



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

TEMA:

ELABORACIÓN DEL PROCESO DE COSTOS Y SU INCIDENCIA EN LA FIJACIÓN DEL PRECIO DE HOSPEDAJE EN EL HOTEL ORO NEGRO, CANTÓN PASTAZA CIUDAD DEL PUYO, PERÍODO 2016.

AUTORA:

NANCY ORLINDA BENAVIDES MANZANO

PUYO - ECUADOR

2017

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación, ha sido desarrollado por la señora NANCY ORLINDA BENAVIDES MANZANO, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

CPA. Ing. Víctor Manuel Albán Vallejo PhD

DIRECTOR

Ing. Norberto Hernán Morales Merchán

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, **NANCY ORLINDA BENAVIDES MANZANO**, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 22 de junio de 2017

NANCY ORLINDA BENAVIDES MANZANO

C.C.: 160023839-6

AGRADECIMIENTO

El haber culminado con éxito mi trabajo de investigación., requisito previo a la obtención del Título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría CPA. ; es el resultado de la apertura de la prestigiosa institución educativa ESPOCH; al haberme permitido culminar mis estudios superiores, a todos sus docentes y personal administrativo tanto en Pastaza como en Chimborazo, por su colaboración de trabajo en equipo, lugar donde pude llenar las expectativas con las cuales inicie este proyecto de carrera Universitaria.

Mi DIOS sin su voluntad, nada se puede.

Mi familia, el sacrificio de no compartir todo el tiempo con ellos y principalmente mí amado esposo quien con su confianza y apoyo moral siempre estuvo presente.

Mis tutores y prestigiosa ESPOCH, quienes no araron en el mar.

Me siento una persona realizada humanamente y profesionalmente.

Mil Gracias A Todos,

Nancy Orlinda Benavides Manzano

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios por haberme regalado la oportunidad de subir un escalón más en mi vida personal y profesional.

Dedico este trabajo a toda mi familia ya que sin su apoyo no se hubiera cumplido este gran anhelo en mi vida.

Dedico este trabajo de titulación a mis queridos maestros de cátedra y tutoría de la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO, por haber dedicado su tiempo a la enseñanza de y haber impartido sus conocimientos de la mejor manera.

Nancy Orlinda Benavides Manzano

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada.....	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Índice de contenido.....	vi
Índice de gráficos.....	viii
Índice de tablas	viii
Índice de anexos.....	x
Resumen.....	xi
Abstract.....	xii
Introducción.....	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	3
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.2.1. Delimitación del problema	4
1.3. JUSTIFICACIÓN	5
1.4. OBJETIVOS	6
1.4.1. Objetivo general	6
1.4.2. Objetivos específicos.....	6
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	7
2.1. ANTECEDENTES	7
2.1.1. Antecedentes investigativos.....	7
2.2. FUNDAMENTACION TEÓRICA	10
2.2.1. Costo.....	10
2.2.2. Sistema de Costos.....	10
2.2.3. Métodos de Sistema de Costos	11
2.2.4. Importancia de los costos en la toma de decisiones	14
2.2.5. Objetivos de los costos	16
2.2.6. Clasificación de los costos.....	16
2.2.7. Características de los costos fijos y variables.....	19

2.2.8.	Elementos del costo	21
2.2.9.	La contabilidad de costos y los sistemas de costos	26
2.2.10.	Gasto	26
2.2.11.	Diferencia entre el costo y el gasto	27
2.2.12.	Punto de Equilibrio	27
2.2.13.	Hoja de costos	29
2.2.14.	Precio	30
2.2.15.	Precio de venta	33
2.2.16.	Fijación de precios de venta	34
2.3.	IDEA A DEFENDER	35
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO		36
3.1.	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	36
3.2.	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	36
3.3.	POBLACIÓN Y MUESTRA	36
3.4.	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	37
3.4.1.	Métodos	37
3.4.2.	Técnicas e instrumentos de investigación	37
3.5.	RESULTADO Y ANÁLISIS A LA ENCUESTA REALIZADA	38
3.6.	VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER	47
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO		48
4.1.	TÍTULO	48
4.2.	CONTENIDO DE LA PROPUESTA	48
CONCLUSIONES		86
RECOMENDACIONES		87
BIBLIOGRAFÍA		88
ANEXOS		90

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Historial de precios de hospedaje	39
Gráfico 2: Fijación precios de hospedaje.....	40
Gráfico 3: Sistema de control de costos.....	41
Gráfico 4: Suministros y Materiales para la limpieza de habitaciones.....	42
Gráfico 5: Precios de hospedaje.....	43
Gráfico 6: Proceso de costos para la fijación de precios reales	44
Gráfico 7: Asignación específica de trabajo	45
Gráfico 8: Control de Suministros y Materiales de limpieza.....	46
Gráfico 9: Determinación del Proceso de Costos por el Método de Absorción en la Fijación del Precio de Hospedaje.....	49
Gráfico 10: Proceso para alquiler de habitaciones.....	50
Gráfico 11: Precio de venta por el Método Costeo total.....	83

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Historial de precios de hospedaje	39
Tabla 2: Fijación precios de hospedaje.....	40
Tabla 3: Sistema de control de costos.....	41
Tabla 4: Suministros y Materiales para la limpieza de habitaciones.....	42
Tabla 5: Precios de hospedaje.....	43
Tabla 6: Proceso de costos para la fijación de precios reales	44
Tabla 7: Asignación específica de trabajo	45
Tabla 8: Control de Suministros y Materiales de limpieza.....	46
Tabla 9: Suministros y Materiales Huéspedes Habitación Matrimonial (aire acondicionado).....	52
Tabla 10: Suministros y Materiales Huéspedes Habitación Matrimonial + 1 Simple (ventilador)	52
Tabla 11: Suministros y Materiales Huéspedes Habitación Matrimonial + 1 Simple (aire acondicionado).....	53
Tabla 12: Suministros y Materiales Huéspedes Habitación Doble 2 simples (ventilador)	53

Tabla 13: Suministros y Materiales Huéspedes Habitación Cuádruple 4 Simples (ventilador)	54
Tabla 14: Ingredientes desayuno continental.....	54
Tabla 15: Solicitud de Compra N.08	56
Tabla 16: Orden de Compra N.08.....	57
Tabla 17: Factura de compra No.002-001-0008014.....	58
Tabla 18: Factura de compra No. 001-001-0041124.....	59
Tabla 19: KARDEX.....	60
Tabla 20: Solicitud de Materiales	64
Tabla 21: Devolución Interna de Suministros y Materiales	66
Tabla 22: Registro de Asistencia del Personal.....	67
Tabla 23: Control de Habitaciones	68
Tabla 24: Solicitud de Permiso	68
Tabla 25: Rol de Pagos y Provisiones del personal que labora en el Hotel Oro Negro..	72
Tabla 26: Costo del Personal del Hotel	73
Tabla 27: Costos Indirectos del Servicio de Hospedaje	75
Tabla 28: Costos Indirectos de la Prestación del Servicio.....	76
Tabla 29: Hoja de Costos Habitación: Matrimonial (aire acondicionado)	77
Tabla 30: Hoja de Costos Habitación: Matrimonial + 1 Simple (aire acondicionado)..	78
Tabla 31: Hoja de Costos Habitación: Matrimonial + 1 Simple (ventilador).....	79
Tabla 32: Hoja de Costos Habitación: Doble 2 Simples (ventilador).....	80
Tabla 33: Hoja de Costos Habitación: Cuádruple 4 Simples (ventilador).....	81
Tabla 34: Resumen de Gastos de Operación Presupuestado	83
Tabla 35: Distribución Gastos de Operación por Habitación Presupuestado	84
Tabla 36: Precio de Venta por el Método del Costo Total o Absorbente Presupuestado por Huésped.....	84

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Guía de la encuesta aplicada al personal que labora en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo.....	91
Anexo 2: Resumen Huéspedes Por Habitación Presupuestado 2016.	93
Anexo 3: RUC Hotel Oro Negro	94
Anexo 4: Patente Hotel Oro Negro correspondiente año 2016.....	95
Anexo 5: Certificado Ministerio de Turismo 2016.....	96

RESUMEN

La Elaboración del Proceso de Costos y su incidencia en la Fijación del Precio de Hospedaje en el Hotel Oro Negro, cantón Pastaza ciudad del Puyo, período 2016, tiene como finalidad determinar los costos reales de servicio. Se desarrolló mediante el empleo de la modalidad de investigación cualitativo y cuantitativo, valiéndonos de encuestas realizadas al personal que labora en esta empresa, observación, inspección y registros de documentación, evidencian la falta de información sobre como fijar precios de hospedaje por huésped; evidenciando que no disponen de control y registros alguno durante el proceso de asignación de costos en sus componentes. Se aplicó el método del Costo Total o Absorbente propuesto en la investigación, que incidió directamente en la fijación del precio de hospedaje en el Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, por lo cual se recomienda, la utilización de los formatos, la utilización de métodos, técnicas e instrumentos sugeridos para una mejor toma de decisiones.

Palabras Claves: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>
<CONTABILIDAD> <COSTO TOTAL> <PRECIO> <PASTAZA
(CANTÓN)>

CPA. Ing. Víctor Manuel Albán Vallejo PhD
DIRECTOR TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The development about the process of costs and its incidence on the lodging pricing at Hotel Oro Negro, located in Pastaza County-Puyo city in the year 2016 has the purpose to determine the real cost of service. It carried out through the use of qualitative and quantitative research modality by using surveys applied to the personnel who work in this company, besides observation, inspection and documentation records; evidencing the lack of information on how to define lodging prices per hotel guest. On the other hand, there is no any control and register during the process of cost allocation in its components. It applied the method of Full Cost Method proposed in the present research work, which directly affected the fixing prices of lodging at Hotel Oro Negro. Finally, it recommends the use of forms, methods, techniques and tools suggested for better a decision making.

Key Words: ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES, ACCOUNTING, FULL COST, PRICE, PASTAZA (COUNTY)

INTRODUCCIÓN

La actividad hotelera, en la actualidad es una forma de emprendimiento mismo que comienza al momento del registro del huésped implicando un costo en la actividad hotelera y por ende es retribuida inmediatamente con un ingreso.

El presente trabajo de investigación se enfoca en la ciudad de Puyo, en el Mercado de Servicios Turísticos, Hotel Oro Negro que se encuentra ubicada en la Provincia de Pastaza Cantón Puyo, en el barrio México, Avenida 9 de Octubre y Belisario Carrillo; frente al complejo México, brindando el servicio de hospedaje, a turistas nacionales y extranjeros así como a comerciantes que por trabajo y negocio visitan esta ciudad.

La actividad turística es muy importante en la provincia de Pastaza ya que es un generador de ingresos, por contar con variedad de atractivos turísticos mismos que no son explotados a su máximo nivel; es por esta razón la visión de su propietario la empresa de servicio con la finalidad de brindar un buen confort a sus huéspedes y fomentar fuentes de trabajo en la comunidad.

Motivo por el cual es necesario realizar la presente investigación con el objetivo de elaborar el proceso de costos y su incidencia en la fijación del precio de hospedaje en el Hotel Oro Negro, cantón Pastaza ciudad del Puyo, periodo 2016; para la determinación de costos reales de servicio.

El presente trabajo de investigación es una inquietud de carácter personal ya que estoy involucrada en este campo, pues se busca obtener una fuente de información real y práctica orientando a los emprendedores para fijar los precios de hospedaje según la inversión que se realiza al brindar el servicio, y así lograr satisfacer a los clientes u/o usuarios.

En este tema se plantean los objetivos que permitan arribar a un resultado satisfactorio, además se analizan los factores que influyen en el tema de investigación seleccionado para poder llegar a las conclusiones de este caso vinculados con la fijación de precios de hospedaje en el sector hotelero.

Este proyecto de investigación contiene cuatro capítulos detallados de la siguiente manera:

Capítulo I: El problema.- Se detalla el planteamiento, la formulación, justificación y delimitación del problema, de investigación y los objetivos tanto general como los objetivos específicos que se pretenden alcanzar.

Capítulo II: Marco Teórico.- Comprende el desarrollo del marco teórico, definiciones que son sustentadas teóricamente con el tema motivo de investigación, la elaboración del proceso de costos y su incidencia en la fijación del precio de hospedaje.

Capítulo III: Marco Metodológico.- Se refiere a la modalidad y tipos de investigación a emplearse en el proyecto investigativo con la ayuda de métodos, técnicas e instrumentos de apoyo que sirvan para cumplir con los objetivos propuestos.

Capítulo IV: Procesos de Costos y su incidencia en la fijación del precio de Hospedaje en el Hotel Oro Negro, Cantón Pastaza ciudad del Puyo, Periodo 2016.- En este capítulo se plasma en sí todo el proyecto de investigación, comprende la propuesta del tema de investigación; se desarrolla de forma profesional con sus respaldos y argumentos respectivos para llegar a las conclusiones y recomendaciones, mismas que pueden ser utilizadas para el mejoramiento de los servicios en base a un costo real y satisfactorio para su inversionista.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El sector turístico en la provincia de Pastaza, cuenta con gran biodiversidad de flora, fauna y las 7 nacionalidades indígenas razón por la cual es un destino de turismo para nacionales y extranjeros; en época de auge turístico es un factor muy importante que genera economía en el cantón; sin un correcto cálculo de costos y una adecuada fijación de precios por el servicio de hospedaje no se podría establecer el margen de utilidad adecuado.

Para la fijación de del precio de hospedaje, en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo la determinación por medio de un proceso de costos es fundamental para su inversionista o Administrador para conocer si su capital de inversión está generando las utilidades planteadas y se pueda mantener en el mercado de la competitividad.

Al no tener claro los costos y gastos del servicio de hospedaje que brinda, y los ingresos que genera la actividad; demuestra que no se cuenta con un sistema de costos que les permitan a su administrador tener mayor claridad en términos de rentabilidad sobre el servicio que ofrece, lo que demuestras la carencia del sistema de costos, misma que permita obtener información exacta, real y detallada del servicio que presta.

La carencia de asesoramiento sobre la elaboración del proceso de costos para fijar el precio de hospedaje, ha generado como resultado desconocer realmente la utilidad y rentabilidad que se está generando, por cuanto es necesario la realización del proyecto de investigación para la toma oportuna de decisiones en inversiones que beneficien la actividad hotelera.

En el Hotel Oro Negro, su Gerente-Administrativo ha venido realizando el cobro del hospedaje de una manera empírica, según el mercado y no con un buen sistema de control de costos y buena utilización de recursos; la carencia de registros contables y el empleo de un control de costos elementales, ha ocasionado la no determinación ajustada a la realidad económica de los precios de hospedaje.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo la elaboración del proceso de costos y su incidencia en la fijación del precio de hospedaje en el Hotel Oro Negro, cantón Pastaza ciudad del puyo, período 2016, facilita la determinación de los costos reales de servicio?

1.2.1. Delimitación del problema

El presente tema de investigación se fundamenta en conocimientos técnicos y asesoramiento de profesionales en el área de elaboración de procesos de costos y fijación de precios mismos que permitirán alcanzar el objetivo propuesto que es la determinación de los costos reales de servicio; comprendido en el siguiente espacio:

CAMPO DE ESTUDIO	Contabilidad
Área	Costos
Aspecto	Evaluación al proceso de costo y su incidencia en la fijación del precio de hospedaje.
Delimitación temporal	La investigación se desarrolla en el periodo 2016.
Delimitación espacial Delimitación de recursos	Hotel Oro Negro Cantón Pastaza Ciudad del Puyo. Humanos, económicos y materiales.

Provincia: Pastaza

Ciudad: Puyo

Calles: 9 de octubre y Belizario Carrillo

Teléfonos: 032-883 354

E-mail: mariut.marius@yahoo.it

1.3. JUSTIFICACIÓN

Desde hace años existe la necesidad del hombre de satisfacer sus necesidades de alojamiento por cuanto su desplazamiento a otras ciudades era de tipo comercial en la antigüedad el trueque.

Con la evolución del tiempo la necesidad de alojarse en un lugar confortable y placentero ha dado lugar al comercio hotelero, es por esto que en los últimos años nuestra provincia ha desarrollado un gran potencial turístico y comercial, razón por la cual los establecimientos hoteleros son un punto muy importante en la economía de la provincia porque generan fuentes de trabajo.

La misión como la visión determinará qué es lo que se pretende conseguir, como se va a operar, en qué términos y para que lo hace; puesto que el elemento más importante de una empresa o negocio es el servicio eficiente, eficaz y oportuno hacia sus clientes.

Al elaborar el proceso de costos nos permite fijar el precio de servicio real por Huésped en el hotel oro negro de la ciudad del Puyo; esta actividad o proyecto no necesita de mayor inversión económica, se necesita el factor tiempo para analizar y clasificar los costos de los productos, materias y servicios utilizados y por ende conocer el porcentaje real que está generando como utilidad operacional la actividad hotelera.

Por lo cual se justifica la importancia de la elaboración del proceso de costos y su incidencia en la fijación del precio de hospedaje en el Hotel Oro Negro, cantón Pastaza ciudad del Puyo, período 2016; lo cual permitirá mejorar recursos humanos, económicos y materiales e incorporar adecuados procesos de costos; permitiendo incrementar la rentabilidad del negocio y generar fuentes de empleo.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo general

Elaborar el proceso de costos y su incidencia en la fijación del precio de hospedaje en el Hotel Oro Negro, cantón Pastaza ciudad del Puyo, período 2016; para la determinación de los costos reales de servicio.

1.4.2. Objetivos específicos

- Establecer las bases conceptuales teóricas para evaluar sobre procesos de costos como base para analizar la información contable y fijación del precio de hospedaje.
- Aplicar la metodología propia de evaluación de los sistemas de costos, para el establecimiento hotelero.
- Determinar la factibilidad que evidencie el proceso de costos y su incidencia para la fijación del precio de hospedaje en el Hotel Oro Negro, cantón Pastaza ciudad del Puyo, período 2016.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. Antecedentes investigativos

El tema propuesto Elaboración del proceso de costos y su incidencia en la fijación del precio de hospedaje en el Hotel Oro Negro, cantón Pastaza ciudad del Puyo, periodo 2016; se lo planteó debido al desconocimiento de su representante legal sobre cómo manejar el tema de fijación de precios, a pesar de manejar costos tributarios desconoce el costo real a cobrar por persona; es así que dentro de la investigación existen planteamientos similares con diferente estructura pero con las mismas características en el momento de aplicar los elementos del costo, por lo cual hemos creído conveniente citar a:

Guzhnay Gloria, Naulaguari María (2013). *Determinación de costos de los servicios hoteleros Caso Práctico: Hotel Manantial*. (Tesis inédita de Contador Público Auditor). UNIVERSIDAD DE CUENCA. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Carrera Contabilidad Superior y Auditoria. Recuperado de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1434/1/tcon701.pdf>

En la cual manifiesta lo siguiente:

EL Hotel cuenta con ventajas competitivas y estrategias definidas ya que al contar con moderna infraestructura, equipamiento moderno y tecnología a disposición, se puede brindar hospedaje a viajeros que llegan a la ciudad de Cuenca satisfaciendo sus exigencias a través de un servicio de calidad.

- No existe un sistema de costos acorde a las necesidades y características del Hotel que le proporcione la información requerida de los costos de producción de los servicios que ofrece.

- La falta de control en los inventarios de materiales tanto en la sección de hospedaje y restaurante incide a que se produzcan desperdicios lo que ocasiona pérdidas para la empresa.
- Los costos de mano de obra son representativos puesto que el mayor producto que se ofrece es la atención al cliente.
- Los costos fijos son significativos ya que la empresa para el desarrollo de sus actividades tiene una alta inversión en activos fijos.
- En la sección de restaurant el nivel de ventas no cubre los costos que son necesarios para prestación de este servicio.

