al servicio de alojamiento

Para conocer el costo de servicio por alojamiento se plantea el siguiente caso práctico, este hotel esta denominado IKJA S.A. y es una entidad que tiene como objetivo brindar a los huéspedes un servicio de calidad a un precio justo. Esta infraestructura cuenta con 15 habitaciones detalladas en la tabla 1.

Tabla 1

Total de habitaciones

Detalle	No. Habitación	Metros cuadrados por habitación	Total metros cuadrados
Individual	5	8	40
Matrimonial	4	12	48
Triple	3	16	48
Séxtuples	3	30	90
Total	15	66	226

Nota. Elaborado por autor

La tabla 1 puntualiza el número de habitaciones que existe en el hotel: 5 departamentos individual, 4 matrimonial, 3 triple y 3 séxtuples con un total de 15, cada cuarto tiene asignado los metros cuadrados que le corresponde tal como indica la columna tres de la tabla 1, y entre todas ocupan un área total de 226 m² de infraestructura.

Al fijar una tarifa por alojamiento se considera el análisis de los costos que incurre al momento de ofrecer el servicio considerando los 3 elementos fundamentales del costo, tales como: materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación. Estos tres rubros se desglosarán de la siguiente manera:

Materia prima o materiales directos: son todos aquellos insumos que ayudan a ofrecer el servicio, considerando los materiales básicos que existen en cada habitación, tal como indica la tabla 2:

Tabla 2

Materia prima directa

Habitación	Detalle	Cant.	C. Unit.	C. total
Personal	Jabón	1	\$ 0,25	\$ 0,25
	Shampoo	1	\$ 0,30	\$ 0,30
	Papel higiénico	1	\$ 0,40	\$ 0,40
	Subtotal			\$ 0,95
Matrimonial	Jabón	2	\$ 0,25	\$ 0,50
	Shampoo	2	\$ 0,30	\$ 0,60
	Papel higiénico	1	\$ 0,40	\$ 0,40
	Subtotal			\$ 1,50
Triple	Jabón	3	\$ 0,25	\$ 0,75
	Shampoo	3	\$ 0,30	\$ 0,90
	Papel higiénico	2	\$ 0,40	\$ 0,80
	Subtotal			\$ 2,45
Séxtuples	Jabón	6	\$ 0,25	\$ 1,50
	Shampoo	6	\$ 0,30	\$ 1,80
	Papel higiénico	3	\$ 0,40	\$ 1,20
	Subtotal			\$ 4,50
Total MP				\$ 9,40

Nota. Elaborado por autor

En la tabla 2 hace referencia a la materia prima directa que se utiliza en cada habitación como el jabón, shampoo y papel higiénico con el costo unitario y el costo total. La recámara personal con un valor de \$ 0,95, matrimonial \$ 1,50, triple \$ 2,45 y séxtuples por \$4,50, siendo un total de \$9,40 de materia prima tomado como referencia una recámara de cada tipo.

Mano de obra directa: es el elemento que se considera por el uso intelecto y esfuerzo físico del personal que labora en el hotel como: el recepcionista con un sueldo de \$450, tres empleados encargados del aseo de las habitaciones y la infraestructura con un sueldo de cada uno de \$425. Estos empleados se encuentran afiliados y reciben los beneficios sociales tal como indica la normativa del Ecuador.

Tabla 3

Mano de obra directa

Detalle	Empleado 1	Empleado 2	Empleado 3	Recepcionista 1
Sueldo	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 450,00
Décimo tercer sueldo	\$ 35,42	\$ 35,42	\$ 35,42	\$ 37,50
Décimo cuarto sueldo	\$ 35,42	\$ 35,42	\$ 35,42	\$ 35,42
Vacaciones	\$ 17,71	\$ 17,71	\$ 17,71	\$ 18,75
Fondo de reserva	\$ 35,40	\$ 35,40	\$ 35,40	\$ 37,49
Aporte personal	\$ 40,16	\$ 40,16	\$ 40,16	\$ 42,53
Neto a recibir	\$ 508,78	\$ 508,78	\$ 508,78	\$ 536,63
Aporte patronal	\$ 51,64	\$ 51,64	\$ 51,64	\$ 54,68
Costo mano de obra	\$ 600,58	\$ 600,58	\$ 600,58	\$ 633,83
Total mano de obra				\$ 2.435,57
Total m²				226
Costo unitario m² mensual				\$ 10,78
Costo unitario m² diario				\$ 0,36

Nota. Elaborado por autor

En la tabla 3 se desglosa la mano de obra directa de los 3 empleados y la recepcionista con un costo total de \$ 2.435,57 dividido para el total de metros cuadrados de 226 da como resultado \$ 10,78 cada m² mensual y este, es dividido para los treinta días del mes con un valor diario de \$ 0,36.

