



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS**

**“IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS EN UN
HOSTAL DE SURQUILLO”**

Trabajo de investigación para optar el grado académico de
BACHILLER EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

Presentado por:

Luz Mariela Alvarado Matta (0000-0002-5207-8382)

Marcos Humberto Montalvo Roque (0000-0003-3954-4649)

Carmen Claudia Palma Murillo (0000-0002-1034-9869)

Keren Elizabeth Chapilliquen Panta (0000-0002-4836-7771)

Maria Elena Bernabel Borja (0000-0001-5925-4898)

Lima – Perú

2022

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ANEXO 6

ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE BACHILLER POR PROFESOR DEL CURSO

Fecha: 20/07/2022

El profesor del curso evaluador del trabajo de investigación de Bachiller:

Mg. Richard Alejandro Aguirre Camarena

En el curso de:

Seminario de Tesis I

Luego de evaluar el trabajo de investigación de Bachiller titulado:

Implementación de un Sistema de Costos en un Hostal de Surquillo.

Presentada por los estudiantes:

CÓDIGO	ALUMNO
100072272	Luz Mariela Alvarado Matta
100075506	Marcos Humberto Montalvo Roque
100071067	Carmen Claudia Palma Murillo
100077600	Keren Elizabeth Chapilliquen Panta
100078679	María Elena Bernabel Borja

Para optar al grado de Bachiller en: **Contabilidad y Finanzas** en la carrera de **Contabilidad y Finanzas**, de la Facultad de Ciencias Empresariales.

Luego de haber evaluado el informe final del trabajo de investigación de Bachiller, concluye en calificar a:

CÓDIGO	ALUMNO	CALIFICACION	
100072272	Luz Mariela Alvarado Matta	Aprobado (17)	Desaprobado ()
100075506	Marcos Humberto Montalvo Roque	Aprobado (17)	Desaprobado ()
100071067	Carmen Claudia Palma Murillo	Aprobado (17)	Desaprobado ()
100077600	Keren Elizabeth Chapilliquen Panta	Aprobado (17)	Desaprobado ()
100078679	María Elena Bernabel Borja	Aprobado (17)	Desaprobado ()

El profesor evaluador firma en señal de conformidad.

Mg. Richard Alejandro Aguirre Camarena

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	8
INTRODUCCION	9
CAPÍTULO 1: DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	11
1.1 Estudio del Negocio.....	11
1.2 Método de Estrategia del Negocio.....	6
CAPÍTULO 2: DELINEACIÓN DEL PROBLEMA	10
2.1 Situación de la Problemática.....	10
2.2 Objetivos	11
2.2.1 Objetivo General.....	11
2.2.2 Objetivos Específicos	11
2.2.3 Reseñas	11
CAPÍTULO 3: MARCO TEÓRICO.....	13
3.1 Sistema de Costos	13
3.1.1 Objetivos del Sistema	13
3.1.2 Tipos de los Sistemas	13
3.2 Contabilidad de Costos.....	15
3.2.1 Costos de Servicio	15
3.3 Economía y Marketing	16
3.3.1 Segmentación	16
3.4 Determinación del Precio.....	17
CAPÍTULO 4: METODOLOGÍA	20
4.1 Metodología	20
4.2 La Población	20
4.2.1 Muestra (tamaño).....	21
4.3 Técnicas e Instrumentos	21
4.3.1 Técnicas de Análisis y Procesamiento de datos.....	22
4.4 Control Patrimonial	23
CAPÍTULO 5: SISTEMA DE COSTOS	24
5.1 Ejecución	24
5.2 Hoja de costos	24
5.2.1 C.Directos.....	26
5.2.2 C.Indirectos:	29
5.3 Verificación de los Costos por Producto al Calcular el Sistema	31
5.4 Cálculo comparativo monto	30
5.5 Estado de Resultados	31

5.6	Asientos Contables	32
5.7	Aplicación	34
CAPITULO 6: CONCLUSIONES GENERALES Y RECOMENDACIONES GENERALES		35
5.8	Conclusiones.....	35
5.9	Recomendaciones	36
CAPITULO 7: REFERENCIAS.....		38

TABLAS

T1.	Matriz de Perfil Competitivo	9
T2.	Cuadro de segmentación de Hostal Surquillo S.A.C.....	16
T3.	Precios de habitaciones del Hostal Surquillo	19
T4.	Personal del Hostal Surquillo	20
T5.	Costo Total Mensual Hostal Surquillo	26
T6.	Costos resumen por servicio alojamiento mensual	26
T7.	Materiales para limpieza de las habitaciones.....	28
T8.	MOD	28
T9.	MOI.....	29
T10.	Gasto de Servicios	30
T11.	Costo total del Servicio de Alojamiento en el Hostal Surquillo	30
T12.	Cotejo de costos de servicio al emplear un sistema de costos (mensual)...	31
T13.	Cálculo Comparativo del Precio	30

FIGURAS

Figura 1 Análisis FODA.....	5
Figura 2 Aporte de Socios.....	23
Figura 3 Formato de Hoja de Costos	25
Figura 4 Materiales directos asignados a las habitaciones	27
Figura 5 Estado de Resultados.....	31
Figura 6 Asientos contables registrados en el libro diario anual	32

ANEXOS

Anexo A : Cuestionario entrevista al dueño del Hostal Surquillo.....	40
Anexo B: Cuestionario entrevista al administrador del Hostal Surquillo	40
Anexo C: Encuesta dirigida a clientes del Hostal Surquillo.....	41
Anexo D: Noticia periodística	41
Anexo E: Noticia Continúa la inestabilidad política en el Perú.....	42

RESUMEN EJECUTIVO

Actualmente las hoteleras necesitan buscar herramientas que mejoren el control del proceso productivo de los servicios que ofrecen para que puedan reconocer la rentabilidad.

En el presente trabajo de investigación, utilizaremos todos nuestros conocimientos obtenidos a lo largo de nuestra carrera, con la finalidad de implementar un sistema que permita medir el costo estándar y obtener información precisa y razonable que permitirá a la gerencia tomar mejores decisiones a fin de mejorar los servicios de alojamiento en el Hostal Surquillo.

Por otra parte, de acuerdo a lo mencionado líneas arriba, la empresa no cuenta con un método de costo propio lo que no le permite realizar una buena repartición de los costos usados al servicio de alojamiento, con la presente investigación analizaremos los costos estándares para poder determinar el precio de venta correcto y su rentabilidad.