En las actividades hoteleras la determinación del costo de los servicios que ofrece un hotel es básica para poder fijar un precio de venta de los mismos, que aseguren niveles adecuados de beneficio que permitan sostenibilidad y permanencia en el tiempo. Se ha planteado este tema en función de las necesidades del Hotel Manantial en donde realizaremos nuestro trabajo, siendo nuestro objetivo y las expectativas de sus socios, dejar sentadas las bases para la implementación de un sistema contable de costos, acorde a las características propias de la actividad hotelera, puesto que a la fecha este hotel no dispone de esta herramienta y consecuentemente desconocen sus utilidades reales, factor que a su vez impide plantearse nuevos retos. Contaremos con la colaboración del personal que trabaja en la empresa, quienes nos proporcionarán la información que requerimos para nuestro trabajo, la misma que será manejada con absoluta responsabilidad y confidencialidad. (pp. 63-73)

El planteamiento de este tema de investigación, al igual que nuestra propuesta se basa en la necesidad de establecer sistemas de costos vista la carencia de respaldos de control de los recursos que maneja la actividad hotelera, para poder fijar los precios en el servicio de hospedaje.

Del mismo modo en su trabajo de titulación García Solis, Freddy Isaac (2015). *Plan de Marketing Estratégico para Reposicionar al Hotel Camaleón, y creación de una campaña Publicitaria para Fomentar el Turismo de Temporada, Ubicado en Canoa, Manabí, Ecuador. Año 2015.* (Tesis de Ingeniería Comercial). PUCE. Facultad de Ciencias Administrativas y Contables. Recuperado de

<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/10978/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n%20Freddy%20Garc%C3%ADa.pdf?sequence=1>

Manifiesta que:

La gestión financiera del hotel actualmente lo maneja de manera directa el administrador, el cual trabaja en base a pronósticos de acuerdo a la estacionalidad del negocio es decir tomando en cuenta aquellos feriados o vacaciones nacionales que incrementan el número de visitantes y por ende los ingresos percibidos. Además que se realiza una estimación de todos los gastos mensualmente para tener un detalle de cómo se va ajustando el margen de ganancia de acuerdo a los ingresos reales percibidos por el hotel para llevar un mejor control del mismo. La parte contable lo maneja una tercera empresa la cual recopila la información de las 9 facturas de los insumos y demás rubros durante el mes, y esta empresa se encarga de hacer las declaraciones respectivas ante la autoridad competente. Se ha observado que no existe al momento un adecuado control para estimar los gastos y saber hasta que brecha es la óptima para no incurrir en sobre gastos excesivos; también no se lleva o se registra índices financieros que permitan evaluar la gestión y sobre todo para elaborar planes de mejora que permitan sacar el mayor beneficio con la utilización de los recursos disponibles.

Para la fijación de precios existen tres métodos o variables las cuales son: por el método de costos fijos y variables, por el método de análisis de la competencia y por el método del valor perceptivo por el cliente. En el escenario en el que se desenvuelve el Hotel Camaleón y al ser parte del sector hotelero como se puntualizó existe una fuerte competencia y una demanda de carácter cíclica, razón por lo cual los precios son fijados por la competencia.

A la final es el consumidor el que decide si el precio de un producto es el correcto, razón por lo cual el Hotel Camaleón debe de ir mejorando cada vez más en la atención que brinda a sus huéspedes, así como también en los servicios que ofrece. Por estas razones se pueden ir utilizando estrategias para que el valor percibido sea mayor y así ir incrementando precios que los clientes potenciales estén

dispuestos a pagar y generar una mayor rentabilidad para el hotel. (pp. 8-9-135-139)

En el sector de servicio hotelero sus administradores manejan la fijación de precios del servicio de hospedaje en su mayoría por el ámbito competitivo y no más bien con un análisis profesional en economía o rentabilidad; es razón por la cual se propone este tipo de investigación para orientar a posibles inversionistas en esta actividad.

2.2. FUNDAMENTACION TEÓRICA

2.2.1. Costo

Goñi, N (2008, p. 20) lo define como “Los costos son los valores de los recursos reales o financieros que se utilizan para producir un bien o servicio en un período dado”, del mismo modo para los autores Bravo Mercedes, Ubidia Carmita (2013, p. 13) expresan que: “Costos. Son los desembolsos que realiza la empresa para la fabricación o elaboración de un producto o la prestación de un servicio”.

De lo expuesto anteriormente el costo para el sector servicios hoteleros, significa el valor de los egresos o desembolsos económicos en cuanto a recursos materiales, humanos y financieros empleados en la prestación de un servicio

Para nuestro tema de investigación Costo será todos los insumos, materiales y elementos empleados en el mantenimiento, limpieza de habitaciones y espacios del Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo; para obtener bienes y servicios de calidad.

2.2.2. Sistema de Costos

Según Huicochea E. (2010) lo define como:

Sistema de costos. Conjunto de procedimientos y registros estructurados con base en la teoría contable, que tiene como característica básica la determinación de costos unitarios de producción y/o venta, así como un mayor y mejor control contable, con lo cual se amplía la información analítica para que los funcionarios

estén en condiciones de tomar mejores decisiones, como: elección de alternativas de producto y de partida a niveles de los presupuestos (que es una herramienta indispensable en los negocios modernos)

Además manifiesta que hasta la fecha existe una gran discrepancia entre diversos autores en cuanto a la definición e interpretación de los sistemas de costos, ya que al parecer no hay una base que determine y diferencie un sistema de un procedimiento, y este último de un método, y esto es, precisamente, otro objetivo que se debe plantear : unificar el criterio en la interpretación (y , por tanto, en el manejo) de los sistemas de costos entre los profesionales dedicados a ellos (contadores, ingenieros, licenciados en administración, etc.). (pp.83-84)

La aplicación de métodos, normas y procedimientos servirá al inversionista para controlar, planificar y determinar el costo real del producto o servicio; buscando reducir costos para lograr obtener mayor utilidad o ganancia en sus actividades económicas, será de mucha ayuda el obtener información del costo del producto o servicio que se utiliza en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo

2.2.3. Métodos de Sistema de Costos

Para este tema de investigación sobre la elaboración del proceso de costos y su incidencia en la fijación del precio de hospedaje en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, se presentaran cuatro métodos o sistemas de costos que nos servirá para alcanzar el objetivo propuesto; es necesario analizarlo según Rodríguez, R. (2007) los métodos o sistemas de costeo o el proceso para la determinación de costos por centro de producción o de servicio, son los siguientes:

- Por absorción
- Por orden de producción
- Por procesos
- Estándar – predeterminados

Costeo Por Absorción

Es el que se obtiene al final del período establecido para el corte. El registro de todos los costos se debita al producto, departamento o servicio específico a la espera del cierre para conocer el total.

También se puede llamar estimado o esperado. Para conocer el costo unitario, se toma el total obtenido, sobre el número de productos o unidades de servicio, terminadas o vendidas.

Es el sistema utilizado en el sector de hoteles y restaurantes, porque además de estar a la espera de una posible ocupación o venta del servicio, también se espera la acusación de los costos de acuerdo a esa misma ocupación.

Costeo Por Órdenes De Producción

Se utiliza en las empresas de producción en cadena, donde se emite la orden de producción programada para la cantidad de unidades a terminar, con todas las especificaciones del producto.

La orden de producción contiene la información para liquidar las unidades programadas en sus tres elementos así:

Materias primas y materiales. Costo real sobre liquidación de remisión por la cantidad exacta a consumir, según unidades a producir teniendo establecido el promedio de consumo por unidad, y el costo real determinado en la remisión de despacho de bodega a proveedor.

Mano de obra. Costo predeterminado que se aplica por la información estadística anterior sobre cada unidad terminada o en proceso. El total de mano de obra, por la órdenes de producción emitidas en un período (mes). Deberá conciliarse con la liquidación sobre la nómina devengada, más carga prestacional correspondiente.

La variación que se pretende entre la sumatoria de las órdenes de producción por el total de unidades producidas, debe ser analizado para determinar el ajuste unitario que se vaya aplicar a las próximas órdenes de producción.

CIF: Costo predeterminado que, de igual forma que la mano de obra, se aplica por estadística con el mismo procedimiento de control por cada concepto.

Costo Por Procesos

Se obtiene mediante la liquidación en cada proceso o departamento de producción según su grado de avance, para iniciar el siguiente proceso, y así sucesivamente, hasta su terminación y entrega para la venta.

El tiempo de duración depende del producto, la cantidad y los procesos correspondientes.

Cada proceso puede contener o no los tres elementos del costo, según el producto, proceso o grado de avance.

Para la liquidación del costo se tiene presente el juego de inventarios o información de unidades, como base del costeo.

En el sector hotelero y restaurantes y servicios no se presentan la necesidad de este sistema de costeo, ya que tanto los productos (alimentos y bebidas) a vender como los servicios a prestar son inmediatos y no hay tiempo para procesos ni de producción ni de liquidación.

Costos Estándar

Es el sistema utilizado en empresas de alta tecnología a todo nivel, pues tanto los elementos del costo como la información se encuentran predeterminados y disponibles en el momento de emitir la orden de producción.

En el sector hotelero y de restaurantes, no es fácil llegar a ese sistema de costeo, porque no existe un porcentaje fijo de ocupación en periodos largos, pues como se sabe, la ocupación depende de muchas variables internas y externas a nivel local, nacional y mundial.

Se puede presentar un costo estándar para el caso de servicio de alojamiento por meses o por contratos a determinado tiempo, mayores de un año, que a través de la observación puede determinar un costo dentro del parámetro fijos por la costumbre (pp. 77-82).

De los métodos o sistemas de costeo que expone el autor Rodríguez, para la determinación de costos por centro de producción o servicios; el método de Costeo Por Absorción es el más adecuado de aplicar a nuestro tema de investigación por cuanto la teoría del autor concuerda con los parámetros y actividades que realiza la empresa de servicios hotelera; los hechos económicos se realizan en el momento es decir desde el Check in hasta el Check out de la utilización del servicio.

Un adecuado control en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo de los recursos materiales, humanos y financieros en el proceso productivo, garantizará que con el establecimiento de métodos, normas y procedimientos aseguren el registro oportuno y veraz de la información que se derive de la utilización de los recursos en la actividad económica de la sección de hospedaje y que pueda ser utilizada con el fin de facilitar el control de actividades y recursos para determinar el costo real del servicio.

2.2.4. Importancia de los costos en la toma de decisiones

Rodríguez, R (2007, p. 16) establece que “La importancia de los costos se evalúa cuando se obtiene científicamente y se toman como parámetro para determinar el precio de venta de mercado, el margen de rentabilidad y la utilidad real”, asimismo Uribe, R (2011) menciona que:

En la actualidad las organizaciones están en la imperiosa necesidad de tomar decisiones e implementar proyectos estratégicos. Es así como los costos y gastos son fundamentales en el momento de tomar decisiones referentes a introducir o

retirar un producto o un servicio nuevo del mercado; realizar o no procesos de tercerización; adelgazar estructuras de manera temporal o definitivas en época de crisis económica; determinar grados y niveles de integración vertical u horizontal; definir venta de capacidades en exceso; seleccionar proveedores; instalar una planta nueva; sustituir maquinaria por obsolescencia o capacidad insuficiente, e invertir en infraestructura, entre otras, ya que permiten analizar no solamente la estructura de costos de la empresa o del proyecto, sino que también ayudan a definir elementos vitales como su nivel de riesgo (por épocas de recesión económica), su maniobrabilidad (adelgazamiento de la estructura) y su control (en todo momento).

Para visualizar mejor el nivel de riesgo de la empresa o del proyecto en cualquiera de sus fases o etapas, existen algunos tipos de los costos que dan cuenta de ello. Estos son:

- Costos fijos
- Costos controlables,
- Costos comprometidos y
- Costos de oportunidad.

Concluye diciendo que es necesario que durante la administración de los procesos de la empresa y en general en la preparación, evaluación y gestión de los proyectos, se tenga claridad sobre el comportamiento de los costos y gastos (pp.18-19).

Para Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, los costos constituyen una herramienta muy importante, ya que nos permite controlar, evaluar, utilizar y aplicar para la toma de decisiones, en cuanto a la fijación del precio de hospedaje.

2.2.5. Objetivos de los costos

Para Rodríguez, R (2007) establece que: Los objetivos, son los resultados esperados de la venta de un producto o prestación de un servicio. Y su objetivo general es conocer cuánto se debe invertir para producir un artículo o prestar un servicio, para:

- Fijar el precio de venta
- Controlar el mismo costo a través de sus variaciones
- Tomar las decisiones necesarias a nivel del producto o servicio, para mantener la tasa de rendimiento razonable.
- Comparar contra el presupuesto los costos reales (p. 16)

Podemos decir que el objetivo del sistema de costos no se basa en la competencia, se basa en establecer resultados reales y confiables con el fin de mejorar el control de todos los costos y gastos incurridos por cada servicio brindado a los clientes; y permita organizar los costos a su administrador para la fijación del precio de hospedaje llenando así las expectativas de los clientes en cuanto a lo económico y la calidad del servicio con el fin de aumentar las ventas.

2.2.6. Clasificación de los costos

Para Zapata, P (2007) expone la siguiente clasificación:

Por el enlace

Los costos se clasifican en:

- a. Totales: inversión realizada en materiales, fuerza laboral y otros servicios e insumos para producir un lote o grupo de bienes o prestar un servicio.
- b. Unitarios: se obtiene al dividir los costos totales entre el número de unidades fabricadas.

Por la identidad

Este agrupamiento permite identificar los elementos según el grado de relación o vinculación que tiene con el producto o servicio; en este sentido los costos pueden ser:

- a. Directos: aquellos que pueden ser fácil, precisa e inequívocamente asignados o vinculados con un producto, un servicio o sus procesos o actividades. Las características de los costos directos son: presencia evidente en el producto; su precio es importante en el bien y la cantidad asignada es representativa. Ejemplo: harina, leche, manteca y huevos, salarios del horneo, respecto al pan.
- b. Indirectos: aquellos que tienen cierto grado de dificultad para asignarlos con precisión y, por tanto, conviene tratarlos como indirectos a fin de evitar confusiones y asignaciones injustas. Ejemplo: especias, levadura, colorante, arriendos, salarios de los ayudantes.

Por el momento en que se determinan

Los elementos del costo pueden calcularse y registrarse a través de:

- a. Valores históricos o reales: de esta forma se obtiene costos más precisos, puesto que a medida que se producen los bienes, simultáneamente se determina cuánto cuestan, con base en documentos y tablas en la que constan los precios de los elementos requeridos.
- b. Valores predeterminados: de esta forma tendremos costos algo razonables, que se calculan por anticipado, permitiendo hacer aproximaciones que generarán costos precisos, aunque seguirán considerándose normales. La salvedad de esta forma la constituyen los costos estándar, que deben ser precisos.

Por el sistema de acumulación

Esta clasificación, que relaciona la forma de producción con el procedimiento de acumular los costos, permite establecer los dos sistemas tradicionales:

- a. Sistema de acumulación por órdenes de producción, utilizado por las empresas que fabrican a pedido o en lotes.
- b. Sistema de acumulación por procesos, utilizado por las empresas que producen en serie y, por ende, a gran escala.

Estos sistemas que han ayudado en el pasado y aún siguen proporcionando información importante respecto a costos, están cuestionados y con razón, por

cuanto no han evolucionado apropiadamente en relación con las condiciones modernas de producción, el comportamiento actual del mercado y de los elementos del costo.

En respuesta a las falencias de los sistemas tradicionales, en los últimos veinte años se han desarrollado y puesto en práctica métodos alternos para costear de manera más precisa, aunque no siempre más rápida, como en el caso del Costo Basado en Actividades (Activity Based Cost, ABC), o el método Contabilidad Basada en la Teoría de restricciones (TRUPUT), que costea más rápido pero no entrega la información sobre el costo completo de un producto, aunque sí ayuda decididamente a la toma de decisiones en torno a la meta de toda empresa que es abaratar costos y aumentar la rentabilidad.

Por el método

Este agrupamiento permite identificar las formas de calcular los costos, así:

- a. Por el método de absorción: en la determinación del costo de producción se consideran todos los elementos, tanto fijos como variables.
- b. Por el método directo o variable: en la determinación del costo de producción se consideran exclusivamente los elementos variables y directos, dejando los costos fijos en un sector independiente.

Por el grado de control

Los elementos del costo se clasifican en:

- a. Costos controlables: aquellos que dependen de los ejecutores y por tanto pueden ser mejorados, corregidos o direccionados a fin de buscar mejorar su aporte e incidencia de uso. Ejemplo: costo de energía eléctrica.
- b. Costos incontrolables: aquellos que no son manejados por los responsables, puesto que su uso está ya definido y depende de ciertas reglas invariables o su incidencia es de difícil predicción. Ejemplo: depreciaciones de fábrica.

Y la clasificación que más nos interesa es la siguiente:

Por su relación con el nivel de producción o por el comportamiento

Esta clasificación permite comprender como se mantienen o reaccionan los costos conforme se modifica el nivel de producción. En este sentido los costos pueden clasificarse en:

- a. Fijos: aquellos costos que permanecen inalterables durante un rango relevante (de tiempo o nivel de producción). Ejemplos: arriendos de local donde funciona la panadería, la prima de seguros del personal de la panadería, etc.
- b. Variables: aquellos que crecen o decrecen de inmediato y en forma proporcional conforme suba o baje el nivel de producción. Ejemplos: materiales directo como la leche, harina y huevos, e indirectos como especias, saborizantes, etc.
- c. Mixtos: aquellos elementos que tienen algo de fijo y también algo de variable. Ejemplos: energía eléctrica, la parte fija es la pensión básica y la parte variable está dada por el consumo de kilovatios- hora (pp. 10-13).

Dentro de la clasificación de los costos, para la propuesta de la investigación se analizará el método de Absorción en el cual intervienen todos los costos ya sean fijos, variables o mixtos en los que se incurrieron por la prestación del servicio brindado, lo cual nos facilitará la toma de decisiones correctas y oportunas en la fijación del precio de hospedaje.

2.2.7. Características de los costos fijos y variables

Según González, M (2002). Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/definiciones-de-costos/> hace referencia a las siguientes características de los costos variables y los costos fijos:

Características de los costos variables o directos:

- No existe costo variable si no hay producción de artículos o servicios.
- La cantidad de costo variable tenderá a ser proporcional a la cantidad de producción.

- El costo variable no está en función del tiempo. El simple transcurso del tiempo no significa que se incurra en un costo variable.

Características de los costos fijos

- Tienden a permanecer igual en total dentro de ciertos márgenes de capacidad, sin que importe el volumen de producción lograda de artículos o servicios.
- Están en función del tiempo.
- La cantidad de un costo fijo no cambia básicamente sin un cambio significativo y permanente en la potencia de la empresa, ya sea para producir artículos o para prestar servicios.
- Estos costos son necesarios para mantener la estructura de la empresa.

Se puede decir que Hotel Oro Negro tiene una proporción alta de costos fijos en el área de hospedaje o alojamiento, como:

- La depreciación de maquinaria y bienes,
- Mantenimiento y aseo de las instalaciones,
- Arriendo de las instalaciones.

Los costos variables son:

- Los suministros para los huéspedes,
- Lavado de sábanas y toallas (lencería),
- Y otros gastos que incurran para el alojamiento.