Tabla 4

Distribución mano de obra por una habitación de cada tipo

Detalle	Metros cuadrados por una habitación	Costo unitario MOD
Individual	8	\$ 2,87
Matrimonial	12	\$ 4,31
Triple	16	\$ 5,75
Séxtuples	30	\$ 10,78
Total	66	\$ 23,71

Nota. Elaborado por autor

La distribución de mano de obra se efectúa en relación a cada metro cuadrado que tiene cada habitación multiplicado por el costo diario: individual \$ 2,87, matrimonial \$ 4,31, triple \$ 5,75 y séxtuples \$ 10,78 tal como se describe en la tabla No. 4.

Los costos indirectos de fabricación se consideran los demás insumos, mano de obra y servicios complementarios que el hotel brinda por un hospedaje.

Tabla 5

Costos indirectos de fabricación

Detalle	Valor mensual	
Mantenimiento de habitaciones y equipos	\$	270,00
Mantenimiento de piscina y garaje	\$	74,00
Predios	\$	100,00
Servicios básicos	\$	235,00
Servicios de wifi	\$	40,00
Servicios de TV	\$	150,00
Servicios de lavandería	\$	165,00
Materiales de aseo y limpieza	\$	262,00
Depreciaciones de propiedad planta y equipo	\$	610,77
Mano de obra indirecta	\$	2.167,44
Total CIF	\$	4.074,21
Total m²		226
Costo unitario m² mensual	\$	18,03
Costo unitario m² diario	\$	0,60

Nota. Elaborado por autor

La tabla 5 indica todos los rubros considerados por costos indirectos de fabricación de siendo un costo total de \$ 4.074,21 dividido para el total de metros cuadrados de las 15 habitaciones da como resultado \$ 18,03 y este a su vez dividido para los 30 días del mes se obtiene \$0,60.

El cálculo de mano de obra indirecta se visualiza en el apéndice 1 y las depreciaciones en el apéndice 2.

Las distribuciones de estos CIF se describen en la tabla 6:

Tabla 6

Distribución CIF

Detalle	Metros cuadrados por una habitación	Costo unit CIF
Individual	8	\$ 4,81
Matrimonial	12	\$ 7,21
Triple	16	\$ 9,61
Séxtuples	30	\$ 18,03
Total	66	\$ 39,66


Nota. Elaborado por autor

Los CIF por cada habitación es en función a los metros cuadrados multiplicado por el costo diario: Individual \$ 4,81, matrimonial \$ 7,21, triple \$ 9,61 y séxtuples \$ 18,03.

Una vez analizados los 3 elementos del costo se obtiene el valor unitario por cada habitación, tal como se resume en una hoja de costo detallado en la tabla 7.

Tabla 7

Hoja de costo habitación individual

HOTEL IKJA S.A. HOJA DE COSTOS "HABITACION INDIVIDUAL"			
			
Detalle	MP	MO	CIF
Individual	\$ 0,95	\$ 2,87	\$ 4,81
Total			\$ 8,63
MP		\$ 0,95	
MO		\$ 2,87	
Costo primo		\$ 3,82	
CIF		\$ 4,81	
Costo por servicio de hospedaje		\$ 8,63	

Nota. Elaborado por autor

La tabla 7 desglosa los tres elementos del costo como materia prima, mano de obra y CIF por una habitación del tipo de cuarto individual siendo el costo por servicio de \$ 8,63.

Tabla 8

Resumen de distribución de los elementos del costo por una habitación

Detalle	MP	MO	CIF	Costo por servicio
Individual	\$ 0,95	\$ 2,87	\$ 4,81	\$ 8,63
Matrimonial	\$ 1,50	\$ 4,31	\$ 7,21	\$ 13,02
Triple	\$ 2,45	\$ 5,75	\$ 9,61	\$ 17,81
Séxtuples	\$ 4,50	\$ 10,78	\$ 18,03	\$ 33,30

Nota. Elaborado por autor

El costo por servicio se describe en la tabla 8 siendo la habitación individual con un costo de \$ 8,93, matrimonial \$ 13,02, triple \$ 17,81 y séxtuples \$ 33,30.

Posterior al análisis de los tres elementos del costo se procede a la fijación del precio de venta al público con un margen de utilidad del 45% tal como se especifica en la tabla 9.

Tabla 9

Fijación de precio de venta

Detalle	Costo por servicio de hospedaje	Ganancia	Precio de venta
Individual	\$ 8,63	\$ 3,88	\$ 12,52
Matrimonial	\$ 13,02	\$ 5,86	\$ 18,88
Triple	\$ 17,81	\$ 8,02	\$ 25,83
Séxtuples	\$ 33,30	\$ 14,99	\$ 48,29

Nota. Elaborado por autor

La aplicación del 45% de utilidad en el hotel IKJA S.A. ofertara el servicio de hospedaje de la siguiente manera: Individual \$ 12,52, matrimonial \$ 18,88, triple \$ 25,83 y séxtuples \$ 48,29.

El caso práctico se evidencia el tratamiento de los costos que permitió la asignación de un precio de venta con un margen de utilidad. Estos valores cubrirán todos los costos o gasto que surja en la administración del hotel.