Esto será realizable creando un sistema de costos el cual permitirán a la organización determinar con mayor exactitud los precios por cada servicio de hospedaje que brinda, y así conocer la utilidad real del hostal Surquillo.

INTRODUCCION

En este análisis de investigación, hemos considerado desarrollar un sistema que permitirá llevar un adecuado control de costos estándares dentro de la empresa para de esta manera poder organizar mejor los precios de nuestras habitaciones los cuales se encuentran en constante cambio debido al nuevo control que queremos implementar, la empresa se ubica en Surquillo, distrito de la ciudad de Lima, Hostal Surquillo S.A.C, es una empresa peruana que surgió en enero del 2000, esta empresa dedicada al rubro hotelero se dedica a brindar servicio de hospedaje al público en general.

Con este análisis realizado encontramos una mejor forma de aplicar los costos estándar en la empresa Hostal Surquillo S.A.C.

El primer capítulo, constará con un análisis realizado a la empresa Hostal Surquillo donde podremos visualizar las Estrategias, la misión, su visión, los objetivos estratégicos, las estrategias del establecimiento y por ultimo y no menos importante las fuentes generadoras de las ventajas competitivas, que la empresa aplicara para poder cumplir las metas que se ha trazado para mejorar el negocio y tener rentabilidad en el mercado del rubro hotelero.

Además, en el segundo capítulo podemos apreciar la propuesta del problema aquí analizamos el estado de la problemática, de sus objetivos y los antecedentes que el hostel surquillo debe tomar en cuenta para poder desarrollar los procedimientos de desea aplicar.

En el tercer capítulo, realizaremos la contabilidad de cada uno de los costos, además del marketing y del cálculo del precio estos puntos son importantes ya que los deseamos aplicar en el Hostal Surquillo para llevar un mejor control interno de los insumos.

En el capítulo cuarto, podemos apreciar la metodología descriptiva y cuali-cuantitativa para el acopio y estudio de los datos a través de las técnicas de entrevistas y encuestas. Estos elementos son de vital importancia pues implica la forma de como llevaremos el análisis de control interno del hostal surquillo para poder llegar a tener un mejor rendimiento económico.

En el quinto capítulo, podremos determinar el empleo del sistema de los costos, a su vez la comparación de los costos a producir para poder emplear un sistema y un cálculo comparativo del precio, esto ayudará a mejorar los procesos para obtener un mejor resultado dentro del sistema de costeo implementado en la empresa.

CAPÍTULO 1: DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

1.1 ESTUDIO DEL NEGOCIO

El Hostal Surquillo está dedicado al servicio de hospedaje y cuenta con una gran variedad de habitaciones para su distinguida clientela ofreciendo diferente tipo de servicio que lo hacen diferenciarse de los demás hostales en Lima.

El Hostal Surquillo cuenta con un inmueble ubicado en entre cruces de las avenidas Arequipa con Javier Prado; con un total de 23 trabajadores y con experiencia en el rubro hotelero.

Al realizar un proceso de auditoría interna a la empresa se pudo verificar y constatar con evidencia entregada por los auditores, que no aplican un sistema de costos, motivo por el cual se decidió implementar un sistema que les permitirá conocer los costos del servicio de alojamiento.

La decisión de un nuevo sistema de costos mejorará los ingresos financieros y nos dará mayor liquidez para poder obtener una rentabilidad adecuada y llegar hacer más competitivos en el mercado.

Con la finalidad de determinar en análisis interno y externo en el Hostal Surquillo se ha elaborado un análisis integral con la matriz FODA que se detalla a continuación:

Figura 1 Análisis FODA

FODA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
		<p>F1-Contamos con una infraestructura moderna y ambientes confortables.</p> <p>F2-La ubicación de nuestro hostel es estratégica pues nos encontramos en una zona muy céntrica y comercial.</p> <p>F3-Ofrecemos habitaciones con servicios diferenciados para nuestros clientes.</p> <p>F4-Nuestros precios son acorde con el mercado por los servicios con los que contamos y ofrecemos.</p>
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS (FO)	ESTRATEGIAS (DO)
<p>O1-Llegar a obtener convenios con agencias de turismo.</p> <p>O2-Prestamos del gobierno a las empresas para la reactivación económica.</p> <p>O3-Innovación de nuevos sistemas para incrementar la rentabilidad de la empresa.</p>	<p>(F2-O1) Con la ubicación estratégica de nuestro hostel podremos llegar a obtener convenios con agencias turísticas.</p> <p>(O2-F1) Con los incentivos del gobierno podremos mejorar en nuestra infraestructura.</p> <p>(O3-F4) Al poder innovar nuestros sistemas podremos contar con un mejor servicio.</p>	<p>(O2-F1) Con los incentivos del gobierno podremos innovar un nuevo sistema de costos de tipo Estandar.</p> <p>(O3-D4) Al mejorar nuestros sistema podremos capacitar a nuestro personal.</p> <p>(D2-O1) Al ofrecer un mejor servicio se podra obtener mejores convenios con agencia de turismo.</p>
AMENAZAS	ESTRATEGIAS (FA)	ESTRATEGIAS (DA)
<p>A1- La poca afluencia de clientes por el covid 19.</p> <p>A2-Apertura de nuevos hostales que brinden servicios muy similares a los nuestros.</p> <p>A3- La crisis política- económica por la que atravieza actualmente el mundo y que afecta a nuestro país</p>	<p>(F3-A1) Ofrecemos habitaciones con todas las medidas de seguridad ante la covid 19.</p> <p>(A2-F4) La apertura de nuevos locales de la competencia nos dara la opción de ofrecer mejores precios acorde al mercado.</p>	<p>(D2-A2) Mejoraremos el sercio de atención al diente ante la apertura de nuevos locales.</p> <p>(D1-A2) Al contar con un buen sistema de costos tendremos mayor capacidad adquisitiva para aperturar nuevos y mejores hostales.</p>

Fuente: Elaboración_Propia

1.2 MÉTODO DE ESTRATEGIA DEL NEGOCIO

1.2.1 VISIÓN

“Llegar a ser en un hostel con sólido prestigio a nivel local, nacional e internacional; brindando un servicio individualizado que garantice una placentera estadía de nuestros clientes”.