Los conceptos de agua, energía eléctrica, telefonía son de carácter mixto o semivARIABLES; ya que tienen una base de pago en sus planillas por ende es un costo fijo pero se hace mixto cuando dependiendo de la temporada el volumen de venta del servicio de hospedaje aumenta.

2.2.8. Elementos del costo

Los elementos del costo considerados para una empresa de servicio de hospedaje, según lo plantea Rodríguez, R (2007) los detallaremos a continuación son tres:

- Materia prima
- Mano de obra
- Costos de producción y prestación de servicios

Materia prima

Elemento base para producción de bienes o productos y regularmente tiene la mayor participación en el costo siendo su naturaleza el origen del diseño, proceso y terminado, por ejemplo, el cuero para zapatos y prendas de vestir.

En prestación de servicios la materia prima es la disponibilidad de bienes o equipos para la prestación, por ejemplo, se dispone de habitaciones en el hotel para el servicio de alojamiento o también se puede rentar un edificio para tal objetivo, se dispone de un barco o se renta para prestar el servicio de viajes turísticos.

La materia prima es costo directo, variable y contablemente disponible en la cuenta de inventarios cuya rotación indica los niveles de producción.

Mano de obra

Es el valor de la liquidación de todos los trabajadores que participan directa o indirectamente en el proceso de fabricación o prestación de servicios. La mano de obra puede ser calificada como el gerente de producción, ingenieros y profesionales necesarios en la operación, y no calificada como los obreros de operación directa, indirecta como control de calidad, empacadores y almacenistas.

En prestación de servicios la mano de obra directa es la de trabajadores calificados que prestan el servicio o se entienden con clientes a nivel de dirección y representación como conductores, gerentes de departamento (bancarios, entidades

de salud) y no calificados quienes atienden el servicio directo al cliente (vendedores).

La liquidación de la mano de obra corresponde al departamento de personal donde se clasifican los diferentes puestos de trabajo para imputar a los departamentos correspondientes según el sistema de costos establecido.

El tiempo laborado se controla a través de reloj que verifica la hora de entrada, hora de salida, permisos autorizados, tiempo extra, de forma que el tiempo laborado se aplique al producto en tiempo real, para mantener el costo con el mínimo de variaciones ascendentes que disminuyan el margen de rendimiento. Con sistemas directos de control y medición hacia software de Contabilidad y/o costos se obtiene los valores aplicados al producto.

Costos de producción y prestación de servicios

Como tercer elemento del costo su importancia radica en determinar todos los demás cargos fijos y variables que han participado en el proceso de producción y prestación de servicios, que sumados el costo primo, presentan el total del costo.

Dentro de la clasificación del plan de cuentas contable y/o de costos los conceptos por pagos y/o causaciones registrados son el valor imputado en la orden de producción de servicio que forma parte del costo (pp. 5-6).

Una vez analizados teóricamente los elementos del costo que realiza la actividad hotelera para la prestación del servicio de hospedaje, daremos a conocer lo que plantea dentro de este tema Rodríguez, R (2007) menciona que:

Una vez obtenido el valor de los tres elementos del costo, según el sistema de costeo establecido, se determina el costo total de producción o prestación de servicios.

Es el valor que presentado en el Estado de Resultados muestra la utilidad bruta con el porcentaje de participación tanto del costo como de la utilidad. Hasta este

resultado parcial los costos indican la primera parte de la operación industrial, comercial o de servicios de la actividad económica.

En su análisis manifiesta, que los presupuestos son herramientas de primera mano en la gestión gerencial para observar el comportamiento y determinar las variaciones tanto negativas como positivas y tomar las decisiones necesarias para mantener la rentabilidad prevista.

El costo de producción presentado en los Estados Financieros es de gran importancia desde el punto de vista control de Costos, pues estas cifras tanto absolutas como relativas indican el manejo y/o gestión gerencial, ya que la administración es la responsable de los resultados ante los inversionistas, terceros y el Estado.

Además manifiesta que para determinar el comportamiento del precio de venta respecto de la operación no es suficiente, pues como se dijo anteriormente el resultado es parcial, aún falta aplicar las cifras causadas por los gastos de administración, ventas y financieras.

Gastos de administración

En todo ente económico de cualquier tipo o sector, se requiere de una estructura administrativa que se encarga de la gestión de dirección general desde la Gerencia hasta los servicios, que causan gastos tanto fijos como variables y que inciden en el resultado de la empresa. Por esta razón en el momento de la proyección o presupuestación, el valor de cada uno de los conceptos involucrados en la cuenta general de Gastos de administración debe pertenecer racionalmente tanto a la cuenta, como al periodo en que se registra, como base para la determinación del precio de venta proyectado.

Estos gastos de administración, se confrontan con los estados financieros realizados para determinar las variaciones y tomar las decisiones necesarias para mantener o ajustar lo que corresponda.

Los conceptos más comunes dentro de la cuenta de gastos de administración son:

- Gastos de personal, conformados por sueldos de gerencia, secretarias, contabilidad, auditoria, servicios generales, etc.
- Gastos legales
- Seguros
- Servicios públicos
- Mantenimiento y reparaciones
- Gastos de viajes
- Depreciaciones
- Amortizaciones
- Diversos.

Estos gastos son fijos con relación al proceso operacional de la empresa, pues haya o no producción o ventas la administración funciona y produce gastos que en el transcurso de la gestión ya están proyectados.

Los gastos de administración pueden participar de las ventas a partir de un 10%, es decir de esta cifra relativa hacia abajo, se puede considerar como buen manejo, dependiendo del tipo de empresa, estructura o sector. Y del 10% hacia arriba se considera razonable observar su incremento dependiendo de las mismas variables antes dichas.

En una empresa bien estructurada en la orden de producción o de servicio, se incluyen los gastos de administración que se aplican en cada caso, de manera que la misma orden presenta el resultado de rendimiento esperado.

Gastos en ventas

También los gastos en ventas, como de distribución, almacenaje y expendio directo al consumidor, son parte del COSTO que puede ser fijo o variable dentro del concepto y valor, así como del producto o servicio para llevarlo al destino final que es la venta al por mayor o menor al consumidor final como objetivo de todo ente empresarial.

Estos gastos también se presupuestan desde el proyecto de elaboración del producto o servicio como base de determinación del precio de venta, dentro del mismo está implícita la porción que le corresponde.

Los gastos de personal y publicidad son los principales rubros que participan con mayor porcentaje.

Los conceptos más comunes en la cuenta de gastos en ventas, dependiendo de las variables anteriores son:

- Gastos de personal, se conforma con toda la organización humana que conforma el sistema de ventas como: gerentes, subgerentes, administradores de puntos de venta, vendedores, almacenistas, de servicios en ventas, etc.
- Impuestos
- Arrendamientos
- Servicios públicos
- Gastos legales
- Mantenimiento y reparaciones
- Depreciaciones
- Amortizaciones
- Propaganda y publicidad

Concluye diciendo que el porcentaje estándar de gastos en ventas es del 10%, con tendencia mayor, por los gastos de propaganda, publicidad y gastos de personal.

Gastos financieros

Dependen tanto del inicio como de la operación, pues desde un comienzo se puede requerir o no capital de trabajo financiado o dentro de la operación (pp. 6-9).

Los gastos tanto administrativos, financieros y ventas son de mucha relevancia a la hora de determinar el precio de venta, estos costos son muy importantes para la toma de decisiones de su inversionista para la planificación y control de la actividad de servicios.

2.2.9. La contabilidad de costos y los sistemas de costos

Bravo Mercedes, Ubidia Carmita (2013) lo definen como:

Una rama especializada de la Contabilidad General, permite el análisis, clasificación, registro, control e interpretación de los resultados utilizados en la empresa; por lo tanto, determina el costo de la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación que intervienen para la elaboración de un producto o la prestación de un servicio, por lo tanto es la aplicación de los principios contables con el fin de determinar el valor total de la materia prima, mano de obra y otros insumos utilizados en la obtención de un producto terminado o en la prestación de un servicio (p. 1).

Podemos decir que la contabilidad de costos y el sistema de costos van conjuntamente relacionados puesto que cuentan con procesos técnicos, administrativos y contables con el fin de determinar el costo de sus actividades como por ejemplo en nuestra investigación el costo de servicio de hospedaje, de una manera planificada y con el debido análisis para mejorar el manejo de sus actividades con el propósito de obtener buenos resultados y poder utilizarlos como en nuestro tema de investigación para la toma de decisiones en cuanto a la fijación de precio de hospedaje en el Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo.

2.2.10. Gasto

Para Rodríguez, R (2007) define al gasto y lo clasifica así: Es la sumatoria de todos los pagos y causaciones en que se incurre y necesarios para la administración y venta del producto o servicio.

Manifiesta que se clasifican como gasto:

- Administrativos o gerenciales
- Ventas (marketing)
- Financieros

Son el apoyo de la producción, pero independientes tanto contablemente como en su presentación financiera, y en los costos incurridos. (p. 15)

Un gasto en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo significa un egreso o salida de dinero, también podemos decir que es una inversión necesaria a corto plazo que se debe pagar, tanto en lo administrativo, venta y financiero para brindar a sus clientes un servicio de calidad y con la mejor economía.

2.2.11. Diferencia entre el costo y el gasto

Para establecer diferencias entre costo y gasto tomaremos los criterios de los autores Hansen Don R., Mowen Maryanne (2007) quienes manifiestan:

El costo como el “valor sacrificado por productos y servicios que se espera que aporten un beneficio presente o futuro a una organización. Hablamos de un equivalente de efectivo porque los activos que no representan efectivo pueden ser intercambiados por los bienes o servicios deseados. Los costos se incurren para producir beneficios futuros. A medida que se utilizan los costos para obtener ingresos, se dicen que expiran. Los costos expirados se denominan gastos. Obsérvese que la principal diferencia entre un costo que está siendo clasificado como un gasto o un activo es el tiempo (p. 35).

De lo citado en el párrafo anterior y aplicado a nuestra empresa de servicio podemos decir que la diferencia entre costo y gasto no son muy extremas, ya que los recursos que emplea la actividad hotelera deben estar en una de estas dos categorías; los costos son desembolsos o egresos de dinero con la espera de ser retribuidos a corto o largo plazo para brindar un buen servicio. Mientras que el gasto son los desembolsos o egresos de dinero en los cuales se incurrió por la administración de la actividad hotelera, necesarios para cumplir sus actividades y poder conseguir ingresos para la cual se creó.

2.2.12. Punto de Equilibrio

Cuevas, C (2010) manifiesta que: El punto de equilibrio se conoce como el volumen de ventas para el cual no hay utilidades, pero tampoco se tiene pérdidas.

El autor argumenta aunque el análisis de equilibrio es un concepto estático, puede aplicarse a situaciones dinámicas y proporcionarle ayuda a la gerencia en las operaciones de planeación y control. También comenta que el concepto es importante no por el punto de equilibrio en sí, en el cual con frecuencia no estaría interesada una organización, sino que por los efectos que sobre las decisiones de costos y ventas, así como en los cambios que sobre el volumen de actividad, deben adoptarse para alcanzar una utilidad deseada (p. 292).

Del mismo modo para Goñi, N (2008) define como: Un punto de equilibrio, llamado también punto de producción mínima económica o punto muerto, es aquel punto en el cual:

- La utilidad es igual a cero, es decir la empresa no gana ni pierde.
- Los ingresos de la empresa son iguales a sus costos totales, lo que indica que las ventas sólo pueden cubrir el total de los costos.
- El punto de equilibrio se representa por un asterisco a la derecha de Q, así, Q^* .
- Si la función de los costos total de la empresa es lineal sólo obtendrá utilidades a la derecha del punto de equilibrio, es decir, para los valores de Q mayores que la cantidad de equilibrio. Así: $Q > Q^*$.
- Si la función de costo total de la empresa es cuadrática o cúbica obtendrá utilidades sólo entre los dos puntos de equilibrio, es decir, para los valores de Q entre las dos cantidades de equilibrio. Esto es:

$$Q1^* < Q < Q2^*$$

Conocer el punto de equilibrio es importante, porque las empresas pueden tomar decisiones a partir de ella, dado que en este punto o puntos su utilidad es nula. (p. 96)

El punto de equilibrio, analizado desde la actividad hotelera es una herramienta que se emplea para el análisis y toma de decisiones dentro de la empresa de servicio la cual nos brinda información sobre:

- El mínimo de ingresos por la prestación del servicio de con el fin de conocer si en el período existe pérdida o ganancia.
- Tener un control y manejo de costos fijos como arriendo de local, sueldo y salarios del personal, etc. Y costos variables según el nivel de producción o servicio como desinfectantes, detergentes, papel higiénico, shampoo, jabón de baño, etc.
- Fijación de precios según el análisis de los costos empleados o utilizados en la prestación del servicio.

Determinar el punto de equilibrio en una actividad de servicios de hospedaje, será utilizar una herramienta que nos proporcione información real y confiable sobre los costos y gastos y saber los ingresos por ventas que genera la actividad, con el fin de fijar el precio y así en un determinado período de tiempo conocer si está generando pérdidas o ganancia.

2.2.13. Hoja de costos

Para elaborar el proceso de costos y su incidencia en la fijación del precio de hospedaje, aplicaremos una herramienta como es la hoja de costos y es así que para Bravo Mercedes, Ubidia Carmita (2013) define como:

Hoja de costos es un formulario en el que se acumulan los valores de los tres elementos del costo de producción: (materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación aplicados para cada orden de producción), de esta manera se determina el costo total de la orden de producción el mismo que se divide para el número de unidades producidas y se obtiene el costo unitario de cada artículo.

Además manifiesta que:

Una hoja de trabajo es un documento básico en el costeo de las órdenes de trabajo, el cual acumula los costos de cada trabajo. En un sistema de contabilidad por órdenes de trabajo, los costos se acumulan para cada lote en particular que de ahí las hojas de costos de trabajo indican los materiales directos y la mano de obra en

los que se haya incurrido para la realización de un trabajo específico, así como la cantidad de costos indirectos que se hayan aplicado (p. 124).

La hoja de costos en la empresa hotelera tiene como finalidad, plasmar en un documento o formato de forma resumida y clara el costo de hospedaje de cada huésped desde el CHECK IN hasta el CHECK OUT; con el objeto de mantener un control sobre los elementos de los costos del servicio brindado.

Objetivo de la hoja de costos

Para el tema propuesto Elaboración del proceso de costos y su incidencia en la fijación de precios de hospedaje en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, el objetivo del formato de la hoja de costos es obtener y plasmar la información en esta herramienta de manera confiable y real, los costos de cada uno de los elementos que intervienen en el servicio de hospedaje como materias primas o suministros, mano de obra y costos indirectos del servicio para conocer su porcentaje de utilidad por el servicio brindado; y llegar a su objetivo que es la determinación de los costos reales del servicio.

2.2.14. Precio

Para Goñi, N (2008) lo define como:

Precio es la cantidad de recursos financieros (dinero) y/o físicos (cuando se cambia un producto por otro, es el caso del trueque) que está dispuesto a pagar el consumidor o cliente por un bien o servicio siempre y cuando este satisfaga sus necesidades o cumpla los requisitos requeridos, es decir que sea de utilidad en términos de uso, tiempo y lugar.

Cuando se dice uso se refiere a que el producto le sirva al cliente de acuerdo a sus necesidades, de tiempo si lo puede adquirir en el momento en que lo desea y de lugar cuando el producto está disponible en los lugares a donde los consumidores acuden (p. 12).

Del mismo modo Econlink (2008).

Recuperado de <http://www.econlink.com.ar/definicion/precio.shtml> manifiesta que:

Se puede definir al precio de un bien o servicio como el monto de dinero que debe ser dado a cambio del bien o servicio. Otra definición de precio nos dice que el precio es monto de dinero asignado a un producto o servicio, o la suma de los valores que los compradores intercambian por los beneficios de tener o usar un producto o servicio.

El precio no tiene que ser necesariamente igual al "valor" del bien o servicio, o al costo del mismo, ya que el precio fluctúa de acuerdo a muchos factores, entre otros, el precio varía de acuerdo a las condiciones de oferta y demanda, estructura del mercado, disponibilidad de la información de los compradores y vendedores, capacidad de negociación de los agentes, etc.

Del análisis de varios autores en cuanto a la teoría del precio podemos decir que aplicado a nuestro tema de investigación, es la cantidad de dinero que se cobra al beneficiario del servicio prestado por el hospedaje que se le brinda mismo que depende de la atención, y los elementos del costo utilizados en esta actividad.

Al desarrollar el tema de investigación propuesto Elaboración del proceso de costos y su incidencia en la fijación del precio de hospedaje en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo; el vendedor del producto o servicio sabrá de manera real y precisa cuanto deberá cobrar por el servicio prestado.

2.2.14.1. Importancia del precio

Para Goñi, N (2008) manifiesta que:

Cuando la población habla de poder adquisitivo en cierta forma se está refiriendo al nivel general de precios en la economía, a los bienes que puede comprar con un nivel de ingreso que posee dados los precios en el mercado. Si el consumidor desea adquirir un producto piensa en el precio que ha de pagar por este, y a su vez las empresas tienen que vender sus productos a un precio determinado. De ahí que el precio tiene un significado importante en la economía, para los consumidores y para las empresas.

En la economía, el precio influye en las actividades cotidianas de las personas; así, cuando ganan un salario o sueldo, cuando pagan intereses de una deuda, cuando compran un producto, cuando van al cine, entre otras. Por ello se dice que es el regulador básico del sistema económico, el que asigna los recursos determinando lo que se ha producir (la oferta) y para quién se ha de producir (la demanda). Cuando el gobierno interviene a través de los precios controlados o políticas de subsidios, no siendo el mercado el que asigna los precios, distorsiona la libre competencia y genera desequilibrios económicos.

Para las empresas el precio es un factor fundamental en la medida que tiene efectos en las diferentes actividades que realizan; de este depende los ingresos, las utilidades y el rendimiento que se puede lograr, por ello se dice que representa la parte esencial de la demanda del mercado, así:

- Genera los ingresos: por la venta de los productos a un precio dado fluyen los ingresos hacia la organización, y es prácticamente la única fuente de ingresos que tienen, por que los ingresos por la tenencia de valores o los intereses generados por depósitos en los bancos son coyunturales, ya que muchas empresas hacen estas operaciones para no mantener el dinero ocioso.

$$\begin{aligned} \text{Ingreso (Y)} &= \text{precio de venta del producto (P)} \times \\ &\text{Cantidad vendida (Q)} \\ Y &= P \times Q \end{aligned}$$

- Afecta a las utilidades: en la medida que los ingresos pueden aumentar o disminuir, según como vayan las ventas, las utilidades se ven afectadas, y esto a su vez afectará las utilidades retenidas y el pago de los dividendos a los accionistas o a los tenedores de acciones de las empresas.

$$\begin{aligned} \text{Utilidades (U)} &= \text{Beneficio } (\pi) = \text{Ingresos} - \text{Costos Totales} \\ &(\text{CT}) \\ U &= PQ - CT \end{aligned}$$

- Afecta la posición competitiva de las empresas y su participación en el mercado, lo cual a su vez influye en sus ingresos y beneficios.

Para el consumidor. Para algunos segmentos de la población el precio no es un factor determinante que influye en la compra de un producto, pues al adquirir un producto considera otros factores relevantes, como son la calidad, el servicio, la ubicación del autoservicio o tienda, entre otros. En cambio, hay segmentos (que son la mayoría) que sí son sensibles a las variaciones del precio; esto sucede principalmente en economías Latinoamericanas o en economías en vías de desarrollo, donde frente a ingresos limitados y con índices de inflación altos, las personas tienden a elegir aquellos productos que mejor se ajusten a su bolsillo, sin usar otros criterios de elección.