En cuanto a lo abordado con anterioridad, se establece que la importancia del estudio de los elementos del costo es esencial y fundamental dentro de cualquier empresa que se dedique a la comercialización de un bien o la prestación de servicio, esto se evidencia con el caso planteado al sector hotelero, puesto que permitirá a los administradores fijar una tarifa correcta que satisfaga las necesidades del empresario y cumpla con las expectativas del huésped brindando un servicio de calidad.

Por último, se recomienda a las entidades del sector hotelero que al realizar un estudio minucioso de todos los servicios que brinda al huésped y conocer los costos, le favorecerá a la hora de establecer la tarifa por alojamiento siendo competitivo en el mercado y trayendo consigo una mejor demanda. Cabe resaltar que mientras se conocen los costos cada dueño de un hotel se fijara un margen de utilidad desde el 1% hacia delante donde asegure una rentabilidad económica.

Referencias

Alejandro, M., Ramos, J., Samaniego, T., Ferruzola, E., & Suarez, K. (2019). *Contabilidad de costo* (Primera ed.). Colloquium.

Calle, M., Lazo, A., & Granados, M. (2018). *Gestión del Sector Alojamiento - Hotel*. Ediciones UTMACH.

Chiliquinga, M., & Vallejos, H. (2017). *Costos*. Editorial UTN.

Eslava, J. d. (2017). *La rentabilidad: analisis de costes y resultados*. ESIC Editorial.

Mayorga, M., & Fernandez, E. (13 de marzo de 2021). *Control de costos de producción en organizaciones hoteleras*.

Menéndez, B. (2018). *Optimización de costes en la gestión hotelera*. Informe hoteles & resorts.

Muñoz, L. (02 de 07 de 2019). *Marketing*.

<https://www.puromarketing.com/44/32330/importancia-adecuada-estrategia-precios.html>

Rosales, E. (2018). *Costos por servicios y fijación del precio de venta del hotel Tabuba, comuna Montañita, provincia de Santa Elena, año 2018*. Repositorio UPSE.

Apéndice

Apéndice 1 Mano de obra indirecta

Tabla 10

Mano de obra indirecta

Detalle	Administrador	Contador	Guardia
Sueldo	\$ 600,00	\$ 500,00	\$ 450,00
Décimo tercer sueldo	\$ 50,00	\$ 41,67	\$ 37,50
Décimo cuarto sueldo	\$ 35,42	\$ 35,42	\$ 35,42
Vacaciones	\$ 25,00	\$ 20,83	\$ 18,75
Fondo de reserva	\$ 49,98	\$ 41,65	\$ 37,49
Aporte personal	\$ 56,70	\$ 47,25	\$ 42,53
Neto a recibir	\$ 703,70	\$ 592,32	\$ 536,63
Aporte patronal	\$ 72,90	\$ 60,75	\$ 54,68
Costo MOI	\$ 833,30	\$ 700,32	\$ 633,83
Total			\$ 2.167,44

Nota. Elaborado por autor

Apéndice 2 Depreciaciones

Tabla 11

Depreciaciones de propiedad, planta y equipo

Detalle	Monto	Vida útil	Depreciación anual	Depreciación mensual
Edificio	\$ 10.000,00	20	\$ 5.500,00	\$ 458,33
Mobiliarios	\$ 14.293,00	10	\$ 1.429,30	\$ 119,11
Equipos de computación	\$ 500,00	3	\$ 166,67	\$ 13,89
Maquinarias y equipos	\$ 2.333,00	10	\$ 233,30	\$ 19,44
Total				\$ 610,77

Nota. Elaborado por autor

Apéndice 3 Hoja de costos

Tabla 12

Hoja de costo habitación matrimonial

HOTEL IKJA S.A. HOJA DE COSTOS "HABITACION MATRIMONIAL"			
Detalle	MP	MO	CIF
Matrimonial	\$ 1,50	\$ 4,31	\$ 7,21
Total			\$ 13,02
MP		\$ 1,50	
MO		\$ 4,31	
Costo primo		\$ 5,81	
CIF		\$ 7,21	
Costo por servicio de hospedaje		\$ 13,02	



Nota. Elaborado por autor

Tabla 13

Hoja de costo habitación triple

HOTEL IKJA S.A. HOJA DE COSTOS "HABITACION TRIPLE"			
Detalle	MP	MO	CIF
Triple	\$ 2,45	\$ 5,75	\$ 9,61
Total			\$ 17,81
MP		\$ 2,45	
MO		\$ 5,75	
Costo primo		\$ 8,20	
CIF		\$ 9,61	
Costo por servicio de hospedaje		\$ 17,81	



Nota: Elaborado por autor

Tabla 14

Hoja de costo habitación séxtuples

HOTEL IKJA S.A. HOJA DE COSTOS "HABITACION SEXTUPLES"			
Detalle	MP	MO	CIF
Sextuples	\$ 4,50	\$ 10,78	\$ 18,03
Total			\$ 33,30
MP		\$ 4,50	
MO		\$ 10,78	
Costo primo		\$ 15,28	
CIF		\$ 18,03	
Costo por servicio de hospedaje		\$ 33,30	



Nota: Elaborado por autor