La empresa Hostal Surquillo con su visión busca consolidarse a nivel local, nacional e internacional ofreciendo creatividad y calidad en los servicios que brinda.

1.2.2 MISIÓN

“Brindar un servicio de comodidad, confort, satisfacción y seguridad hospitalaria de más alto nivel a nuestros clientes mediante un trato personalizado, así mismo superando nuestras expectativas en alimentación y organizaciones de evento. Creando experiencias únicas e inolvidables”.

La empresa Hostal Surquillo con su misión busca diferenciarse ofreciendo un servicio novedoso de más alto nivel a fin de que el huésped logre una experiencia única e inolvidable.

1.2.3 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Nuestros objetivos estratégicos están dirigidos a perfeccionar cada uno de los servicios brindados por la empresa, con el fin de estar siempre a la vanguardia contamos con los siguientes objetivos:

- a) Determinar de qué manera al implementar dicho sistema contribuirá a la determinación de utilidad del Hostal Surquillo.

- b) Incrementar las ventas anuales, por la calidad del servicio de hospedaje personalizado y de calidad ofrecido a nuestros clientes.
- c) Identificar problemas en el ofrecimiento del servicio de alojamiento a fin de ejecutar un diseño de corrección.
- d) Situar la marca comercial y preservar un incremento constante del Hostal Surquillo, para los empleados cómo para los clientes.
- e) Ir innovando nuestro local para que este a la altura de la competencia

1.2.4 ESTRATEGIA DEL NEGOCIO

Implementar estrategias nos permitirán alcanzar sus objetivos de operatividad que tiene la empresa, por lo tanto, podemos manifestar las siguientes:

- a) Con la ubicación estratégica del Hostal Surquillo podremos llegar a obtener convenios con agencias turísticas. (F2-O1)
- b) Con los incentivos del gobierno podemos mejorar en nuestra infraestructura. (O2-F1)
- c) Al poder innovar nuestro sistema podremos contar con un mejor servicio. (O3-F4)
- d) Con los incentivos del gobierno podremos innovar un nuevo sistema de costos de tipo Estándar. (O2-F1)
- e) Al mejorar nuestros sistemas podremos capacitar a nuestro personal. (O3-D4)
- f) Al ofrecer un mejor servicio se podrá obtener mejores convenios con agencias de turismo. (D2-O1)

- g) Ofrecemos habitaciones que brinden seguridad ante la pandemia actual. (F3-A1)
- h) La apertura de nuevos locales de la competencia nos dará la opción de ofrecer mejores precios acorde al mercado. (A2-F4)
- i) Mejoraremos el servicio de atención al cliente ante la apertura de nuevos locales. (D2-A2)
- j) Al contar con un buen sistema de costos tendremos mayor capacidad adquisitiva para aperturar nuevos y mejores Hostales. (D1-A2).

1.2.5 FUENTES GENERADORAS DE LA VENTAJA COMPETITIVA

Dicho Hostal Surquillo se encuentra ubicada a unos 15 minutos de las Avenidas Javier Prado y la Vía Expresa, a pocos minutos del Aeropuerto y al Centro Histórico de Lima; lo cual ofrece a nuestros visitantes la oportunidad de disfrutar de cines, tiendas de ropa, restaurantes y Centros Comerciales, contamos con habitaciones modernas diseñadas pensando en tu comodidad, que cuentan con características de TV led 32”, Jacuzzi, closet, agua caliente, mesa y sillas, cama Queen, caja fuerte, wifi, lo que nos permite llegar a más clientes.

TABLA 1. MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO

FACTORES DE EXITO	PONDERACION	HOSTAL SURQUILLO		HOSTAL ISIS	
		CLASIFICACIÓN	PUNTUACIÓN	CLASIFICACIÓN	PUNTUACION
Ubicación	0.15	4.00	0.60	3.50	0.53
Habitaciones Modernas	0.18	4.00	0.72	3.50	0.63
Precios de alojamiento	0.16	4.00	0.64	4.00	0.64
WiFi	0.16	2.50	0.56	3.50	0.56
Caja Fuerte	0.15	4.00	0.60	2.50	0.38
Página Web	0.20	4.00	0.80	2.50	0.50
TOTAL	1.00		3.92		3.23

Fuente: Elaboración_Propia

La MPC del Hostal Surquillo tiene mayor puntuación en las variables evaluadas, y eso significa que es un competidor significativo frente a su competidor Hostal Isis.

CAPÍTULO 2: DELINEACIÓN DEL PROBLEMA

2.1 SITUACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

Habitualmente los negocios dedicados al rubro de alojamiento (hoteles, hostales, etc.), han intentado con mucha dedicación encontrar la manera más efectiva de mejorar el servicio de calidad, y por ende le permita obtener una mayor y mejor utilidad, sin embargo, en muchos casos han descuidado un aspecto fundamental, que viene a ser el poder tener un sistema de costos donde admita asemejar y calcular detalles de los factores que componen el costo real del hospedaje.

Debemos considerar que una empresa dedicada al rubro de alojamiento incurre en costos que muchas veces no son considerados al momento de determinar los precios de los diversos servicios (no implementan en su proceso un sistema-costos), esto posteriormente conlleva a que estas empresas deban endeudarse para poder cubrir los gastos que generan y que no fueron advertidos por su área contable o de finanzas.

Debemos enfatizar que las decisiones únicamente se basan en información clave, es decir basados en los costos y ventas para determinar su utilidad, podemos decir que para determinar el costo del servicio prestado en los establecimientos de alojamiento se debe de contar con un sistema de costos que ayude corregir los inconvenientes del pasado y preparar un nuevo camino para una mejor administración del negocio.

Por lo anteriormente mencionado, podemos señalar que el problema que planteamos se basa en la estructura de costos del servicio de alojamiento y podemos identificar inicialmente, que se presentan dos características opuestas: La primera es que, para prestar un servicio de calidad, la organización debe invertir para mejorar entre otras cosas los servicios que se prestan, esto obviamente genera un costo.

2.2 OBJETIVOS

2.2.1 OBJETIVO GENERAL

El sistema costo estándar nos permitirá llevar un mejor control y registro de los servicios de alojamiento que brinda el Hostal Surquillo.

2.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Preparar un sistema costos estándar con el fin de brindar una excelente calidad y servicio.
- b) Usar el sistema como una herramienta primordial de administración y control.
- c) Maximizar la administración de costos para el servicio de alojamiento.
- d) Localizar deficiencias en el proceso para establecer el costo del servicio de alojamiento.