Por otro lado, los consumidores se han vuelto más exigentes en cuanto a los productos a adquirir, con relación a las características del mismo y el valor adicional que espera de él (tiempo empleado en buscar el producto, en ir al lugar y en acondicionarlo para su uso). (pp. 12-13)

Es muy importante fijar el precio de hospedaje en base a un proceso de costos, combinando calidad y economía para sus clientes; los precios por hospedaje se han venido estableciendo de forma empírica por desconocimiento de su administrador; pues esta investigación ayudará a despejar inquietudes en cuanto a rentabilidad y toma de decisiones para la buena marcha de la actividad hotelera.

2.2.15. Precio de venta

Zapata, P (2007, p. 6) establece que “La contabilidad de costos brindará a los usuarios la información pertinente para que puedan preparar escenarios de posibles precios de venta, considerando alternativas de utilidades a partir del costo de producir, administrar y comercializar”, del mismo modo Rodríguez, R (2007) manifiesta que:

Para determinar el precio de venta de un producto o servicio se basa a partir de los resultados de los gastos incurridos en los mismos.

Para el precio de venta se aplican varias fórmulas que llegan al mismo resultado, pero siempre verificando los siguientes pasos:

- Certificar que la información es correcta
- Elaborar el presupuesto del producto nuevo con base en los estudios de factibilidad y mercadeo.
- Estudiar las variaciones de los costos y gastos para determinar un precio nuevo de venta
- Establecer las políticas del precio de venta con los factores de: costos más gastos de administración, gastos en ventas y gastos financieros. (pp. 9-11)

De lo citado anteriormente podemos decir que el precio de venta del servicio de hospedaje se basa en un porcentaje mínimo en función del mercado competitivo, más bien se ajusta por la calidad de atención y trayectoria que tiene el establecimiento hotelero en la ciudad, provincia y el País.

2.2.16. Fijación de precios de venta

Dentro de este marco, Rodríguez, R (2007) menciona que:

En una empresa que inicia operaciones, al determinar el costo del producto o servicio, aplica el objetivo más importante para fijar el precio de venta y comenzar a participar del mercado disponible.

El proceso de costeo se inicia a través de presupuestos con base cero, pues no existe archivo de información, entonces por la recopilación de datos externos a la empresa, se conforma un costo estimado.

Este precio de venta lo fijan los funcionarios responsables que, de acuerdo a la estructura empresarial, mueven el motor de la empresa, que son las ventas.

Y la empresa con trayectoria en su objetivo, fija sus precios de venta, comparativamente con los precios de mercado y con los costos proyectados según los incrementos tanto en unidades como financieros.

El sector de hoteles y restaurantes no dispone de estándares de costeo que determine de una manera precisa el costo predeterminado de una habitación, de un plato o cuales quiera otro servicio para fijar el precio de venta.

Como punto de vista se toma para factor externo, el precio de venta de la competencia, asimilado a la estructura del establecimiento y a la posición en el mercado (pp. 16-17).

La fijación del precio de servicios hoteleros sin duda alguna ha resultado para sus administradores una tarea muy difícil y compleja; por cuanto tiene que ser aceptada por los beneficiarios o clientes y por otra parte también debe generar utilidad a su inversionista; en el sector servicios se deberá hacer de una manera muy planificada y estratégica este proceso de costos, ya que fijar un precio de venta por el servicio brindado implica que es una decisión que no fácilmente se la puede modificar por respeto al cliente e imagen de la empresa.

2.3. IDEA A DEFENDER

La elaboración del proceso de costos y su incidencia en la fijación del precio de hospedaje en el Hotel Oro Negro, cantón Pastaza ciudad del Puyo, período 2016, permitirá la determinación de los costos reales de servicio para la actividad hotelera.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Se utilizó el Método Cualitativo, que consiste en la recopilación de la información acerca de la actividad hotelera, principalmente verbal por medio de la entrevista y Método Cuantitativo se reunió información que fue medida, para explicar lo que se observó por medio de modelos estadísticos; y se pudo tomar decisiones oportunas en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo.

Las encuestas aplicadas en esta modalidad de investigación fue a toda la población que se encuentra como muestra en el presente trabajo investigativo.

3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Los tipos de investigación que podemos señalar para el presente tema de investigación son la Investigación de Campo por que se realizó y se observó la realidad en el lugar de los hechos, Investigación.

Descriptiva se observó y describió las situaciones del tema de investigación como se presentan, ya sean de forma cualitativa o cuantitativa; fue descriptiva, por medio del estudio, análisis y comparación de la realidad actual sobre el proceso de costos y su incidencia en la fijación del precio de hospedaje en el hotel oro negro de la ciudad del Puyo; el estudio descriptivo permitió alcanzar datos importantes con la finalidad de llegar al objetivo propuesto determinar los costos reales de servicio.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

En nuestro tema de investigación Elaboración del proceso de costos y su incidencia en la fijación del precio de hospedaje en el Hotel Oro Negro, cantón Pastaza ciudad del Puyo, período 2016. No se requiere estimar la población por cuanto el universo es pequeño para obtener una muestra.

CARGO/FUNCIÓN	No. TRABAJADORES
Gerente-Administrativo	1
Recepcionista	2
Contador (tributario)	1
Personal de limpieza (camareras)	2
Chef	1
TOTAL	7

3.4. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.4.1. Métodos

De varios métodos y técnicas de investigación para el presente tema, se consideró la utilización y aplicación de los siguientes:

Se aplicó el Método deductivo partiendo del problema se logró obtener conclusiones permitiendo visualizar y analizar el problema motivo de la investigación.

Con el Método analítico se estudió cada uno de los elementos que permitió verificar y analizar el problema para dar las respectivas soluciones o recomendaciones para el tema propuesto sobre Elaboración del proceso de costos y su incidencia en la fijación del precio de hospedaje.

3.4.2. Técnicas e instrumentos de investigación

Técnica de la encuesta

Con la finalidad de obtener información general y medir el grado de situación o problema del tema de investigación, se preparó un conjunto de preguntas impresas para reunir datos para la investigación, esto se realizó al personal de Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo.

Técnica de la observación

Se observó directamente todo lo relacionado con los elementos del costo de la actividad hotelera para la fijación del precio de hospedaje, y su respectivo análisis e interpretación.

La técnica de Inspección

Nos permitió examinar los recursos humanos, materiales, económicos y tecnológicos de la actividad hotelera, en el campo administrativo y contable, con el fin de facilitar el análisis de las conclusiones a emitir en la presente investigación.

Registros

Nos permitió tener un soporte de la información obtener registros de hospedaje, verificar facturas tanto de compras como de ventas que día a día se manejan en el Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, documentación necesaria para la presente investigación.

3.5. RESULTADO Y ANÁLISIS A LA ENCUESTA REALIZADA

La técnica de la encuesta fue direccionada al Señor Marius Mariut, Gerente-Administrativo de Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo y personal que labora en la empresa de servicio hotelera; misma que permitió conocer los siguientes campos.

PROPÓSITO DE LA ENCUESTA

Recabar información de personas que conocen la actividad de la empresa de servicio hotelera; para alcanzar nuestro objetivo establecer costos reales en los precios de hospedaje.

ENCUESTADO

Personal que labora en Hotel oro negro de la ciudad del Puyo.

RESPUESTA DE CADA UNA DE LAS PREGUNTAS DEL ANEXO 1

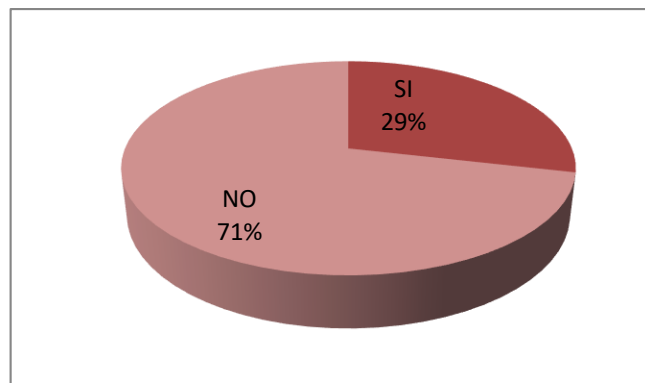
1) ¿El hotel oro negro cuenta con un historial de precios de hospedaje?

Tabla 1: Historial de precios de hospedaje

RESPUESTA	TOTAL	
	Cantidad	%
SI	2	29%
NO	5	71%
TOTAL	7	100%

Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo (encuesta al personal)
Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Gráfico 1: Historial de precios de hospedaje



Fuente: Tabla 1
Elaborado por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

De un total de 7 personas encuestadas, se observa que el 29% conoce de un historial de precios de hospedaje en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, el 71% restante desconoce, es importante que su administrador y colaboradores se involucren en datos sobre la historia de la actividad que regenta.

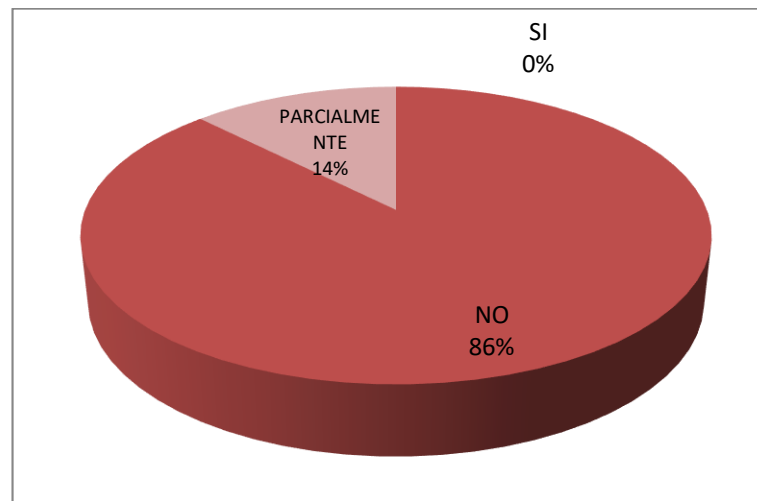
2) ¿Cuenta con alguna información sobre como fijar los precios de hospedaje?

Tabla 2: Fijación precios de hospedaje

RESPUESTA	TOTAL	
	Cantidad	%
SI	0	0%
NO	6	86%
PARCIALMENTE	1	14%
TOTAL	7	100%

Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo (encuesta al personal)
Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Gráfico 2: Fijación precios de hospedaje



Fuente: Tabla 2
Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Siendo un total de 7 personas encuestadas, se observa que un 14% conoce parcialmente sobre como fijar los precios de hospedaje, mientras que el 86% no tiene información alguna.

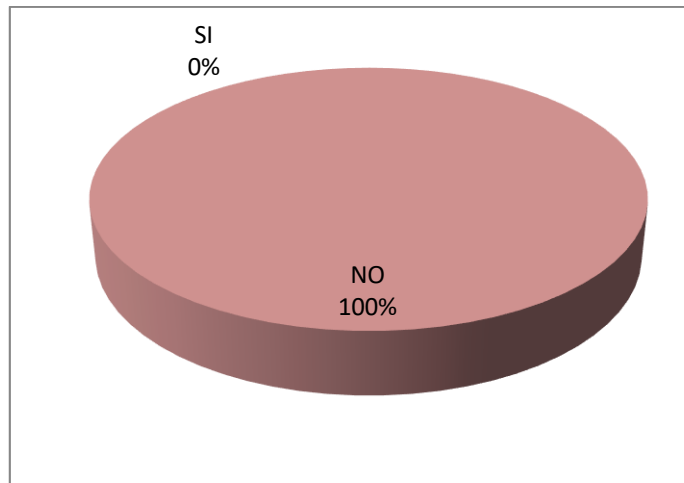
3) ¿Existe un sistema de control de costos?

Tabla 3: Sistema de control de costos

RESPUESTA	TOTAL	
	Cantidad	%
SI	0	0%
NO	7	100%
TOTAL	7	100%

Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo (encuesta al personal)
Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Gráfico 3: Sistema de control de costos



Fuente: Tabla. 3
Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

De un total de 7 personas encuestadas, el 100% responde desconocer de la existencia un sistema de control de costos.

4) ¿Conoce de los suministros y materiales que se utilizan para la limpieza de las habitaciones?

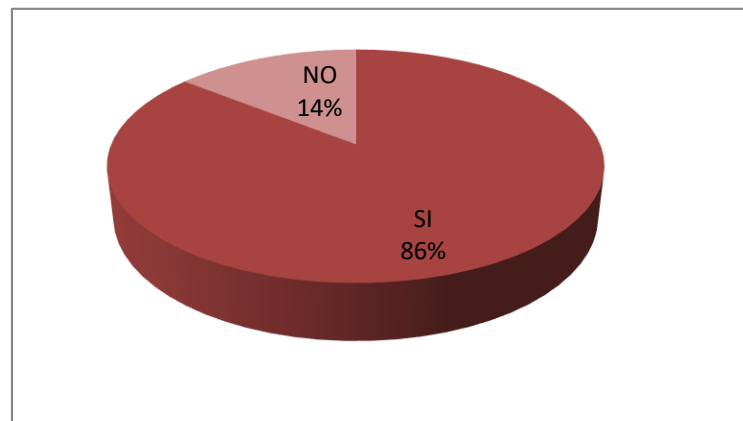
Tabla 4: Suministros y Materiales para la limpieza de habitaciones

RESPUESTA	TOTAL	
	Cantidad	%
SI	6	86%
NO	1	14%
TOTAL	7	100%

Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo (encuesta al personal)

Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Gráfico 4: Suministros y Materiales para la limpieza de habitaciones



Fuente: Tabla 4

Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Siendo un total de 7 personas encuestadas, un 14% responde desconocer de los suministros y materiales que se utilizan para la limpieza de las habitaciones, el 86% del personal responde afirmativamente.

Lo cual significa que el personal está involucrado en la actividad de servicios.

5) ¿Existe relación entre los precios de hospedaje de Hotel Oro Negro y los de la competencia?

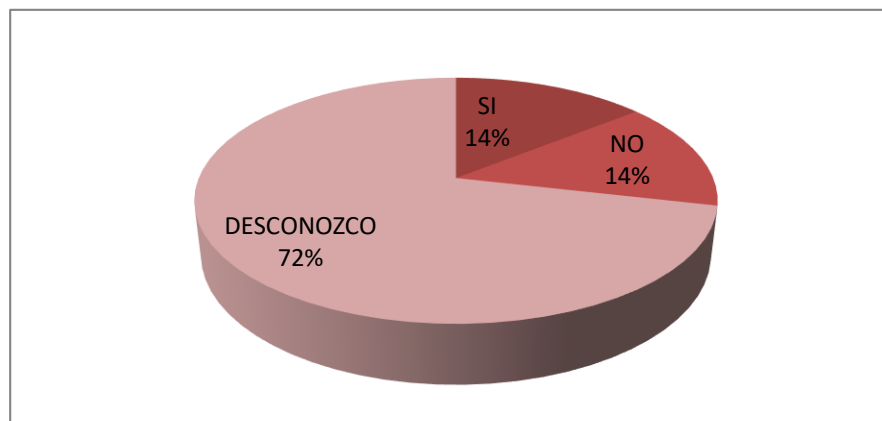
Tabla 5: Precios de hospedaje

RESPUESTA	TOTAL	
	Cantidad	%
SI	1	14%
NO	1	14%
DESCONOZCO	5	72%
TOTAL	7	100%

Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo (encuesta al personal)

Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Gráfico 5: Precios de hospedaje



Fuente: Tabla 5

Elaborado Por: Nancy Orlinda Benavides Manzano

INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

De un total de 7 personas encuestadas que son el total de la población, a la pregunta de la encuesta de ¿Existe relación entre los precios de hospedaje de Hotel Oro Negro y los de la competencia? el 14% responde SI, otro 14% NO y la diferencia el 72% restante desconoce. Las estadísticas obtenidas demuestran el poco interés del personal que labora en esta empresa de servicio sobre la economía de la empresa.

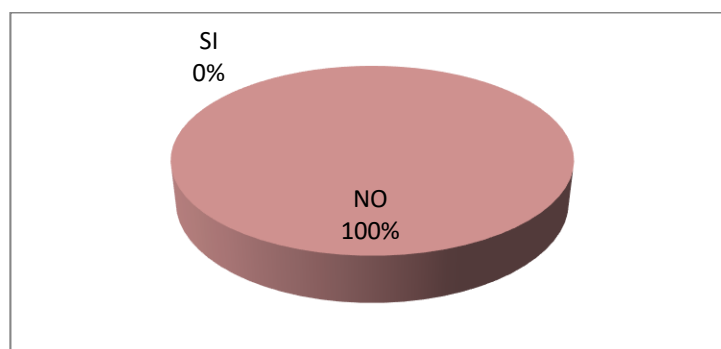
- 6) ¿Considera usted que la elaboración del proceso de costos para la fijación del precio de hospedaje en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, ayude a fijar costos reales en el servicio que brinda?

Tabla 6: Proceso de costos para la fijación de precios reales

RESPUESTA	TOTAL	
	Cantidad	%
SI	7	100%
NO	0	0%
TOTAL	7	100%

Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo (entrevista al personal)
Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Gráfico 6: Proceso de costos para la fijación de precios reales



Fuente: Tabla 6
Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

De un total de 7 personas encuestadas, el 100% responde afirmativamente a considerar que la elaboración del proceso de costos para la fijación del precio de hospedaje en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, ayude a fijar costos reales en el servicio que brinda, por lo tanto el trabajo de investigación se sustenta a la realidad.

7) ¿Tiene usted una asignación específica en el trabajo?

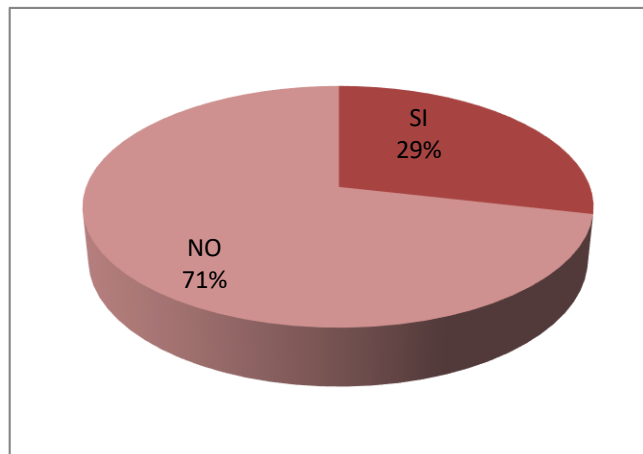
Tabla 7: Asignación específica de trabajo

RESPUESTA	TOTAL	
	Cantidad	%
SI	2	29%
NO	5	71%
TOTAL	7	100%

Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo (encuesta al personal)

Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Gráfico 7: Asignación específica de trabajo



Fuente: Tabla 7

Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

De un total de 7 personas encuestadas al personal que labora en la empresa de servicio hotelera un 29% responde de tener una asignación específica en el trabajo, lo contrario sucede con el 71% restante, considerada que es una empresa de servicio pequeña, el personal que labora debe colaborar en todo lo relacionado a la actividad manifiesta su administrador.

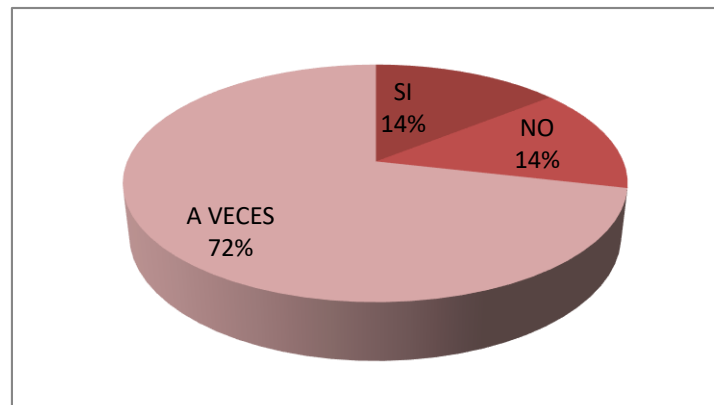
8) ¿Los suministros y materiales de limpieza son controlados regularmente?

Tabla 8: Control de Suministros y Materiales de limpieza

RESPUESTA	TOTAL	
	Cantidad	%
SI	1	14%
NO	1	14%
A VECES	5	72%
TOTAL	7	100%

Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo (encuesta al personal)
Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Gráfico 8: Control de Suministros y Materiales de limpieza



Fuente: Tabla 8
Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

INTERPRETACIÓN Y ANÁLISIS

Siendo un total de 7 personas encuestadas, con el fin de saber y constatar que se estén dando buen uso y no repercuta en los beneficios económicos de la empresa de servicios, a la pregunta Los suministros y materiales de limpieza son controlados regularmente? Un 14% responde SI, 14% responde NO el 72% restante manifiesta que a veces.

3.6. VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER

En la encuesta realizada al personal incluido el Gerente-Administrativo de Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo; se evidenció claramente su necesidad de aplicar el tema de investigación propuesto sobre la Elaboración del Proceso de Costos y su Incidencia en la Fijación de Precios de Hospedaje, en su actividad hotelera; las preguntas que sustentan la idea a defender son la número: 2, 3, 6 y 8. En las cuales se evidenció que no existe información sobre como fijar precios de hospedaje, no existe un sistema de control de costos, los suministros y materiales de limpieza no son controlados regularmente y el 100% de los encuestados responde afirmativamente a considerar que la elaboración del proceso de costos para la fijación del precio de hospedaje en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, ayude a fijar costos reales en el servicio que brinda, por lo tanto el trabajo de investigación se sustenta a la realidad.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1. TÍTULO

Elaboración del Proceso de Costos y su Incidencia en la Fijación del Precio de Hospedaje en el Hotel Oro Negro, Cantón Pastaza Ciudad del Puyo, Período 2016.

4.2. CONTENIDO DE LA PROPUESTA

Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, como prestador de servicio hotelero tiene ocho años de actividad en el mercado provincial; la fijación del precio de hospedaje se lo maneja de forma empírica en base a la experiencia de su administrador, razón por la cual el presente tema de investigación se desarrollará de manera técnica y profesional el análisis de los costos de materiales, mano de obra, y CIF mismos que sirvan para la fijación de los costos reales del servicio.

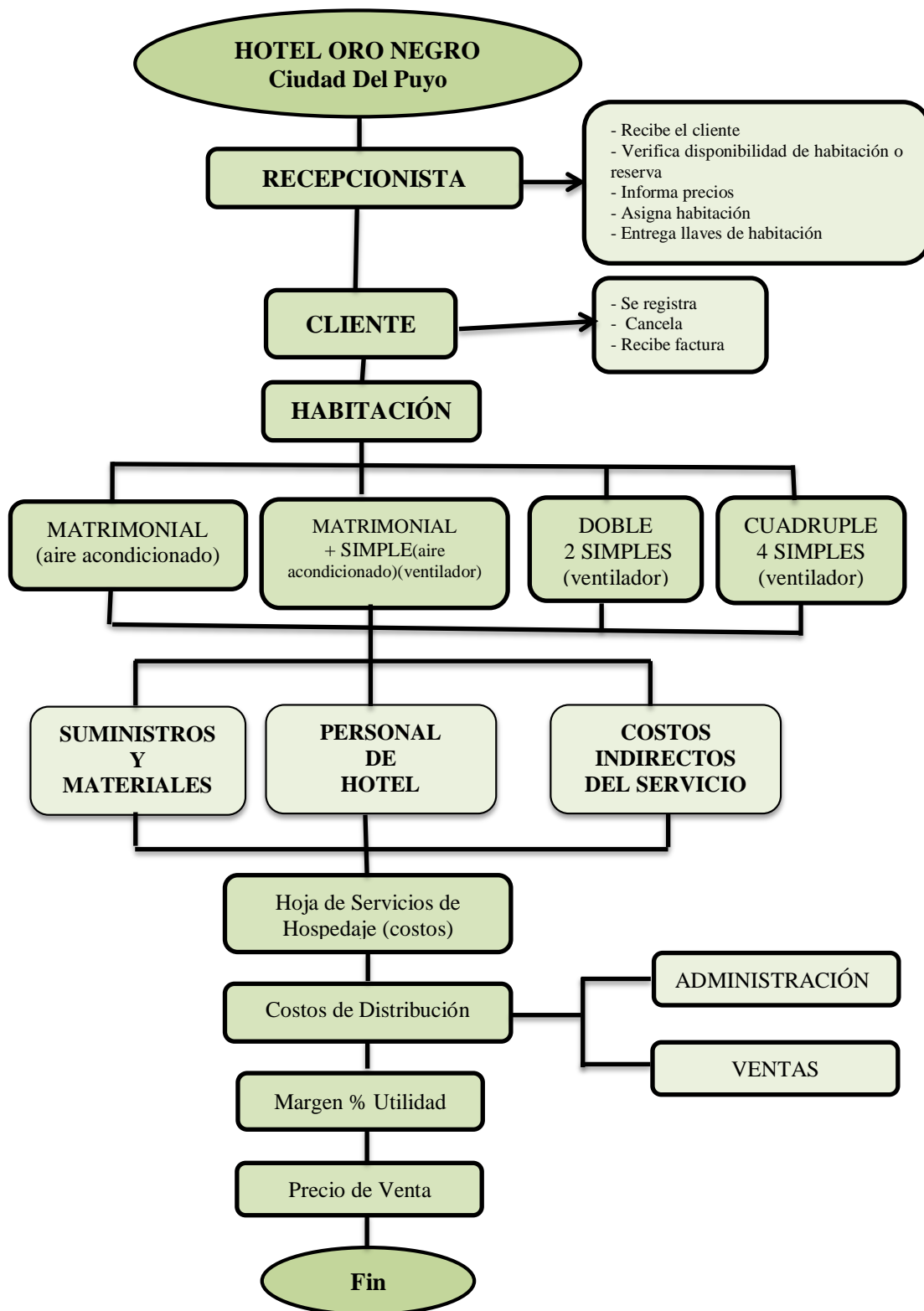
Para la aplicación práctica de este tema de investigación, sobre la Elaboración del Proceso de Costos y su Incidencia en la Fijación de Precio de Hospedaje en el Hotel Oro Negro, cantón Pastaza ciudad del Puyo, período 2016; se tomó como base el año 2016 presupuestado en base al año 2015; con sus respectivos registros, facturas de compras y ventas con el fin de determinar el costo de hospedaje para el cálculo de costos unitario y total.

ASPECTO CONTABLE

Las obligaciones tributarias de declaración y pago al Servicio de Rentas Internas SRI, se lo realiza con un contador autorizado.

En ello se detalla y se realiza el control respectivo de compras y ventas realizadas en el mes y de forma empírica por parte del administrador realiza un análisis general a la rentabilidad o pérdida de la actividad.

Gráfico 9: Determinación del Proceso de Costos por el Método de Absorción en la Fijación del Precio de Hospedaje.



Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo

Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Con la guía de las bases conceptuales teóricas y metodológicas; se detalla el proceso de costos para la fijación del precio de hospedaje en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, objetivo de la propuesta.

Gráfico 10: Proceso para alquiler de habitaciones
HABITACIONES

PROCESO	BREVE DESCRIPCION
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Limpieza y arreglo de habitación</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Lo realiza el personal de limpieza de acuerdo a las indicaciones y parámetros básicos para el arreglo y mantenimiento de</div>
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Suministros y materiales</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Para la limpieza y mantenimiento de la habitación, así como para la estadía del huésped la empresa hotelera se provee de suministros y materiales como: jabón, shampoo, papel higiénico, detergente, desinfectantes, escobas, ambientales..</div>
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Control de habitación</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Este control se lo realiza con la finalidad de constatar el trabajo realizado por el personal de limpieza así como verificar la utilización correcta de los suministros y materiales.</div>
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Venta</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Se refiere a conceder el derecho de la utilización de la habitación, previamente mantenida por el personal que labora en el hotel.</div>

Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo

Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlanda

PROCESO Y CÁLCULO DE CADA UNO DE LOS ELEMENTOS DEL COSTO QUE INTERVIENEN PARA LA FIJACIÓN DEL PRECIO DE HOSPEDAJE

- Suministros y Materiales
- Personal del Hotel
- Costos Indirectos del servicios

- **Suministros y Materiales**

Los suministros y materiales directos que son el elemento indispensable para la prestación del servicio en la actividad hotelera son medibles por cuanto su costo se puede aplicarlo en base a la adquisición de cada material para asignarlos a la habitación correspondiente y según el número de beneficiarios o huéspedes; los suministros y materiales que para esta sección de hospedaje intervienen son:


Jabón

Shampoo

Papel higiénico

El hospedaje incluye el desayuno que es cortesía de la casa, es único denominado desayuno continental.


Tabla 9: Suministros y Materiales Huéspedes Habitación Matrimonial (aire acondicionado)

			
HOTEL ORO NEGRO			
MARIUT MARIUS			
PUYO-PASTAZA-ECUADOR			
TELÉFONO: 032889020 -0987885105			
SUMINISTROS Y MATERIALES			
FECHA: Agosto 3 del 2016			
TIPO DE HABITACIÓN: MATRIMONIAL (aire acondicionado)			
DESCRIPCIÓN SUMINISTROS Y MATERIALES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Jabón	2	0,05	0,10
shampoo	2	0,11	0,22
papel higiénico	2	0,21	0,42
desayuno	2	1,30	2,60
COSTO TOTAL			3,34

Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo

Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlanda


Tabla 10: Suministros y Materiales Huéspedes Habitación Matrimonial + 1 Simple (ventilador)

			
HOTEL ORO NEGRO			
MARIUT MARIUS			
PUYO-PASTAZA-ECUADOR			
TELÉFONO: 032889020 -0987885105			
SUMINISTROS Y MATERIALES			
FECHA: Agosto 3 del 2016			
TIPO DE HABITACIÓN: MATRIMONIAL + 1 SIMPLE (ventilador)			
DESCRIPCIÓN SUMINISTROS Y MATERIALES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Jabón	3	0,05	0,15
shampoo	3	0,11	0,33
papel higiénico	3	0,21	0,63
desayuno	3	1,30	3,90
COSTO TOTAL			5,01

Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo

Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlanda


Tabla 11: Suministros y Materiales Huéspedes Habitación Matrimonial + 1 Simple (aire acondicionado)

			
HOTEL ORO NEGRO			
MARIUT MARIUS			
PUYO-PASTAZA-ECUADOR			
TELÉFONO: 032889020 -0987885105			
SUMINISTROS Y MATERIALES			
FECHA: Agosto 3 del 2016			
TIPO DE HABITACIÓN: MATRIMONIAL + 1 SIMPLE (aire acondicionado)			
DESCRIPCIÓN SUMINISTROS Y MATERIALES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Jabón	3	0,05	0,15
shampoo	3	0,11	0,33
papel higiénico	3	0,21	0,63
desayuno	3	1,30	3,90
COSTO TOTAL			5,01

Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo

Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Tabla 12: Suministros y Materiales Huéspedes Habitación Doble 2 simples (ventilador)

			
HOTEL ORO NEGRO			
MARIUT MARIUS			
PUYO-PASTAZA-ECUADOR			
TELÉFONO: 032889020 -0987885105			
SUMINISTROS Y MATERIALES			
FECHA: Agosto 3 del 2016			
TIPO DE HABITACIÓN: DOBLE 2 SIMPLES (ventilador)			
DESCRIPCIÓN SUMINISTROS Y MATERIALES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Jabón	2	0,05	0,10
shampoo	2	0,11	0,22
papel higiénico	2	0,21	0,42
desayuno	2	1,30	2,60
COSTO TOTAL			3,34

Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo

Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Tabla 13: Suministros y Materiales Huéspedes Habitación Cuádruple 4 Simples (ventilador)

HOTEL ORO NEGRO			
MARIUT MARIUS			
PUYO-PASTAZA-ECUADOR			
TELÉFONO: 032889020 -0987885105			
SUMINISTROS Y MATERIALES			
FECHA: Agosto 3 del 2016			
TIPO DE HABITACIÓN: CUADRUPLE 4 SIMPLES (ventilador)			
DESCRIPCIÓN SUMINISTROS Y MATERIALES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Jabón	4	0,05	0,20
shampoo	4	0,11	0,44
papel higiénico	4	0,21	0,84
desayuno	4	1,30	5,20
COSTO TOTAL			6,68

Fuente: Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo

Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Tabla 14: Ingredientes desayuno continental

HOTEL ORO NEGRO				
MARIUT MARIUS				
PUYO-PASTAZA-ECUADOR				
TELÉFONO: 032889020 -0987885105				
DESAYUNO CONTINENTAL				
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	V. TOTAL
1	unid.	pan	0,15	0,15
30	gr.	queso	0,13	0,13
25	gr.	mortadela	0,04	0,04
2	unid.	huevos	0,12	0,24
1	unid.	vaso de jugo	0,10	0,10
250	ml.	taza de leche	0,17	0,17
6	gr.	café	0,31	0,31
40	gr.	azúcar	0,05	0,05
1	gr.	sal	0,01	0,01
1	gr.	pimienta	0,05	0,05
200	ml.	agua	0,05	0,05
TOTAL				1,30
Fuente: Hotel Oro Negro ciudad del Puyo				
Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda				

Para los suministros y materiales deben existir los controles adecuados, su administrador debe entregar a sus empleados los materiales que solicitan con el debido respaldo de entrega recepción y constatar si lo solicitado lo utilizaran de manera correcta.

Para la compra de materiales e insumos se basa en los productos que ofrece el mercado, constatando valor y calidad a través de proformas solicitadas a las empresas vendedoras y seleccionando la mejor oferta.

Tomando como referencia el mes de agosto del 2016, por tener el volumen de ventas más alto; para el servicio de hospedaje en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, se procede a realizar una solicitud de compra, orden de compra, recibo, almacenamiento y entrega de suministros y materiales; el día 3 de agosto del mes y año en curso existe un lleno total de hospedaje con capacidad para 54 personas.


En este mes se contó con la visita de 700 personas que se hospedaron en distintas fechas y tipo de habitaciones.

Ver Anexo 2: Resumen Huéspedes Por Habitación Presupuestado 2016.

Procedimiento Solicitud de compra, orden de compra, recibo, almacenamiento y entrega de suministros y materiales

1. Solicitud de compra según formato sugerido, mismo que debe ser numerado y contener la firma del solicitante pudiendo ser el Administrador o personal del hotel.


Tabla 15: Solicitud de Compra N.08

SOLICITUD DE COMPRA			
Fecha: Puyo, agosto 1 del 2016		N. 08	
DESCRIPCIÓN	EXISTENCIAS	REQUERIMIENTO	CANT. SOLICITADA
jabón	0	54 unidades	54 unidades
Shampoo	0	54 unidades	54 unidades
Papel higiénico	0	54 unidades	54 unidades
pan	0	54 unidades	54 unidades
queso	0	1.620 gr.	1.620 gr.
mortadela	0	1.350 gr.	1.350 gr.
huevos	0	108 unidades	108 unidades
Tomate de árbol	0	54 unidades	54 unidades
leche	0	13.500 ml	13.500 ml
azúcar	0	2.160 gr.	2.160 gr.
Café	0	324 gr.	324 gr.
Sal	0	54 gr.	54 gr.
pimienta	0	54 gr.	54 gr.

Solicitado Por:.....Aprobado por:.....

2. El responsable de la adquisición de suministros y materiales es quien selecciona la mejor oferta, y emite la respectiva orden de compra, según el formato sugerido:

Tabla 16: Orden de Compra N.08

ORDEN DE COMPRA				
Suministros y Materiales			N. 08	
				
Proveedor:.....Dirección:.....				
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
54	unidad	jabón	0,05	2,70
54	unidad	Shampoo	0,11	5,94
54	unidad	Papel higiénico	0,21	11,34
54	unidad	pan	0,15	8,10
1.620	gr.	queso	0,13	7,02
1.350	gr.	mortadela	0,04	2,16
108	unidad	huevos	0,12	12,96
54	unidad	Tomate de árbol	0,10	5,40
13.500	ml	leche	0,17	9,18
2.160	gr.	azúcar	0,05	2,70
324	gr.	café	0,31	16,74
54	gr.	sal	0,01	0,54
54	gr.	pimienta	0,05	2,70
TOTAL			1,55	87,48
Aprobado Por:.....				

3. El pago y recepción de la factura deben ser autorizadas por el administrador o propietario del negocio, previa su debida verificación de datos para la emisión de facturas autorizadas por el SRI.

Tabla 17: Factura de compra No.002-001-0008014

VILLACRES CARRANZA MARIA INES OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD



R.U.C: 1802823359001

Aut SRI: 1118915521

Dir.: Marcos Montalvo s/n y Jácome Clavijo

Tel: 03 2 525374 – 0998 205 917

Ambato – Ecuador

Cliente: Marius Mariut

Dirección: Puyo

R.U.C: C.I: 1600841890001.