2.2.3 RESEÑAS

a) Reseñas comparadas (América latina)

Según, Junior Solorzano Montes (2019) investiga los costos del servicio con el uso de herramientas contables para determinar el costo de alojamiento en el hospedaje, utilizando la metódica descriptiva y cualitativa-cuantitativa, y al mismo tiempo Investigar datos utilizando técnicas de entrevista y encuesta. El modelo de costo de fabricación contribuirá en gran medida a determinar sus costos de almacenamiento y aplicar los factores clave para mantener a flote su proyecto y negocio.

Conforme Quiroz (2018) realizó un estudio en Ecuador, en donde su tarea principal estuvo en determinar los sistemas de costos de elaboración, comercialización y almacenamiento de insumos. En su proyecto utilizó 3 tipos de investigación: documental, científica y fundamental. Para los siguientes métodos se utilizaron la entrevista y cuestionario, en los cuales se compararon los datos obtenidos .

b) Reseñas Nacionales

Según, Zulueta Collantes (2020), tuvo como uno de sus objetivos trascendentales, ver si un sistema para el costeo ABC propuesto progresaría los resultados de la empresa. Se construye sobre un método de causa y efecto, utilizando entrevistas a empleados de la empresa y observaciones directas de su realidad. Al plantear y proponer el sistema de costeo ABC, podrían determinar con mayor precisión los recursos que se consumen en las actividades de la organización, determinando así el valor asignado a cada actividad y costo unitario.

Según, Villareal y Chiroque (2017), tuvo como meta primordial establecer un impacto en la adopción de un sistema operativo en el resultado final. Se construyó sobre la base de un método descriptivo utilizando entrevistas a 10 empleados de la empresa y sus observaciones directas de la realidad.

CAPÍTULO 3: MARCO TEÓRICO

3.1 SISTEMA DE COSTOS

Podemos definirlo como un conjunto de procedimientos, métodos, normas aplicables en cualquier entidad u organización mediante los cuales se llevará el control de un producto determinado y así, identificar los costos unitarios, que permitirá tener más detallado los gastos que se incurran.

De acuerdo con Jesse T. Barfield, en uno de sus indica que el sistema de administración de costos debe considerar objetivos a corto y largo plazo.

3.1.1 OBJETIVOS DEL SISTEMA DE COSTOS

Según Barfiel, Raiborn y Kinney: Las metas, los objetivos o fines de la realización de uno de los sistemas de costos de un producto hacia una compañía son: (a) Obtenerlo con la mayor exactitud, (b) Establecer que sean correctos y (c) Apuntar al planteamiento de estrategias organizacionales.

3.1.2 TIPOS DE LOS SISTEMA DE COSTOS

Los tipos de sistemas de costos pueden clasificarse según el tipo de actividad y pueden ser:

a) Por órdenes de producción

Cuando la empresa produce sus productos a pedido, siendo en cada orden las características distintas. Por lo tanto, los costos no son generalizados y agregados en orden.

b) Por procesos

Son tratados en las compañías de elaboración colectiva y sistemática en los productos equivalentes, el proceso de elaboración es homogéneo y podemos ver que los costos pueden acumularse en componentes

fabricados en un momento explícito. P.ej. Elaboración o elaboración de refrescos, azúcar, etc. Estos costos de tecnología se dividen en costos de conversión y costos de transmisión.

c) *Por adsorción*

Los costos indirectos o directos de la producción, los fijos y los variables están considerados costos de inventario en el cual absorben la mayoría de los costos.

d) *C_Directos*

Costos identificados completamente al producto o con un proceso en particular.

e) *C_ Indirectos*

Podemos definir como costos que no consiguen identificarse completamente para un producto o proceso en particular y, en esencia, no pueden atribuirse a un producto o servicio en particular. Ejm. Energía eléctrica, impuestos, sueldos etc.

f) *Estándar*

Es un costo predeterminado que la empresa debe costear un producto o servicio durante un periodo, ayudan en el proceso de producción, ya que su objetivo principal es comprender el objeto y utilidad de sus costos, así como el cálculo y análisis de MOD, MPD y CIF. Por otra parte, es muy importante evaluar continuamente la razonabilidad de los estándares utilizados en cualquier sistema de costos.

Este sistema de costos estándar es el que se va a plantear para el Hostal Surquillo.

3.2 CONTABILIDAD DE COSTOS

Sistema basado en información que se distribuye de acuerdo a su centro de costo y que tiene como objetivo, conocer el costo del producto o servicio. En los EEEF se refleja la información para poder analizar su resultado en período y poder tomar decisiones de mejora en la empresa

Los costos nos ayudan a poder analizar de la mejor forma cómo podemos organizar nuestras compras para poder optimizar nuestros servicios en este caso ayudan a plantear mas mejores decisiones y a buscar la rentabilidad a la empresa.

Paolo, (2017) lo define como un sistema que se basa en información donde en todo momento recopila, organiza, clasifica, analiza y registra todos los eventos económicos relacionados con la producción en orden cronológico.

Cárdenas & Nápoles, (2016) menciona que el sistema cuenta con información histórica real, es decir, lo que sucedió en la empresa, pero ahora, en combinación con técnicas presupuestaria, información futura, predicciones sobre lo que puede o debe suceder, generada ya sea por un método de estimación o de evaluación estándar.

3.2.1 **COSTOS DE SERVICIO**

Se viene utilizando cuenta con el consumo de materiales los cuales involucran algunos costos como la MO y otros gastos, el costo_venta va directamente a las mercaderías que se obtienen para brindarlo, estas herramientas nos ayudan a llevar un mejor control de lo que se adquiere mes a mes para poder tener actividad en el rubro hotelero, también nos ayuda a mejoras nuestras adquisiciones y poder mejorar la liquidez y rentabilidad en el mercado.

3.3 ECONOMÍA Y MARKETING

García Casanueva (2000) en uno de sus libros indica que la organización es una entidad en la cual participan ciertos elementos básicos para la creación de productos a cambio de un determinado valor; lo que permitirá ser parte del crecimiento económico del país.