FACTURA 002 – 001 -

No. 0008014

PRODUCTOS QUIMICOS DE LIMPIEZA

Fecha: Agosto 2 del 2016

CANTIDAD	DETALLE	P. Unit.	TOTAL
54	Jabón	0,05	2,70
54	Shampoo	0,11	5,94
54	Papel higiénico	0,21	11,34

He recibido la mercadería detallada en la presente factura

MALDONADO 08-20 Y ROCAFUERTE TEL: 032425629

ORIGINAL:ADQUIRIENTE/COPIA: EMISOR N. 5081AL 52800

EMITIDO 06-09-2016-VALIDO HASTA 06-09-2017

FORMAS DE PAGO


EFFECTIVO	x
DINERO ELECTRONICO	
TARJETA DE CREDITO/DEBITO	
OTROS	

SUB TOTAL	17,53
DESCUENTO	
TOTAL NETO	
TARIFA 0%	
TARIFA 14%	17,53
IVA 14%	2,45
TOTAL FACTURA	19,98

RECIBE CONFORME




ENTREGUE CONFORME


Tabla 18: Factura de compra No. 001-001-0041124


<p>Matriz: Central Sucre s/n y 10 de agosto Telf.: 03 2886 301 / 03 2 886 367 E-mail: info@conpovyt.com Puyo – Pastaza - Ecuador</p>	<p style="text-align: right;">CORPOVYP CIA LTDA R.U.C.: 1691717166001 AUTORIZACIÓN SRI: 1120516146 DOCUMENTO CATEGORIZADO NO</p> <p style="text-align: right;">FACTURA 001 – 001 No. 0041124</p>																																																										
																																																											
<p>CLIENTE: Marius Mariut RUC/CED: 1600842890001 DIRECC: Puyo FECHA: Agosto 2 del 2016</p>	<p>10:23:29</p>																																																										
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="width: 40%;">DESCRIPCION</th> <th style="width: 15%;">CANTIDAD</th> <th style="width: 15%;">PRECIO</th> <th style="width: 30%;">TOTAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>pan (unidad)</td><td>54</td><td>0,15</td><td>8,10</td></tr> <tr><td>Queso (gr)</td><td>1.620</td><td>0,13</td><td>7,02</td></tr> <tr><td>*Mortadela (gr)</td><td>1.350</td><td>0,04</td><td>1,90</td></tr> <tr><td>Huevos (unidad)</td><td>108</td><td>0,12</td><td>12,96</td></tr> <tr><td>Tomate de árbol (unidad)</td><td>54</td><td>0,10</td><td>5,40</td></tr> <tr><td>Leche (ml)</td><td>13.500</td><td>0,17</td><td>9,18</td></tr> <tr><td>Azúcar (gr)</td><td>2.160</td><td>0,05</td><td>2,70</td></tr> <tr><td>*Café soluble(gr)</td><td>324</td><td>0,31</td><td>14,68</td></tr> <tr><td>Sal (gr)</td><td>54</td><td>0,01</td><td>0,54</td></tr> <tr><td>*Pimienta (gr)</td><td>54</td><td>0,05</td><td>2,37</td></tr> </tbody> </table>	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	pan (unidad)	54	0,15	8,10	Queso (gr)	1.620	0,13	7,02	*Mortadela (gr)	1.350	0,04	1,90	Huevos (unidad)	108	0,12	12,96	Tomate de árbol (unidad)	54	0,10	5,40	Leche (ml)	13.500	0,17	9,18	Azúcar (gr)	2.160	0,05	2,70	*Café soluble(gr)	324	0,31	14,68	Sal (gr)	54	0,01	0,54	*Pimienta (gr)	54	0,05	2,37	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: right;"> <tr><td>SUB TOTAL</td><td>64,85</td></tr> <tr><td>DESCUENTO</td><td></td></tr> <tr><td>TOTAL NETO</td><td></td></tr> <tr><td>TARIFA 0%</td><td>45,90</td></tr> <tr><td>TARIFA 14%</td><td>18,95</td></tr> <tr><td>IVA 14%</td><td>2,65</td></tr> <tr><td>TOTAL FACTURA</td><td>67,50</td></tr> </table>	SUB TOTAL	64,85	DESCUENTO		TOTAL NETO		TARIFA 0%	45,90	TARIFA 14%	18,95	IVA 14%	2,65	TOTAL FACTURA	67,50
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL																																																								
pan (unidad)	54	0,15	8,10																																																								
Queso (gr)	1.620	0,13	7,02																																																								
*Mortadela (gr)	1.350	0,04	1,90																																																								
Huevos (unidad)	108	0,12	12,96																																																								
Tomate de árbol (unidad)	54	0,10	5,40																																																								
Leche (ml)	13.500	0,17	9,18																																																								
Azúcar (gr)	2.160	0,05	2,70																																																								
*Café soluble(gr)	324	0,31	14,68																																																								
Sal (gr)	54	0,01	0,54																																																								
*Pimienta (gr)	54	0,05	2,37																																																								
SUB TOTAL	64,85																																																										
DESCUENTO																																																											
TOTAL NETO																																																											
TARIFA 0%	45,90																																																										
TARIFA 14%	18,95																																																										
IVA 14%	2,65																																																										
TOTAL FACTURA	67,50																																																										
<p>QUITO PARRA PABLO FERNANDO AUT.313548/RUC:0103603395001 QP IMPRENTA OFFSET TEL: 4058794</p> <p>EMISOR N.41001 AL 42000</p> <p style="text-align: center;">FORMAS DE PAGO</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td><i>EFFECTIVO</i></td><td>x</td></tr> <tr><td><i>DINERO ELECTRONICO</i></td><td></td></tr> <tr><td><i>TARJETA DE CREDITO/DEBITO</i></td><td></td></tr> <tr><td><i>OTROS</i></td><td></td></tr> </table>	<i>EFFECTIVO</i>	x	<i>DINERO ELECTRONICO</i>		<i>TARJETA DE CREDITO/DEBITO</i>		<i>OTROS</i>																																																				
<i>EFFECTIVO</i>	x																																																										
<i>DINERO ELECTRONICO</i>																																																											
<i>TARJETA DE CREDITO/DEBITO</i>																																																											
<i>OTROS</i>																																																											
<p>EMITIDO 18-01-2016-VALIDO HASTA 18-01-2017</p> <hr style="width: 20%; margin: auto;"/> <p style="text-align: right;">RECIBE CONFORME</p>																																																											

4. Previo al almacenamiento de los suministros y materiales se deben revisar uno a uno para luego proceder a registrar en los KARDEX.


Tabla 19: KARDEX

KARDEX										
ARTÍCULO: Jabón					PRESENTACIÓN: unidad			CÓDIGO:		
UNIDAD DE MEDIDA: unidad					EXIST. MÍNIMA:			EXIST. MÁXIMA:		
PROVEEDOR:										
METODO DE VALORACIÓN PROMEDIO										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
02/08/2016	Inventario Inicial							0	0	0
02/08/2016	Fact.002-001-0008014	54	0,05	2,70				54	0,05	2,70
03/08/2016	solicitud No. 01				27	0,05	1,35	27	0,05	1,35
03/08/2016	solicitud No. 02				27	0,05	1,35	0	0,00	0,00
KARDEX										
ARTÍCULO: Shampoo					PRESENTACIÓN: unidad			CÓDIGO:		
UNIDAD DE MEDIDA: unidad					EXIST. MÍNIMA:			EXIST. MÁXIMA:		
PROVEEDOR:										
METODO DE VALORACIÓN PROMEDIO										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
02/08/2016	Inventario Inicial							0	0	0
02/08/2016	Fact.002-001-0008014	54	0,11	5,94				54	0,11	5,94
03/08/2016	solicitud No. 01				27	0,11	2,97	27	0,11	2,97
03/08/2016	solicitud No. 02				27	0,11	2,97	0	0,00	0,00
KARDEX										
ARTÍCULO: Papel Higiénico					PRESENTACIÓN: unidad			CÓDIGO:		
UNIDAD DE MEDIDA: unidad					EXIST. MÍNIMA:			EXIST. MÁXIMA:		
PROVEEDOR:										
METODO DE VALORACIÓN PROMEDIO										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
02/08/2016	Inventario Inicial							0	0	0
02/08/2016	Fact.002-001-0008014	54	0,21	11,34				54	0,21	11,34
03/08/2016	solicitud No. 01				27	0,21	5,67	27	0,21	5,67
03/08/2016	solicitud No. 02				27	0,21	5,67	0	0,00	0,00


KARDEX										
ARTÍCULO: Pan						PRESENTACIÓN: unidad			CÓDIGO:	
UNIDAD DE MEDIDA: unidad						EXIST. MÍNIMA:			EXIST. MÁXIMA:	
PROVEEDOR:										
METODO DE VALORACIÓN PROMEDIO										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
02/08/2016	Inventario Inicial							0	0,00	0,00
02/08/2016	Fact.001-001-0041124	54	0,15	8,10				54	0,15	8,10
03/08/2016	solicitud. No. 003				54	0,15	8,1	0	0,00	0,00

KARDEX										
ARTÍCULO: Queso (30 gr. X pers.)						PRESENTACIÓN: unidad			CÓDIGO:	
UNIDAD DE MEDIDA: gramos						EXIST. MÍNIMA:			EXIST. MÁXIMA:	
PROVEEDOR:										
METODO DE VALORACIÓN PROMEDIO										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
02/08/2016	Inventario Inicial							0	0	0,00
02/08/2016	Fact.001-001-0041124	1.620	0,13	7,02				1.620	0,13	7,02
03/08/2016	solicitud. No. 003				1.620	0,13	7,02	0	0,00	0,00


KARDEX										
ARTÍCULO: Mortadela (25 gr. X pers.)						PRESENTACIÓN: unidad			CÓDIGO:	
UNIDAD DE MEDIDA: gramos						EXIST. MÍNIMA:			EXIST. MÁXIMA:	
PROVEEDOR:										
METODO DE VALORACIÓN PROMEDIO										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
02/08/2016	Inventario Inicial							0	0	0,00
02/08/2016	Fact.001-001-0041124	1.350	0,04	2,16				1.350	0,04	2,16
03/08/2016	solicitud. No. 003				1.350	0,04	2,16	0	0,00	0,00

KARDEX										
ARTÍCULO: Huevos						PRESENTACIÓN: unidad			CÓDIGO:	
UNIDAD DE MEDIDA: unidad						EXIST. MÍNIMA:			EXIST. MÁXIMA:	
PROVEEDOR:										


METODO DE VALORACIÓN PROMEDIO										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
02/08/2016	Inventario Inicial							0	0,00	0,00
02/08/2016	Fact.001-001-0041124	108	0,12	12,96				108	0,12	12,96
03/08/2016	solicitud. No. 003				108	0,12	12,96	0	0,00	0,00


KARDEX										
ARTÍCULO: Tomate de árbol						PRESENTACIÓN: unidad			CÓDIGO:	
UNIDAD DE MEDIDA: unidad						EXIST. MÍNIMA:			EXIST. MÁXIMA:	
PROVEEDOR:										


METODO DE VALORACIÓN PROMEDIO										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
02/08/2016	Inventario Inicial							0	0,00	0,00
02/08/2016	Fact.001-001-0041124	54	0,10	5,40				54	0,10	5,40
03/08/2016	solicitud. No. 003				54	0,10	5,40	0	0,00	0,00


KARDEX										
ARTÍCULO: Leche						PRESENTACIÓN: unidad			CÓDIGO:	
UNIDAD DE MEDIDA: ml						EXIST. MÍNIMA:			EXIST. MÁXIMA:	
PROVEEDOR:										

METODO DE VALORACIÓN PROMEDIO										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
02/08/2016	Inventario Inicial							0	0,00	0,00
02/08/2016	Fact.001-001-0041124	13.500	0,17	9,18				13.500	0,17	9,18
03/08/2016	solicitud. No. 003				13.500	0,17	9,18	0	0,00	0,00

KARDEX										
ARTÍCULO: Azúcar						PRESENTACIÓN: unidad			CÓDIGO:	
UNIDAD DE MEDIDA: gr.						EXIST. MÍNIMA:			EXIST. MÁXIMA:	
PROVEEDOR:										
METODO DE VALORACIÓN PROMEDIO										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
02/08/2016	Inventario Inicial							0	0,00	0,00
02/08/2016	Fact.001-001-0041124	2.160	0,05	0,43				2.160	0,05	0,43
03/08/2016	solicitud. No. 003				2.160	0,05	0,43	0	0,00	0,00


KARDEX										
ARTÍCULO: Café						PRESENTACIÓN: unidad			CÓDIGO:	
UNIDAD DE MEDIDA: gr.						EXIST. MÍNIMA:			EXIST. MÁXIMA:	
PROVEEDOR:										
METODO DE VALORACIÓN PROMEDIO										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
02/08/2016	Inventario Inicial							0	0,00	0,00
02/08/2016	Fact.001-001-0041124	324	0,31	16,74				324	0,31	16,74
03/08/2016	solicitud. No. 003				324	0,31	16,74	0	0,00	0,00

KARDEX										
ARTÍCULO: Sal						PRESENTACIÓN: unidad			CÓDIGO:	
UNIDAD DE MEDIDA: gr.						EXIST. MÍNIMA:			EXIST. MÁXIMA:	
PROVEEDOR:										
METODO DE VALORACIÓN PROMEDIO										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
02/08/2016	Inventario Inicial							0	0,00	0,00
02/08/2016	Fact.001-001-0041124	54	0,01	0,54				54	0,01	0,54
03/08/2016	solicitud. No. 003				54	0,01	0,54	0	0,00	0,00

KARDEX										
ARTÍCULO: Pimienta						PRESENTACIÓN: unidad			CÓDIGO:	
UNIDAD DE MEDIDA: gr.						EXIST. MÍNIMA:			EXIST. MÁXIMA:	
PROVEEDOR:										
METODO DE VALORACIÓN PROMEDIO										
FECHA	DETALLE	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.	CANT.	P.U.	P.T.
02/08/2016	Inventario Inicial							0	0,00	0,00
02/08/2016	Fact.001-001-0041124	54	0,05	2,70				54	0,05	2,70
03/08/2016	solicitud. No. 003				54	0,05	2,70	0	0,00	0,00

4. Para la utilización de los materiales la persona que solicite deberá hacerlo por medio de una Orden de Requisición, o también llamada Orden de Solicitud de Materiales; la hoja se entregará por duplicado una para el administrador para el control respectivo y la otra para el solicitante como prueba de la labor realizada. El despacho de los materiales será por parte del Administrador y en caso de haber restante de materiales serán devueltos inmediatamente para el reintegro respectivo a bodega con el formato sugerido Orden de Devolución Interna de Suministros y Materiales.

Tabla 20: Solicitud de Materiales

 SOLICITUD DE MATERIALES			
Solicitud N° 01		Fecha de entrega: agosto 03 2016	
CANTIDAD	DESCRPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
27	jabón (unidad)	0,05	1,35
27	Shampoo (unidad)	0,11	2,97
27	Papel higiénico (unidad)	0,21	5,67
TOTAL		\$ 0,37	\$ 9,99
Solicitado por: _____ Despachado por: _____			

**SOLICITUD DE MATERIALES**

Solicitud N° 02

Fecha de entrega: agosto 03 2016

CANTIDAD	DESCRPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
27	jabón (unidad)	0,05	1,35
27	Shampoo (unidad)	0,11	2,97
27	Papel higiénico (unidad)	0,21	5,67
TOTAL		\$ 0,37	\$ 9,99

Solicitado por: _____ Despachado por: _____

**SOLICITUD DE MATERIALES**


Solicitud N° 03

Fecha de entrega: agosto 03 2016

CANTIDAD	DESCRPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
54	pan (unidad)	0,15	8,10
1.620	queso (gr.)	0,13	7,02
1.350	mortadela (gr.)	0,04	2,16
108	huevos (unidad)	0,12	12,96
54	Tomate de árbol (unidad)	0,10	5,40
13.500	leche (ml.)	0,17	9,18
2.160	azúcar (gr.)	0,05	2,70
324	café (gr.)	0,31	16,74
54	sal (gr.)	0,01	0,54
54	pimienta (gr.)	0,05	2,70
TOTAL		\$ 1,13	\$ 67,50

Solicitado por: _____ Despachado por: _____

Tabla 21: Devolución Interna de Suministros y Materiales

DEVOLUCIÓN INTERNA DE SUMINISTROS Y MATERIALES				
				
FECHA DE DEVOLUCIÓN:				No.....
RESPONSABLE QUE DEVUELVE:.....			SOLICITUD No.....	
CÓDIGO	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1098	9	Jabón	0,05	0,45
		TOTAL		0,45
ENTREGADO POR			RECIBIDO POR	

Los valores de Suministros y materiales directos que se utilizaron para el servicio de hospedaje, se registran en la Hoja de Costos.

- **Personal del Hotel**

Para el Control de Asistencia del personal del hotel, se menciona los siguientes pasos a seguir:

1. El horario de trabajo a convenir entre patrono y trabajador.
2. El control de asistencia hora de ingreso y hora de salida será registrado en el formato sugerido Registro de Asistencia.
3. El control de trabajo de los empleados, es muy importante, esto se lo realiza a través de un formato propuesto Control de Habitaciones en donde se detalla claramente la labor realizada y así se puede controlar tiempo y responsabilidad de cada trabajador.
4. Los permisos de trabajo, deberán ser comunicados al administrador con anticipación mediante el formato sugerido de Solicitud de Permiso para su aprobación o rechazo.

Formatos sugeridos:

Tabla 22: Registro de Asistencia del Personal

HOTEL ORO NEGRO				
		MARIUT MARIUS		
		PUYO-PASTAZA-ECUADOR		
		TELÉFONO: 032889020 -0987885105		
REGISTRO DE ASISTENCIA				
FECHA: Puyo, agosto 3 del 2016				
NÓMINA	H. INGRESO	H. SALIDA	HORAS	FIRMA
			TRABAJADAS	
ELENA R. DAHUA L.	07H00	15H00	8	
MARCIA E. TIPAN M.	06H00	14h00	8	
KELLER P. SALINAS B.	22h00	6h00	8	
JOSÉ L. CHILQUINGA			0	Día de descanso (repcionista)
F. RESPONSABLE				

Tabla 23: Control de Habitaciones



 HOTEL ORO NEGRO PUYO-PASTAZA-ECUADOR TELEFONO: 032889020 TELEFAX 032883354 E-mail: mariut.marius@yahoo.it CONTROL DE HABITACIONES										
FECHA: Puyo, _____										
HAB.No.	No.PERS.	EQUIPAR	ASEAR	REVIZAR	No.TOALLAS	No.SABANAS	BAÑOS	PISOS	SALA	OBSERVACIONES
101	4	✓			4	4	✓	✓	✓	
102	3	✓			3	2	✓	✓	✓	
103	4	✓			4	4	✓	✓	✓	
104	2	✓			2	2	✓	✓	✓	
105	2	✓			2	1	✓	✓	✓	
106	3	✓			3	2	✓	✓	✓	
201	4	✓			4	4	✓	✓	✓	
202	3	✓			3	3	✓	✓	✓	
203	4	✓			4	4	✓	✓	✓	
204										
205										
206										
301										
302										
303										
304										
305										
306										
CAMARERA RESPONSABLE:				Elena Dahua						

Tabla 24: Solicitud de Permiso

 HOTEL ORO NEGRO PUYO-PASTAZA-ECUADOR TELEFONO: 032889020 TELEFAX 032883354 E-mail: mariut.marius@yahoo.it SOLICITUD DE PERMISO										
Apellidos y Nombres: _____										
Dirección Domicilio: _____										
Contactos Telefónicos: _____										
Correo Electrónico: _____										
PERMISO:										
ASUNTO:	Particular	<input type="checkbox"/>	Cita médica	<input type="checkbox"/>						
LICENCIA:										
ASUNTO:	Matrimonio o Unión de Hecho	<input type="checkbox"/>	Cuidado de Familiar con discapacidad	<input type="checkbox"/>						
	Calamidad Doméstica	<input type="checkbox"/>	Enfermedad	<input type="checkbox"/>						
	Maternidad y/o Paternidad	<input type="checkbox"/>	Cuidado del recién nacido	<input type="checkbox"/>						
Ausencia aproximada de:										
DESDE:	HASTA:			Hora Salida:						
Fecha:				Hora Retorno:						
SOLICITADO POR:..... APROBADO POR:.....										
Cl.No.				Cl.No.						

Con el fin de evitar problemas laborales, los empleados son afiliados al IESS con el Aviso de Entrada y registrados con un contrato de trabajo en el Ministerio de Relaciones Laborales; los pagos que se realiza a los empleados de Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, se rigen según las leyes vigentes del Código de Trabajo.

Para lo cual tiene un formato de Rol de pagos que contiene lo siguiente:

- ✓ Salario Básico Unificado S.B.U
- ✓ Aporte IESS Personal y Patronal
- ✓ Anticipos
- ✓ Fondos de Reserva

El pago mensual por los servicios prestados lo realiza directamente el Administrador, previa la verificación de:

- Los registros de Control de Asistencia del personal y la realización del cálculo de horas extras en caso de haberlas.
- En cuanto a faltas a la jornada de trabajo se aplicará lo estipulado en el Código de trabajo en cuanto a la media jornada de trabajo sin justificación alguna, perderá un día de trabajo; y; el que faltare a un día de trabajo sin justificación alguna perderá dos días de trabajo, sustento legal para los descuentos respectivos en el rol de pagos.
- Verificación del valor real del salario, forma de pago ya sea semanal, quincenal o mensual y la respectiva acreditación si fuese bancaria según lo hayan determinado las partes, para el cálculo del rol de pagos.

Por la naturaleza del servicio que se brinda según el Código de Trabajo implica; El Art. 49.- Jornada nocturna.- La jornada nocturna, entendiéndose por tal la que se realiza entre las 19H00 y las 06H00 del día siguiente, podrá tener la misma duración y dará derecho a igual remuneración que la diurna, aumentada en un veinticinco por ciento. Así mismo el Art. 52.- Trabajo en sábados y domingos.- Según la necesidad de la actividad cuando esto ocurra no es necesario que preceda autorización del inspector del trabajo.

Los Roles de Pagos formato sugerido para el personal que labora en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, se los paga mensualmente. Los empleados no realizan la solicitud de

acumulación de los beneficios sociales como décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldos y vacaciones por lo tanto se cancelan estos haberes en el Rol correspondiente.

Para el cálculo de las columnas de Decimotercera remuneración, Decimocuarta remuneración, Fondos de Reserva y vacaciones; aplicado según el Código de Trabajo se debe tener en cuenta lo siguiente:

- En la columna sueldo se registrará todo lo ganado por el trabajador, este valor se toma de la columna del total de ingresos del Rol de Pagos.
- Código de Trabajo **Art.111**. Derecho a las Decimotercera remuneración o bono navideño.- Los empleadores pagarán a sus trabajadores hasta el veinticuatro de diciembre de cada año, una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubieran percibido durante el año calendario.
- Código de Trabajo **Art. 113**. Derecho a la decimocuarta remuneración.- Los trabajadores percibirán, además, sin perjuicio de todas las remuneraciones a las que actualmente tienen derecho, una bonificación anual equivalente a una remuneración básica mínima unificada para los trabajadores en general. Se paga al trabajador, hasta el 15 de agosto en la región Sierra, y hasta el 15 de marzo en la Costa es conocido también como Bono Escolar.
- Código de Trabajo **Art. 196**. Derecho al fondo de reserva.- Todo trabajador que preste servicios por más de un año tiene derecho a que el empleador le abone una suma equivalente a un mes de sueldo o salario por cada año completo posterior al primero de sus servicios. Estas sumas constituirán su fondo de reserva o trabajo capitalizado. El trabajador no perderá este derecho por ningún motivo. Es igual al décimo tercer sueldo, tiene derecho a este beneficio a partir del segundo año de trabajo con el mismo patrono, puede recibirlo de forma mensual o cobrarlo cada 3 años en el IESS.
- Código de Trabajo **Art. 69**.- Vacaciones anuales.- Todo trabajador tendrá derecho a gozar anualmente de un periodo ininterrumpido de quince días de descanso, incluidos los días no laborables. Los trabajadores que hubieren prestado servicios por más de cinco años en la misma empresa o al mismo empleador, tendrán derecho a gozar adicionalmente de un día de vacaciones por cada uno de los años excedentes o recibirán en dinero la remuneración correspondiente a los días excedentes. El

trabajador recibirá por adelantado la remuneración correspondiente al período de vacaciones.

- El empleador deberá cancelar los aportes patronal y personal dentro de los 15 días posteriores al mes trabajado, caso contrario caerá en mora patronal.


Tabla 25: Rol de Pagos y Provisiones del personal que labora en el Hotel Oro Negro

HOTEL ORO NEGRO												
MARIUT MARIUS												
PUYO-PASTAZA-ECUADOR												
TELEFONO : 032889020 - 0987885105												
ROL DE PAGOS												
AL 31 DE AGOSTO DEL 2016												
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS												
N°	NÓMINA	CARGO	S.B.U	INGRESOS			RETENCIONES			LIQUIDO A PAGAR	FIRMAS	
				H. EXTRAS	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	TOTAL INGRESOS	IESS 9,45 %	ANTICIPOS			TOTAL RETEN.
1	ELENA DAHUA	Camarera	366,00	0	30,50	30,50	427,00	34,59	0	34,59	392,41	
2	MARCIA TIPAN	Camarera	366,00	0	30,50	30,50	427,00	34,59	0	34,59	392,41	
3	KELLER SALINAS	Recepcionista	366,00	0	30,50	30,50	884,50	34,59	0	34,59	849,91	
4	NANCY BENAVIDES	Recepcionista	366,00	0	30,50	30,50	431,26	34,59	0	34,59	396,67	
	TOTALES		1.464,00	0	122,00	122,00	1.708,14	138,35	0	138,35	1.569,79	
GERENTE-ADMINISTRATIVO												
ROL DE PROVISIONES												
No.	NÓMINA	CARGO	S.B.U	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	VACAC.	TOTAL				
1	ELENA DAHUA	Camarera	366,00	0	-	-	15,25	15,25				
2	MARCIA TIPAN	Camarera	366,00	0	-	-	15,25	15,25				
3	KELLER SALINAS	Recepcionista	366,00	0	-	-	15,25	15,25				
4	NANCY BENAVIDES	Recepcionista	366,00	0	-	-	15,25	15,25				
	TOTALES		1.464,00	0	-	-	61,00	61,00				

Luego de la elaboración del Rol de Pagos conjuntamente con el Rol de provisiones se registra la parte proporcional de las remuneraciones a la Hoja de Costos, tomando en cuenta los beneficios sociales pagados de la siguiente manera:

Beneficios Sociales Pagados:		
S.B.U.		1.464,00
Aporte Patronal 11,15%		163,24
Décimo XIII		122,00
Décimo XIV		122,00
IECE 0.05%		7,32
SECAP 0.05%		7,32
		1.885,88
Provisiones Sociales por Pagar:		
Vacaciones		61,00
Total de ingresos mes		1.946,88

Tabla 26: Costo del Personal del Hotel

		HOTEL ORO NEGRO			
		MARIUT MARIUS			
		PUYO-PASTAZA-ECUADOR			
		TELEFONO: 032889020 -0987885105			
COSTO PERSONAL DEL HOTEL					
TIPO DE HABITACIÓN	No. HUESPEDES PROMEDIO DÍA	SUELDO PERSONAL POR HUÉSPED	COSTO UNITARIO POR HUÉSPED	NÚMERO DE HUÉSPED POR HABITACIÓN	COSTO POR HABITACIÓN
MATRIMONIAL (aire acondicionado)	2,62	0,14	0,37	2	0,74
MATRIMONIAL+1SIMPLE (aire acondicionado)	1,06	0,14	0,15	3	0,45
MATRIMONIAL+1 SIMPLE (ventilador)	1,79	0,14	0,25	3	0,76
DOBLE 2 SIMPLES (ventilador)	2,41	0,14	0,34	2	0,68
CUADRUPLE 4 SIMPLES (ventilador)	7,37	0,14	1,05	4	4,18
FUENTE: Hotel Oro Negro ciudad del Puyo					
ELABORADO POR: Benavides Manzano Nancy Orlinda					

El valor obtenido del personal que labora en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, por habitación MATRIMONIAL (aire acondicionado), MATRIMONIAL + 1 SIMPLE (aire acondicionado), MATRIMONIAL + 1 SIMPLE (ventilador), DOBLE 2 SIMPLES (ventilador), CUADRUPLE 4 SIMPLES (ventilador); lo calculamos del costo unitario por huésped hospedado y lo multiplicamos por el número de personas por habitación, el resultado será el costo por habitación valor que se transfiere a la Hoja de Costos.


El número de huéspedes promedio al día Ver **Anexo 2: Resumen Huéspedes Por Habitación Presupuestado 2016.**

- **Costos Indirectos del servicios**

Como tercer elemento del costo su importancia radica en determinar todos los demás cargos fijos y variables que han participado en el proceso de la prestación del servicio y que no han sido considerados en el costo directo pero que sumados el costo primo, presentan el total del costo.

Para el Servicio de Hospedaje en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, detallamos los siguientes rubros como Materiales Indirectos que son cortesías y presentación de la actividad hotelera hacia los clientes como agua, confites, menaje para las habitaciones, suministros y materiales de aseo y limpieza, personal para mantenimiento y pintura de la infraestructura que es la carta de presentación de la actividad y otros gastos indirectos como servicios básicos, arriendo del local, permiso anual de funcionamiento, patente municipal, bomberos, gas, etc. Tomados de los archivos de facturas del año 2015; para calcular el presupuesto para el año 2016 de los Costos fijos y variables Indirectos que intervienen en la prestación de Servicio.

Tabla 27: Costos Indirectos del Servicio de Hospedaje

 HOTEL ORO NEGRO MARIUT MARIUS PUYO-PASTAZA-ECUADOR TELEFONO: 032889020 -0987885105					
COSTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE					
CONCEPTO	AÑO 2015	Porcentaje de ajuste 10%	PRESUPUESTO AÑO 2016	TOTAL MENSUAL	COSTO PROMEDIO PRESUPUESTADO POR HUÉSPED
<u>Materiales Indirectos</u>					
Cortesía a los clientes (agua, confites, etc)	350,00	35,00	385,00	32,08	0,07
diario y revistas	105,00	-	105,00	8,75	0,02
Menaje para habitaciones (toallas, sábanas, protector de colchón,etc)	2.100,00	210,00	2.310,00	192,50	0,42
suministros y materiales de aseo y limpieza	800,00	80,00	880,00	73,33	0,16
<u>Mantenimiento del Hotel</u>					
mantenimiento de interiores y exteriores edificio (limpieza y pintura)	800,00	80,00	880,00	73,33	0,16
<u>Otros gastos indirectos</u>					
arriendo local	37.200,00		37.200,00	3.100,00	6,78
arriendo garage	1.800,00		1.800,00	150,00	0,33
Agua potable	377,16	37,72	414,88	34,57	0,08
energía eléctrica	1.844,44	184,44	2.028,88	169,07	0,37
teléfono	1.756,60	175,66	1.932,26	161,02	0,35
cable	180,00	18,00	198,00	16,50	0,04
gas	388,00	38,80	426,80	35,57	0,08
uniformes del personal	400,00	40,00	440,00	36,67	0,08
permiso anual de funcionamiento (categoría ★★)	84,64	8,46	93,10	7,76	0,02
Contador tributario ocasional	48,00		60,00	5,00	0,01
permiso de bomberos	50,05	5,01	55,06	4,59	0,01
patente municipal	150,90	15,09	165,99	13,83	0,03
TOTAL	48.434,79	928,18	49.374,97	4.114,58	8,99

Para el cálculo de los Costos Indirectos del Servicio de Hospedaje tomamos como referencia los rubros de Gastos Indirectos de: Materiales, Mantenimiento del Hotel y Otros Gastos Indirectos del año 2015; a estos rubros hacemos un ajuste del 10% para presupuestarlos al año 2016. Este presupuesto total lo dividimos para 12 meses y obtenemos el total mensual de cada rubro.

El costo promedio presupuestado lo obtenemos dividiendo el presupuesto del año 2016, dividido para 5.490 posibles huéspedes que ocuparan los servicios hoteleros en el año 2016.

Este valor lo transferimos a la Hoja de Costos, multiplicado por el número de huéspedes por habitación.

Tabla 28: Costos Indirectos de la Prestación del Servicio

 HOTEL ORO NEGRO MARIUT MARIUS PUYO-PASTAZA-ECUADOR TELEFONO: 032889020 -0987885105			
COSTO INDIRECTOS DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO			
TIPO DE HABITACIÓN	NÚMERO DE HUÉSPED POR HABITACIÓN	COSTO PROMEDIO PRESUPUESTADO POR HUÉSPED	COSTO INDIRECTO DEL SERVICIO POR HABITACIÓN
MATRIMONIAL (aire acondicionado)	2	8,99	17,99
MATRIMONIAL+1SIMPLE (aire acondicionado)	3	8,99	26,98
MATRIMONIAL+1 SIMPLE (ventilador)	3	8,99	26,98
DOBLE 2 SIMPLES (ventilador)	2	8,99	17,99
CUADRUPLE 4 SIMPLES (ventilador)	4	8,99	35,97
Fuente: Hotel Oro Negro ciudad del Puyo			
Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda			

Una vez concluido con el cálculo de los tres elementos para la elaboración del Proceso de Costos de Hospedaje, procedemos a registrar los resultados obtenidos en la Hoja de Costos sugerida de la siguiente forma:

Tabla 29: Hoja de Costos Habitación: Matrimonial (aire acondicionado)


 HOTEL ORO NEGRO			
HOJA DE COSTOS			
Hora Check In: 13:30 pm		Servicio: HOSPEDAJE	
Hora Check Out: 11:00 am		Cliente: Jeimy Espín	
TIPO DE HABITACIÓN			
MATRIMONIAL (aire acondicionado)			
No. HUÉSPEDES POR HABT.	2		
COSTO POR HUÉSPED	11,04		
FECHA	SUMINISTROS Y MATERIALES	PERSONAL DEL HOTEL	COSTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO
03.08.2016	3,34		
03.08.2017		0,74	
03.08.2018			17,99
<u>RESUMEN</u>			
MATERIALES Y SUMINISTROS	3,34		
PERSONAL HOTEL	0,74		
COSTOS INDIRECTOS DER SERV.	17,99		
COSTO TOTAL POR HABITACIÓN	22,07		
GERENTE ADMINISTRATIVO		CONTADOR	

Tabla 30: Hoja de Costos Habitación: Matrimonial + 1 Simple (aire acondicionado)

			
HOTEL ORO NEGRO			
HOJA DE COSTOS			
Hora Check In: 13:40 pm		Servicio: HOSPEDAJE	
Hora Check Out: 10:00 am		Cliente: Rosa López	
TIPO DE HABITACIÓN			
MATRIMONIAL+1SIMPLE (aire acondicionado)			
No. HUÉSPEDES POR HABT.	3		
COSTO POR HUÉSPED	10,81		
FECHA	SUMINISTROS Y MATERIALES	PERSONAL DEL HOTEL	COSTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO
03.08.2016	5,01		
03.08.2017		0,45	
03.08.2018			26,98
<u>RESUMEN</u>			
MATERIALES Y SUMINISTROS	5,01		
PERSONAL HOTEL	0,45		
COSTOS INDIRECTOS DER SERV.	26,98		
COSTO TOTAL POR HABITACIÓN	32,44		
GERENTE ADMINISTRATIVO		CONTADOR	

Tabla 31: Hoja de Costos Habitación: Matrimonial + 1 Simple (ventilador)


			
HOTEL ORO NEGRO			
HOJA DE COSTOS			
Hora Check In: 15:30 pm		Servicio: HOSPEDAJE	
Hora Check Out: 09:00 am		Cliente: Giorgio Manzano	
TIPO DE HABITACIÓN			
MATRIMONIAL+1 SIMPLE (ventilador)			
No. HUÉSPEDES POR HABT.	3		
COSTO POR HUÉSPED	10,92		
FECHA	SUMINISTROS Y MATERIALES	PERSONAL DEL HOTEL	COSTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO
03.08.2016	5,01		
03.08.2017		0,76	
03.08.2018			26,98
<u>RESUMEN</u>			
MATERIALES Y SUMINISTROS	5,01		
PERSONAL HOTEL	0,76		
COSTOS INDIRECTOS DER SERV.	26,98		
COSTO TOTAL POR HABITACIÓN	32,75		
GERENTE ADMINISTRATIVO		CONTADOR	

Tabla 32: Hoja de Costos Habitación: Doble 2 Simples (ventilador)



HOTEL ORO NEGRO			
		HOJA DE COSTOS	
Hora Check In: 14:50 pm		Servicio: HOSPEDAJE	
Hora Check Out: 11:00 am		Cliente: Luis Barrera	
TIPO DE HABITACIÓN			
DOBLE 2 SIMPLES (ventilador)			
No. HUÉSPEDES POR HABT.	2		
COSTO POR HUÉSPED	11,01		
FECHA	SUMINISTROS Y MATERIALES	PERSONAL DEL HOTEL	COSTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO
03.08.2016	3,34		
03.08.2017		0,68	
03.08.2018			17,99
<u>RESUMEN</u>			
MATERIALES Y SUMINISTROS	3,34		
PERSONAL HOTEL	0,68		
COSTOS INDIRECTOS DER SERV.	17,99		
COSTO TOTAL POR HABITACIÓN	22,01		
GERENTE ADMINISTRATIVO		CONTADOR	

Tabla 33: Hoja de Costos Habitación: Cuádruple 4 Simples (ventilador)

HOTEL ORO NEGRO			
		HOJA DE COSTOS	
Hora Check In: 12:30 pm		Servicio: HOSPEDAJE	
Hora Check Out: 07:00 am		Cliente: José Padilla	
TIPO DE HABITACIÓN			
CUADRUPLE 4 SIMPLES (ventilador)			
No. HUÉSPEDES POR HABT.	4		
COSTO POR HUÉSPED	11,71		
FECHA	SUMINISTROS Y MATERIALES	PERSONAL DEL HOTEL	COSTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO
03.08.2016	6,68		
03.08.2017		4,18	
03.08.2018			35,97
RESUMEN			
MATERIALES Y SUMINISTROS	6,68		
PERSONAL HOTEL	4,18		
COSTOS INDIRECTOS DER SERV.	35,97		
COSTO TOTAL POR HABITACIÓN	46,84		
GERENTE ADMINISTRATIVO		CONTADOR	

Precio de venta por el Método Costeo total

Para el tema de investigación propuesto se aplicó el método de Costeo Por Absorción o llamado también costo totales, que consiste en registrar los totales de los rubros que intervienen en el proceso de servicio de hospedaje; sumado a éstos los gastos de operación (Administración y Ventas). Rubros que se aplicaron en los formatos sugeridos para determinar el precio de venta de forma sencilla de comprender y adaptados a la necesidad de la empresa de servicio como:

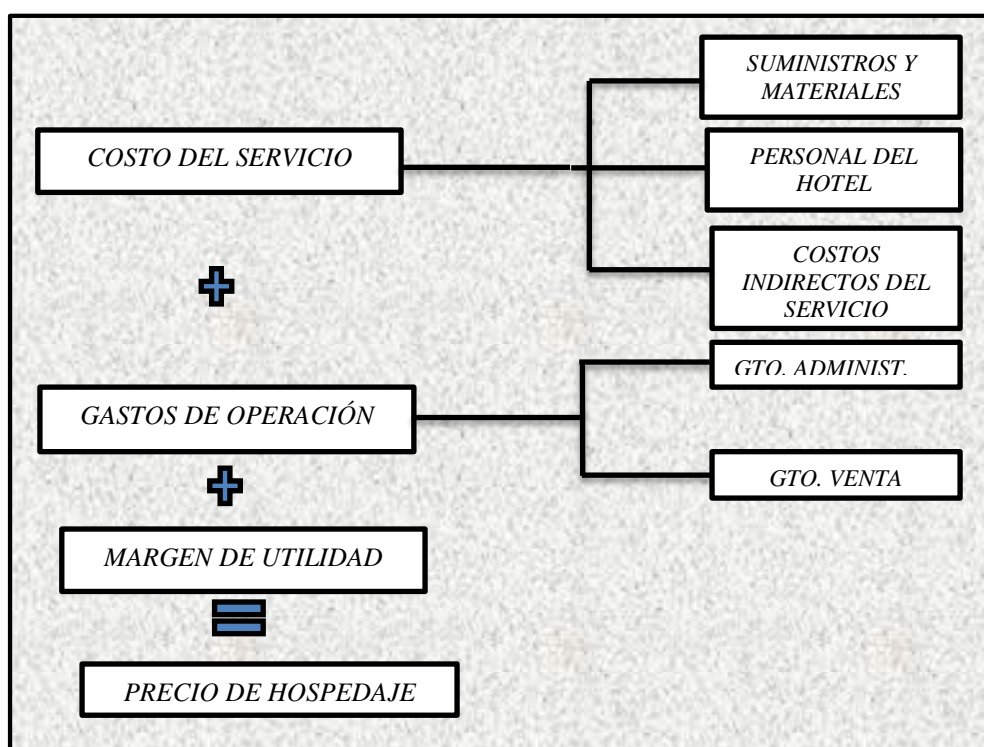
- 1) Formatos de solicitud de compras y Orden de compra.
- 2) Utilización de Kardex con el método de valoración promedio.
- 3) Formato auxiliar de Devolución Interna de Suministros y Materiales.
- 4) Aplicación de la Hoja de Costos.
- 5) Resumen de Gastos de Operación Presupuestado.