Actualmente la economía y el marketing se relacionan en el mercado porque través de ellos se establecer un precio que valla de acuerdo con la oferta y la demanda y haya competencia en los diferentes rubros que hay en el país, es importante también porque esto nos hace poder ver el margen de crecimiento y las inversiones que se pueden dar para hacer crecer nuestro negocio con las diferentes estrategias que podemos adoptar.

3.3.1 **SEGMENTACIÓN**

a) *Segmentación Socioeconómica*

Una segmentación demográfica es una de las más utilizadas en el mercado pues nos ayuda con la implementación de futuros clientes.

La empresa Hostal Surquillo a considerado para su segmentación socioeconómica dentro del mercado lo siguiente:

TABLA 2. CUADRO DE SEGMENTACIÓN DE HOSTAL SURQUILLO S.A.C

ENFOQUE DEL HOSTAL SURQUILLO	
Género	Hombres y Mujeres
Edades	Desde los 18 hasta los 75 años
Nacionales	Perú
Nivel Socioeconómico	Ay B

Fuente: Elaboración_Propia

En el cuadro de segmentación demográfica podemos visualizar el enfoque del público del Hostal Surquillo dentro de Lima metropolitana.

b) Posicionamiento

- *Competencia:* la empresa se enfrenta a una competencia que ya existe en el mercado y por tal motivo se consideró implementar nuevos recursos que nos llevaran a un mejor posicionamiento dentro del rubro hotelero para llegar a una rentabilidad exitosa que nos haga diferenciar dando a la vez un servicio diferenciado con el cual nos hagamos conocidos en el mercado.
- *Servicio:* la implementación del servicio que la empresa consideró nos dará ventajas y seremos más competitivos dentro del mercado ya que con este procedimiento solo se quiere llegar a una rentabilidad aceptable.

c) Social Media

Contamos con una página web la cual nos ayuda a captar clientes y dar un mejor servicio, pues el cliente puede visualizar los diferentes precios y habitaciones con las que contamos para brindar un excelente servicio.

3.4 DETERMINACIÓN DEL PRECIO

Precio se define como el valor cuantitativo que se necesita para adquirir un beneficio representado a un producto o servicio. Por otra parte, en las empresas la determinación del precio es un punto muy importante, pues ya que esto define su posición en el mercado.

- *Hospedaje:* El concepto de hospedaje se emplea para referirse al alojamiento que se le facilita a una persona. Un hospedaje, por lo tanto, puede ser un hotel, hostel, albergue motel posada etc.
- *Hotelería:* Sector que provee el servicio de alojamiento a personas que solicitan el servicio de hotelería. Cada recinto hotelero tiene diferentes atributos, categoría, comodidad y ubicación. El hotelería es muy primordial el mundo turístico, ya que provee el alojamiento del turista en el viaje.
- *Hotel:* Se nombra con la frase de Hotel a aquel edificio elaborado e ideado para acoger transitoriamente a gente, que se encuentra viajando, ya sea por turismo, negocio o laboral, siendo una buena opción para los turistas o personas que deseen alojarse en un lugar cómodo.
- *Ingresos:* Se define ingreso al aumento de los recursos financieros que informa una empresa, una contabilidad, una persona y que establece un incremento de la propiedad de los mismos.
- *Servicios:* Se define a los servicios, desde la perspectiva del marketing y la economía, como los procedimientos que buscan cubrir las exigencias de los clientes. El Servicio equivale a un conjunto de acciones para servir a una persona. La determinación de los precios se estableció mediante un análisis de costos para los servicios utilizados, además en mano de obra que se requiere, gastos en mercadería y distintos gastos que realiza la empresa durante cada periodo.

TABLA 3. PRECIOS DE HABITACIONES DEL HOSTAL SURQUILLO

TIPO DE HABITACIONES	PRECIO	TIPO DE CAMAS
ESTANDAR	S/ 80.00	MATRIMONIAL
EXECUTIVE	S/ 80.00	MATRIMONIAL
BUSINES	S/ 85.00	MATRIMONIAL
VIP ROOM	S/ 95.00	MATRIMONIAL
DOBLE BUSINESS	S/ 115.00	MATRIMONIAL
SUIT PRSIDENCIAL	S/ 160.00	MATRIMONIAL
HABITACION SUIT JUNIOS	S/160.00	MATRIMONIA

Fuente: Elaboración_Propia

En el cuadro podemos observar los diferentes precios por tipo de habitación que ofrece el Hostal Surquillo al público nacional y extranjero.

CAPÍTULO 4: METODOLOGÍA

4.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Los escritores Mendoza y Hernández (2019) refieren en sus artículos que una determinada investigación, por ejemplo, la cuantitativa, que brinda posibilidades de repetición y análisis de enfoque diferente en los fenómenos de estudio.

Baptista, Hernández y Fernández y (2010) indican en sus estudios comentan que los enfoques de tipo cuantitativo requieren de una recolección de datos numéricos que ayudaran a contrastar las hipótesis de investigación comprobando teorías.

4.2 LA POBLACIÓN

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). En su libro más conocido de Metodología-investigación, indica que la población es un recolección o conjunto general de casos con tienen similares especificaciones.

Para este trabajo se va a considerar el concepto de población a todo el personal de servicio involucrados en el alojamiento de la empresa Hostal Surquillo de acuerdo con el siguiente detalle:

TABLA 4. PERSONAL DEL HOSTAL SURQUILLO

CARGO	CANTIDAD DE TRABAJADORES
RECEPCIONISTA	2
HOUSEKEEPER	5
JEFE DE RECEPCION	2
ADMINISTRADOR	1
JEFE MANTENIMIENTO	1
ASISTENTE	1
ADMINISTRATIVA	1
SUPERVISORA DE HOUSEKEEPING	1
TOTAL	13

Fuente:

Elaboración_Propia

4.2.1 MUESTRA (TAMAÑO)

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018), en su libro más conocido de Metodología-Investigación, hace referencia a la muestra como una parte de la población general de estudio y la cual puede generalizarse en las investigaciones dependiendo a los resultados.

La muestra de investigación se compone de trabajos de investigación existentes proporcionados a través del área administrativa, y el acceso a la investigación contable que es llevado de manera externa del Hostal Surquillo, lo que reduce la cantidad de información requerida.

4.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Estas son herramientas que brindan a los investigadores los resultados que pueden probar sus hipótesis. Son recursos o procedimientos que permiten estimar la realidad identificada y conocer un determinado comportamiento.