Para determinar el Precio de Venta por el Método del Costeo Total o Absorbente Presupuestado por Huésped, se utilizó el método más sencillo y menos complejo de acuerdo a la necesidad de Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo; para lo cual se registraron los totales de los rubros presupuestados que intervienen en el proceso de servicio, los gastos de operación (administración y ventas) y el margen de utilidad.

Precio de Hospedaje (PH) = Costo Total del Servicio + Gto .Operación + %Margen Utilidad.

Lo cual nos da el Precio de Venta Presupuestado por Huésped, que en este caso práctico ya incluye el 14% del IVA.


Gráfico 11: Precio de venta por el Método Costeo total



Fuente: Investigación

Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda


Tabla 34: Resumen de Gastos de Operación Presupuestado

HOTEL ORO NEGRO					
		MARIUT MARIUS			
		PUYO-PASTAZA-ECUADOR			
		TELÉFONO : 032889020 -0987885105			
RESUMEN GASTOS DE OPERACIÓN PRESUPUESTADO					
GASTOS DE OPERACIÓN			AÑO 2015	AÑO 2016	COSTO HUÉSPED
			10.386,00	11.424,60	
ADMINISTRACIÓN		10.086,00		11.094,60	2,02
Administrador	650,00				
Papelería	20,00				
Combustible	25,00				
Mantenimiento Vehículo	18,00				
Llantas	26,67				
Matrícula	20,83				
Imprevistos	80,00				
VENTAS		300,00		330,00	0,06
Publicidad	20,00				
Imprevistos	5,00				
					2,08

Fuente: Hotel Oro Negro ciudad del Puyo


Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Tabla 35: Distribución Gastos de Operación por Habitación Presupuestado

 HOTEL ORO NEGRO MARIUT MARIUS PUYO-PASTAZA-ECUADOR TELEFONO: 032889020 -0987885105					
DISTRIBUCIÓN GASTOS DE OPERACIÓN POR HABITACIÓN PRESUPUESTADO					
TIPO DE HABITACIÓN	MATRIMONIAL (aire acondicionado)	MATRIM.+1 SIMPLE (ventilador)	MATRIM.+1 SIMPLE (aire acondicionado)	DOBLE 2 SIMPLES (ventilador)	CUADRUPLE 4 SIMPLES (ventilador)
Número de Huéspedes	2	3	3	2	4
Gtos. Administración	4,04	6,06	6,06	4,04	8,08
Gtos. Ventas	0,12	0,18	0,18	0,12	0,24
TOTAL	4,16	6,24	6,24	4,16	8,32
POR CLIENTE	2,08	2,08	2,08	2,08	2,08

Fuente: Hotel Oro Negro ciudad del Puyo
Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Tabla 36: Precio de Venta por el Método del Costo Total o Absorbente Presupuestado por Huésped

 HOTEL ORO NEGRO MARIUT MARIUS PUYO-PASTAZA-ECUADOR TELEFONO: 032889020 -0987885105					
PRECIO DE VENTA POR EL MÉTODO DEL COSTEO TOTAL O ABSORBENTE POR HUÉSPED					
TIPO DE HABITACIÓN	MATRIMONIAL (aire acondicionado)	MATRIM.+1 SIMPLE (aire acondicionado)	MATRIM.+1 SIMPLE (ventilador)	DOBLE2 SIMPLES (ventilador)	CUADRUPLE4 SIMPLES (ventilador)
Suministros y Materiales	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67
Personal del Hotel	0,37	0,15	0,25	0,34	1,05
Costos Indirectos del Srvicio	8,99	8,99	8,99	8,99	8,99
COSTOS DEL SERVICIO	11,04	10,81	10,92	11,01	11,71
Gastos de Operación	2,08	2,08	2,08	2,08	2,08
COSTO TOTAL	13,12	12,89	13,00	13,09	13,79
MARGEN DE UTILIDAD	6,88	7,11	2,00	1,91	1,21
PRECIO VENTA HUÉSPED	20,00	20,00	15,00	15,00	15,00
PORCENTAJES	52%	55%	15%	15%	9%

Fuente: Hotel Oro Negro ciudad del Puyo
Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda

Como podemos observar en la tabla 36, el Margen de utilidad dividimos para el costo total en porcentajes por tipo de habitación; Matrimonial (aire acondicionado), Matrimonial + 1 Simple (aire acondicionado), Matrimonial + 1 Simple (ventilador), Doble 2 Simples (ventilador) y Cuádruple 4 Simples (ventilador) obteniendo un porcentaje de margen de utilidad promedio del **29%** una diferencia de 4% a lo planteado por su Administrador del 25%, estos resultados positivos pueden interpretarse como favorables a la determinación del precio de hospedaje en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo.

Los resultados implican que su Administrador analice precios especialmente en las habitaciones Matrimonial + 1 Simple (ventilador), Doble 2 Simples (ventilador) y Cuádruple 4 Simples (ventilador) y tome decisiones para continuar con la buena marcha de la actividad hotelera, que es un negocio de buena rentabilidad constatada con la elaboración del proceso de costos en la cual se verificó el precio de hospedaje por huésped.

CONCLUSIONES

- Al elaborar el proceso de costos para la fijación del precio de hospedaje en Hotel Oro Negro, se evidenció que no disponen de control y registro alguno durante el proceso de asignación de costos en sus componentes.
- Las bases conceptuales teóricas han sido de mucho beneficio en la investigación, para saber de qué manera se puede llevar un control y correcto uso de los suministros y materiales, personal del hotel y costos indirectos del servicio; que se utilizan en la actividad hotelera, ya que su administrador no contaba con los formatos sugeridos a ser utilizados en la actividad de la empresa mismos que son contabilizados para establecer los costos reales de servicio.
- La investigación se realizó con la utilización de métodos, técnicas e instrumentos de forma directa en el lugar de los hechos y con la debida documentación de respaldo para ser medida y analizada; para que se pueda tomar decisiones oportunas en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo.
- A través del método de Costo Total o Absorbente propuesto y de formatos sugeridos se evidenció el proceso de costo que intervienen para la fijación del precio de hospedaje.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda la aplicación del proceso de costos en los formatos sugeridos, que podrían implementarse a partir de conocer las existencias de suministros y materiales, control de personal en asistencia y labores; así como los rubros de gastos indirectos del servicio con el fin de obtener un control más ágil y oportuno de la actividad económica del servicio hotelero.
- Las bases conceptuales son de guía para el Administrador, se recomienda la aplicación práctica para la buena marcha de su empresa de servicios.
- Se recomienda la utilización de los métodos, técnicas e instrumentos empleados para que se pueda tomar decisiones oportunas en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, sobre todo en cuanto a formatos se refiere.
- Aplicar el método de Costo Total o Absorbente sugerido para la fijación del precio de venta, para su oportuna toma de decisiones.

BIBLIOGRAFÍA

- Bravo, M. & Ubidia, C. (2013). *Contabilidad de Costos*. 3a ed. Quito: Escobar impresores.
- Cuevas, C. (2010). *Contabilidad de costos: Enfoque gerencial y de gestión*. 3a ed. Colombia: PEARSON EDUCACIÓN.
- Gómez, C. (2012). *La investigación científica en preguntas y respuestas* . 2a ed. Ambato: MEGAGRAF.
- Goñi, N. (2008). *El precio Variable clave en el marketing*. México: Pearson Educacion
- Hansen, D.& Mowen, M. (2007). *Administración de Costos: Contabilidad y Control*. México: Thomson.
- Huicochea, E. (2010). *Contabilidad de Costos* 3a ed. Mexico: Trillas.
- Rodríguez, R. (2007). *Costos aplicados a Hoteles y Restaurantes*. Colombia: Ecoe Ediciones.
- Sarmiento, R. (2010). *Contabilidad de Costos*. 2a ed. Quito: Impresos Andino S.A.
- Uribe, R. (2011). *Costos para la toma de decisiones*. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.
- Zapata, P. (2007). *Contabilidad de Costos: Herramienta para la toma de decisiones*. Bogotá: McGraw-Hill.

Econlink. (28 de febrero de 2008). *Precio*. Recuperado de:

<http://www.econlink.com.ar/definicion/precio.shtml>.

García, F. (junio de 2015). *Plan de Marketing Estratégico para Reposicionar al Hotel Camaleón, y creación de una campaña Publicitaria para Fomentar el Turismo de temporada, Ubicado en Canoa, Manabí Ecuador . Año 2015*. Tesis de

Ingeniería Comercial. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Recuperado de:

<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/10978/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n%20Freddy%20Garc%C3%ADa.pdf?sequence=1>.

González, M. (26 de octubre de 2002). *Definiciones de costos*. gestiopolis. Recuperado

de: <https://www.gestiopolis.com/definiciones-de-costos/>

Guzhnay, G., & Naulaguari, M. (febrero de 2013). *Determinación de costos de los servicios hoteleros Caso Práctico : Hotel Manantial* . Tesis inédita de Contador

Público Auditor. Universidad de Cuenca. Recuperado de: [http://dspace](http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1434/1/tcon701.pdf)

[ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1434/1/tcon701.pdf](http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1434/1/tcon701.pdf) . Recuperado el 19 de agosto de 2016

ANEXOS

Anexo 1: Guía de la encuesta aplicada al personal que labora en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo.



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



PROPOSITO DE LA ENCUESTA: Recabar información de personas que conocen la actividad de la empresa de servicio hotelera; para alcanzar nuestro objetivo de establecer costos reales en los precios de hospedaje.

- 1) **¿El hotel oro negro cuenta con un historial de precios de hospedaje?**
SI () NO ()

- 2) **¿Cuenta con alguna información sobre como fijar los precios de hospedaje?**
SI () NO () PARCIALMENTE ()

- 3) **¿Existe un sistema de control de costos?**
SI () NO ()

- 4) **¿Conoce de los suministros y materiales que se utilizan para la limpieza de las habitaciones?**
SI () NO ()

- 5) **¿Existe relación entre los precios de hospedaje de Hotel Oro Negro y los de la competencia?**
SI () NO () DESCONOZCO ()

- 6) **¿Considera usted que la elaboración del proceso de costos para la fijación del precio de hospedaje en Hotel Oro Negro de la ciudad del Puyo, ayude a fijar costos reales en el servicio que brinda?**
SI () NO ()


7) ¿Tiene usted una asignación específica en el trabajo?

SI () NO ()


8) ¿Los suministros y materiales de limpieza son controlados regularmente?

SI () NO () A VECES ()


Anexo 2: Resumen Huéspedes Por Habitación Presupuestado 2016.

HOTEL ORO NEGRO						
		MARIUT MARIUS				
		PUYO-PASTAZA-ECUADOR				
		TELEFONO: 032889020 -0987885105				
		RESUMEN HUÉSPEDES POR HABITACIÓN PRESUPUESTADO 2016				
MES	No. HUÉSPEDES	TIPO DE HABITACIÓN				
		MATRIMONIAL (aire acondicionado)	MATRIM.+1 SIMPLE (ventilador)	MATRIM.+1 SIMPLE (aire acondicionado)	DOBLE2 SIMPLES (ventilador)	CUADRUPLE 4 SIMPLES (ventilador)
Enero	410	80	40	50	90	150
Febrero	420	90	30	45	75	180
Marzo	400	75	28	40	68	189
Abril	405	70	30	40	65	200
Mayo	500	95	35	50	75	245
Junio	400	70	25	45	70	190
Julio	405	66	24	42	80	193
Agosto	700	110	50	65	100	375
Septiembre	500	87	29	63	82	239
Octubre	450	67	34	71	58	220
Noviembre	500	72	37	83	49	259
Diciembre	400	62	18	52	55	213
TOTAL AÑO	5.490	944	380	646	867	2653
Promedio Mes	457,50	79	32	54	72	221
Promedio Día	15,25	2,62	1,06	1,79	2,41	7,37
Fuente: Hotel Oro Negro ciudad del Puyo						
Elaborado Por: Benavides Manzano Nancy Orlinda						

Anexo 3: RUC Hotel Oro Negro



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



...le hace bien al país!

NUMERO RUC: 1600842890001

APELLIDOS Y NOMBRES: MARIUT MARIUS

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001	ESTADO: ABIERTO	MATRIZ:	FEC. INICIO ACT.: 05/11/2008
NOMBRE COMERCIAL:			FEC. CIERRE: 29/11/2010
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:			FEC. REINICIO: 18/06/2012
ALQUILER DE GARAJE.			

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: PASTAZA Cantón: PASTAZA Parroquia: PUYO Barrio: MEXICO Calle: LUIS ARIAS GUERRA Número: S/N Intersección: 27 DE FEBRERO Referencia: ATRAS DE LA ESCUELA ALVARO VALLADARES, CASA DE DOS PISOS COLOR CREMA Celular: 0987885105 Telefono Domicilio: 032889847 Email: mariut.marius@yahoo.it

No. ESTABLECIMIENTO: 003	ESTADO: ABIERTO	LOCAL COMERCIAL:	FEC. INICIO ACT.: 13/02/2014
NOMBRE COMERCIAL:			FEC. CIERRE:
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:			FEC. REINICIO:
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRENDAS DE VESTIR. VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTICULOS PARA EL HOGAR. VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE CALZADO. VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ACCESORIOS PARA LAS PRENDAS DE VESTIR.			

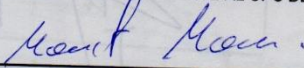
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: PASTAZA Cantón: PASTAZA Parroquia: PUYO Barrio: MEXICO Calle: LUIS ARIAS GUERRA Intersección: 27 DE FEBRERO Referencia: ATRAS DE LA ESCUELA ALVARO VALLADARES, CASA DE DOS PISOS COLOR CREMA Email: mariut.marius@yahoo.it Celular: 0987885105 Telefono Domicilio: 032889847


No. ESTABLECIMIENTO: 004	ESTADO: ABIERTO	LOCAL COMERCIAL:	FEC. INICIO ACT.: 20/02/2015
NOMBRE COMERCIAL: HOTEL ORO NEGRO			FEC. CIERRE:
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:			FEC. REINICIO:
SERVICIOS DE HOSPEDAJE EN HOTELES. VENTA DE COMIDAS Y BEBIDAS EN RESTAURANTES PARA SU CONSUMO INMEDIATO.			

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: PASTAZA Cantón: PASTAZA Parroquia: PUYO Barrio: MEXICO Calle: 9 DE OCTUBRE Número: S/N Intersección: BELISARIO CARRILLO Referencia: FRENTE AL UPC DEL BARRIO MEXICO Telefono Trabajo: 032883357



FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



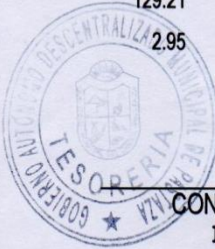
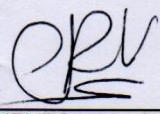
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: RRAP080307 **Lugar de emisión:** PUYO/CESLAO MARIN Y 9 DE **Fecha y hora:** 20/02/2015 10:36:05

Página 2 de 3

Anexo 4: Patente Hotel Oro Negro correspondiente año 2016.

		ORIGINAL	
 GOBIERNO MUNICIPAL DEL CANTON PASTAZA PATENTE CORRESPONDIENTE AL AÑO 2016			
CONTRIBUYENTE	MARIUS MARIUT	1600842890	#REGISTRO 3418
DIRECCION	9 DE OCTUBRE	#TITULO	56518
EMISION PUYO	18/01/2016	RAZON SOCIAL	HOSTAL ORO NEGRO
ACTIVIDAD	SERVICIOS	F. PAGO	02/03/2016 TIPO ESTABL. HOSTALES
V A L O R E S D E T A L L A D O S			
PROCESAMIENTO.	1.28	ACTIVOS	0.00
IMP.PATENTE	129.21	MULTA	7.75
INTERES	2.95		
		TOTAL	141.19
#TRANSAC	145042	  CONSUELITO VILLACIS RECAUDADOR	
<i>Cualquier cambio de dirección, Propietario o Cierre del Establecimiento de su representación, debe ser comunicado a la dirección financiera del Gobierno Municipal del Cantón Pastaza.</i>			

Anexo 5: Certificado Ministerio de Turismo 2016.

 Ministerio de Turismo

MINISTERIO DE TURISMO DEL ECUADOR

CERTIFICADO DE REGISTRO No. SPTZAJ00001018

El Ministerio de Turismo del Ecuador, en uso de las atribuciones previstas en la Ley de Turismo y sus Reglamentos; y, una vez que ha verificado el cumplimiento de todos los requisitos según la actividad turística a registrar, concede el presente Certificado de Registro No. SPTZAJ00001018 al establecimiento:

ORO NEGRO

.....

Actividad:	ALOJAMIENTO
Propietario o Representante legal:	MARIUT MARIUS
Tipo:	Hotel
Categoría:	2 ESTRELLAS
R.U.C.:	1600842890001
Dirección:	9 DE OCTUBRE, BELISARIO CARRILLO, SN
Ciudad:	PUYO
Cantón:	PASTAZA
Provincia:	PASTAZA

El propietario o representante legal del establecimiento deberá cumplir estrictamente con las disposiciones legales vigentes, la infracción a cualquiera de estas normas, será sancionada de conformidad con la Ley.

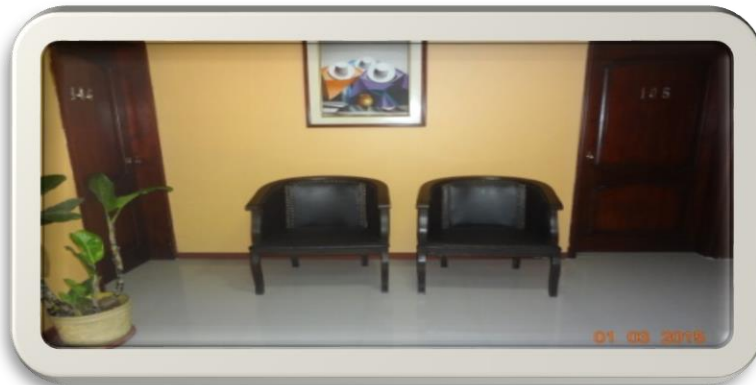
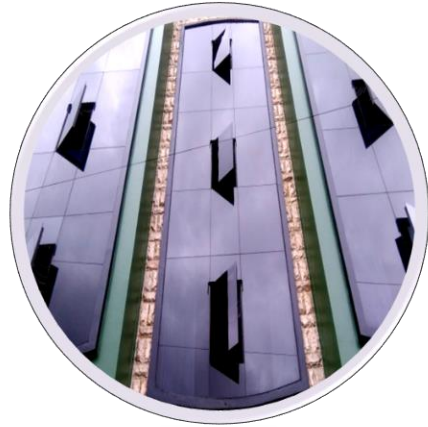
PUYO viernes 06 mayo 2016


COORDINADOR Bolívar Machado

MINISTERIO DE TURISMO DEL ECUADOR

 **ecuador**  **ama la vida**



WI-FI

TV

GARA