4.3.1 TÉCNICAS DE ANÁLISIS Y PROCESAMIENTO DE DATOS

a) *Análisis documental*

Permite recopilar la información necesaria, para crear este trabajo de investigación; se requirió al Hostal de Surquillo documentos importantes en donde se brinda información del área administrativa y contable que contribuirán al trabajo de investigación, así como los registros de compras, ventas y los estados financieros al periodo 2021, proporcionados por el estudio contable.

b) *Cuestionario*

Esta herramienta se utiliza para recopilar información sobre los trabajos realizados por los empleados durante su jornada laboral, luego se comparan los resultados obtenidos con la información recolectada por observación y luego se extraen las conclusiones. De igual forma, se ha desarrollado un cuestionario para clientes donde reflejara si conformes con el proceso de entrega del servicio en el Hostal Surquillo, lo que ayudara a reducir o aumentar el proceso y las operaciones

c) *Entrevista*

La guía de entrevista se ha aplicado como una herramienta para recopilar la información necesaria, entrevistando al administrador del Hostal quien contribuirá a la investigación dada su posición como la persona con la mejor comprensión de cómo funciona el proceso de la empresa. También será entrevistado. La recepción, ya la supervisora housekeeping, quienes realizan funciones de responsabilidad, y son parte importante del proceso.

4.4 CONTROL PATRIMONIAL

Es el capital propio de la empresa, elemento monetario indispensable para la funcionalidad de la empresa. La aportación del capital se realiza de acuerdo al siguiente detalle:

Figura 2 Aporte de Socios

Nº SOCIOS	APORTES SOLES	APORTE %
SOCIO A	85,000.00	85%
SOCIO B	15,000.00	15%

Fuente: Elaboración_Propia

CAPÍTULO 5: SISTEMA DE COSTOS

5.1 EJECUCIÓN DEL SISTEMA DE COSTOS

Para efectuar sistema costos del Hostal Surquillo, se ha establecido un costo estándar como línea base contra la cual evaluar el desempeño de las instalaciones que debería tener en un sitio de producción normal. También se identifica la importancia de las normas para proponer y controlar las actividades futuras de un ente económico, principalmente en el sector hotelero.

Según Polimeni (1997) hace referencia que los costos estándar indican el valor de costeo de un proceso para operar durante un período de tiempo, en función de condiciones operativas específicas, económicas y otros factores relevantes en la organización.

5.2 HOJA DE COSTOS

El formato de tabla de costos de Hostal Surquillo se creó porque no cuentan con un diseño, es decir, carece de un formato fijo, la tabla de costos se crea para un control preciso del proceso, este documento especifica el costeo individual de producción por cada orden que se coloca obteniendo así el precio unitario cada uno de ellos y contiene:

- Nombre detallando de la organización
- Fecha
- Sección: (Hospedaje)
- Especificación de los Materiales para la actividad.

Figura 3 Formato de Hoja de Costos

HOSTAL SURQUILLO			
FORMATO HOJA DE COSTOS			
FECHA:			
SECCION: ALOJAMIENTO			
SERVICIO : ESTÁNDAR			
MATERIALES DIRECTOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	P.UNITARIO	P. TOTAL
MANO DE OBRA DIRECTA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	P.UNITARIO	P. TOTAL
COSTOS INDIRECTOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	P.UNITARIO	P. TOTAL
TOTAL POR SERVICIO			

Fuente: Elaboración_Propia

Esta tabla involucra un formato de inspección que permite suministrar herramientas para conservar un orden apropiado las exigencias en el negocio, posee una correlación estrecha de elementos del costo, y personifica en modelos y esquemas. (Zwaiman, Garcíay Bañuelos, 2018).

En la siguiente tabla se refleja los costos mensuales en detalle del Hostal Surquillo:

TABLA 5. COSTO TOTAL MENSUAL HOSTAL SURQUILLO

MATERIALES DIRECTOS	MANO DE OBRA DIRECTA	COSTOS INDIRECTOS	TOTAL
S/ 11,653.50	S/ 8,167.19	S/ 20,965.00	S/ 40,785.69

Fuente:Elaboración_Propia

En Tabla 6 se observa los costos mensuales por servicio de alojamiento del Hostal Surquillo:

TABLA 6. COSTOS RESUMEN POR SERVICIO ALOJAMIENTO MENSUAL

SERVICIO ALOJAMIENTO	COSTOS DIRECTOS	MANO DE OBRA DIRECTA	MANO DE OBRA DIRECTA	COSTOS DEL SERVICIO
ESTÁNDAR	S/ 2,796.84	S/ 1,960.13	S/ 5,031.60	S/ 9,788.57
EXECUTIVE	S/ 2,563.77	S/ 1,796.78	S/ 4,612.30	S/ 8,972.85
BUSINESS	S/ 2,796.84	S/ 1,960.13	S/ 5,031.60	S/ 9,788.57
DOBLE BUSINESS	S/ 2,330.70	S/1,633.44	S/ 4,193.00	S/ 8,157.14
SUIT PRESIDENCIAL	S/ 233.07	S/ 163.34	S/ 419.30	S/ 815.71
SUIT JUNIOR	S/ 466.14	S/ 326.69	S/ 838.60	S/ 1,631.43
VIP ROOM	S/ 466.14	S/ 326.69	S/ 838.60	S/ 1,631.43

Fuente: Elaboración_Propia

5.2.1 COSTOS DIRECTOS

a) Materiales Directos:

Incluye a las personas directamente involucradas en el proceso de producción o servicio. Por esta razón, es importante definir un organigrama funcional de un hotel para que los empleados directos puedan identificarse fácilmente.

Los materiales directos asignados al servicio de alojamiento del Hostal

Surquillo se detallan en los siguientes cuadros:

Figura 4 Materiales directos asignados a las habitaciones

SERVICIOS DE LAS HABITACIONES					
HABITACIONES	MATERIAL	CANTIDAD ACONDICIONADO	PRECIO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	CANTIDAD HABITACIONES
ESTANDAR	Papel Higienco	360	0.70	252.00	12
	Jabón	360	0.90	324.00	
	Profiláctico	720	2.00	1,440.00	
EXECUTIVE	Papel Higienco	330	0.70	231.00	11
	Jabón	330	0.90	297.00	
	Profiláctico	660	2.00	1,320.00	
BUSINNES	Papel Higienco	360	0.70	252.00	12
	Jabón	360	0.90	324.00	
	Profiláctico	720	2.00	1,440.00	
DOUBLE BUSINESS	Papel Higienco	300	0.70	210.00	10
	Jabón	300	0.90	270.00	
	Profiláctico	600	2.00	1,200.00	
SUIT PRESIDENCIAL	Papel Higienco	30	0.70	21.00	1
	Jabón	30	0.90	27.00	
	Profiláctico	60	2.00	120.00	
SUIT JUNIOR	Papel Higienco	60	0.70	42.00	2
	Jabón	60	0.90	54.00	
	Profiláctico	120	2.00	240.00	
VIP ROOM	Papel Higienco	60	0.70	42.00	2
	Jabón	60	0.90	54.00	
	Profiláctico	120	2.00	240.00	
TOTAL GENERAL				8,400.00	50

Fuente: Elaboración_Propia

TABLA 7. MATERIALES PARA LIMPIEZA DE LAS HABITACIONES

MATERIAL	CANTIDAD	PRECIO_UNITARIO	TOTAL_MENSUAL
Desinfectante 5 Ltr.	10	S/ 15.50	S/ 155.00
Detergente 10 Kg	25	S/ 85.00	S/ 2,125.00
Legía 1 GL	10	S/ 7.70	S/ 77.00
Limpiador de vidrio 1Gl	10	S/ 17.90	S/ 179.00
Aromatizador	100	S/ 6.30	S/ 630.00
Trapeador	15	S/ 2.50	S/ 37.50
Escoba	5	S/ 10.00	S/ 50.00
TOTAL, GENERAL			S/ 3,253.50

Fuente: Elaboración_Propia

b) *Mano de Obra Directa:*

La MOD refiere a los colaboradores involucrados directamente en el proceso de servicio. Por esta razón, es importante definir un organigrama funcional para el hostel para que los empleados inmediatos puedan ser fácilmente identificados.

TABLA 8. MANO DE OBRA DIRECTA

DETALLE	SUELDOS	ESALUD	CTS	VACAC.	GRATIF.	TOTAL, MENSUAL
Jefe recepción	S/ 838.88	S/ 62.94	S/69.91	S/69.91	S/ 139.81	S/1,181.44
Administrador	S/ 1,593.76	S/ 79.66	S/132.81	S/132.81	S/ 265.63	S/ 2,204.67
Jefe Mant.	S/ 1,109.83	S/ 62.91	S/92.49	S/92.49	S/ 184.97	S/ 1,542.68
Asistente Adm.	S/ 1,100.00	S/ 57.19	S/91.67	S/91.67	S/ 183.33	S/ 1,523.85
Supervisora Housekeeper	S/ 975.00	S/ 57.19	S/81.25	S/81.25	S/162.50	S/ 1,357.19
Jefe Recepción	S/ 825.00	S/ 57.18	S/68.75	S/68.75	S/ 137.50	S/ 1,157.18
TOTAL						S/ 8,967.00

Fuente: Elaboración_Propia

5.2.2 COSTOS INDIRECTOS:

Aquellos no atribuidos o determinados del servicio, producto o parte, requiere el uso de criterios de compartición o distribución, hay varios, pero la mayoría son muy subjetivos.

Para el Hostal surquillo estamos considerando como costos indirectos a MOI, gastos por servicios.

a) *Mano de Obra Indirecta (MOI):*

Conformado a los empleados administrativos y gerenciales que no están involucrados o interfieren directamente con el proceso de servicio.

TABLA 9. MANO DE OBRA INDIRECTA

DETALLE	SUELDOS	ESALUD	CTS	VACAC.	GRATIF.	TOTAL, MENSUAL
Recepcionista	S/ 723.33	S/ 53.25	S/60.28	S/60.28	S/ 120.56	S/1,017.69
Recepcionista	S/ 676.67	S/ 51.36	S/56.39	S/56.39	S/ 112.78	S/ 953.58
Housekeeper	S/ 293.33	S/ 73.24	S/24.44	S/24.44	S/ 48.89	S/ 464.35
Housekeeper	S/ 1,526.25	S/ 127.19	S/127.19	S/127.19	S/ 254.38	S/ 2,156.02
Housekeeper	S/ 1,100.00	S/ 91.67	S/91.67	S/91.67	S/183.33	S/ 1,550.37
Housekeeper	S/ 1,063.34	S/ 88.61	S/88.61	S/88.61	S/ 177.22	S/ 1 501.49
Housekeeper	S/ 330.00	S/ 27.50	S/27.50	S/27.50	S/ 55.00	S/ 523.80
TOTAL						S/ 8,167.19

Fuente: Elaboración_Propia

b) *Gastos por servicios:*

Es el consumo de recursos que ha sido necesarios para prestar el servicio de alojamiento.

TABLA 10. GASTO DE SERVICIOS

SERVICIOS	TOTAL, MENSUAL
Luz	S/ 4,100
Agua	S/ 4,600
Teléfono	S/ 1,134
Internet	S/ 2,164
TOTAL	S/ 11,998

Fuente: Elaboración_Propia

En la tabla 11 reflejamos la siguiente información del servicio alojamiento:

TABLA 11. COSTO TOTAL DEL SERVICIO DE ALOJAMIENTO EN EL HOSTAL SURQUILLO

Mano de Obra Directa	S/ 8,167.19
Materiales Directos	S/ 8,400.00
CIF	S/ 31,045.27
Servicios	S/ 11,998.00
Materiales Indirectos	S/ 3,253.50
Mano de Obra Indirecta	S/ 8,967.00
Depreciación	S/ 6,826.77
Costo Total	S/ 47,612.46

Fuente: Elaboración_Propia

5.3 VERIFICACIÓN DE LOS COSTOS POR PRODUCTO AL CALCULAR EL SISTEMA

La aplicación de la verificación de cada uno de los costos estándares propuestos brindados por el departamento de contabilidad del Hostal Surquillo de la compañía, podría tener un mayor margen de utilidad, en comparación al sistema que se viene aplicando.

TABLA 12. COTEJO DE COSTOS DE SERVICIO AL EMPLEAR UN SISTEMA DE COSTOS (MENSUAL)

SERVICIO ALOJAMIENTO	COSTO APLICANDO EL SISTEMA			COSTO DE LA EMPRESA			
	COSTO DEL SERVICIO	UTILIDAD	VALOR VENTA	COSTO DEL SERVICIO	UTILIDAD	VALOR VENTA	REDUCCION COSTO
ESTÁNDAR	S/9,788.57	S/14,682.85	S/24,471.41	S/12,636.00	S/18,954.00	S/31,590.00	S/7,118.59
EXECUTIVE	S/8,972.85	S/13,459.28	S/22,432.13	S/11,583.00	S/17,374.50	S/28,957.50	S/6,525.37
BUSINESS	S/9,788.57	S/16,151.13	S/25,939.70	S/12,636.00	S/20,849.40	S/33,485.40	S/7,545.70
DOBLE BUSINESS	S/8,157.14	S/21,208.56	S/29,365.70	S/10,530.00	S/27,378.00	S/37,908.00	S/8,542.30
SUIT PRESIDENCIAL	S/815.71	S/3,262.86	S/4,078.57	S/1,053.00	S/4,212.00	S/5,265.00	S/1,186.43
SUIT JUNIOR	S/1,631.43	S/6,525.71	S/8,157.14	S/2,106.00	S/8,424.00	S/10,530.00	S/2,372.86
VIP ROOM	S/1,631.43	S/3,181.28	S/4,812.71	S/2,106.00	S/4,106.70	S/6,212.70	S/1,399.99

Fuente: Elaboración Propia

Realizando la comparación podemos observar que se ha obtenido una reducción de los costos, en comparación con los resultados brindados por el estudio contable, Se ha aplicado una rentabilidad individual de acuerdo a la categoría de las habitaciones Estándar, Executive, Business, doble Business, Suit Presidencial, y Suit Juior y Vip Room.

5.4 CÁLCULO COMPARATIVO DEL MONTO

TABLA 13. CÁLCULO COMPARATIVO DEL PRECIO

SERVICIO ALOJAMIENTOS	PRECIO APLICANDO EL SISTEMA					PRECIO SEGÚN LA EMPRESA				
	VALOR VENTA MENSUAL	VALOR VENTA DIARIA	VALOR VENTA X HABITACION	IGV	PRECIO DE VENTA	VALOR VENTA MENSUAL	VALOR VENTA DIARIA	VALOR VENTA X HABITACION	IGV	PRECIO DE VNETA
ESTÁNDAR	S/24,471.41	S/815.71	S/67.98	S/12.24	S/80.21	S/31,590.00	S/1,053.00	S/87.75	S/15.80	S/103.55
EXECUTIVE	S/24,432.13	S/747.74	S/67.98	S/12.24	S/80.21	S/28,957.50	S/965.25	S/87.75	S/15.80	S/103.55
BUSINESS	S/25,939.70	S/864.66	S/72.05	S/12.97	S/85.02	S/33,485.40	S/1,116.18	S/93.02	S/16.74	S/109.76
DOBLE BUSINESS	S/29,365.70	S/978.86	S/97.89	S/17.62	S/115.51	S/37,908.00	S/1,263.60	S/126.36	S/22.74	S/149.10
SUIT PRESIDENCIAL	S/4,078.57	S/135.95	S/135.95	S/24.47	S/160.42	S/5,265.00	S/175.50	S/175.50	S/31.59	S/207.09
SUIT JUNIOR	S/8,157.14	S/271.90	S/135.95	S/24.47	S/160.42	S/10,530.00	S/351.00	S/175.50	S/31.59	S/207.09
VIP ROOM	S/4,812.71	S/160.42	S/80.21	S/14.44	S/94.65	S/6,212.70	S/207.09	S/103.55	S/18.64	S/122.18

Fuente: Elaboración_Propia

Para el cálculo comparativo del monto, se ha trabajado con los resultados mensuales obtenidos aplicando un sistema de los costos cómo con los datos proporcionados por el estudio contable, los cuales ha sido divididos entre 30 días para obtener el valor de venta diaria y con el resultado obtenido se dividió en el número de habitaciones a fin de determinar el valor de venta por servicio de habitación.

5.5 ESTADO DE RESULTADOS

Figura 5 Estado de Resultados

Hostal Surquillo
Estado de Resultados
Expresado en Soles
Al 31 de diciembre de 2021

	2021
Ventas netas	1,431,088
Costo de Ventas	-39,042
Utilidad / Pérdida bruta	1,392,046
Ingresos (gastos) operativos	
Gastos administrativos	-205,610
Gastos de ventas	-244,776
Otros ingresos (gastos), neto	-
Utilidad / Pérdida operativa	941,660
Otros ingresos (gastos)	
Ingresos financieros	-
Gastos financieros	-
Depreciación	-6,827
Utilidad / Pérdida antes del impuesto a las ganancias	934,833
Impuesto a la renta	-280,450
Utilidad / Pérdida neta	654,383

Fuente: Elaboración_Propia

5.6 ASIENTOS CONTABLES

Figura 6 Asientos contables registrados en el libro diario anual

CUENTA	DEBE	HABER
----- 01 -----		
POR LA COMPRA DE SUMINISTROS		
60 COMPRAS	39,042.00	
602 MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS		
40 TRIBUTOS, CONTRAPRESTACIONES Y APORTES AL SISTEMA DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR	7,027.56	
4011 IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS		
42 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES – TERCEROS		46,069.56
4212 EMITIDAS		
----- 02 -----		
POR EL DESTINO DE LA COMPRA DE SUMINISTROS		
24 MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS	39,042.00	
241 MATERIA PRIMAS PARA PRODUCTOS MANUFACTURADOS		
61 VARIACION DE EXISTENCIAS		39,042.00
612 MATERIA PRIMAS		
----- 03 -----		
POR EL ENVÍO DE LA MATERIA PRIMA DE ALMACÉN A PRODUCCIÓN		
61 VARIACION DE EXISTENCIAS	39,042.00	
612 MATERIA PRIMAS		
24 MATERIALES AUXILIARES, SUMINISTROS		39,042.00
241 MATERIA PRIMAS PARA PRODUCTOS MANUFACTURADOS		
----- 04 -----		
POR EL DESTINO DE COSTOS DE LA MATERIA PRIMA		
92 COSTOS DE PRODUCCIÓN	39,042.00	
921 MATERIA PRIMA		
79 CARGAS IMPUTABLES A CUENTAS DE COSTOS Y GASTOS		39,042.00
791 CARGAS IMPUTABLES A CUENTAS DE COSTOS Y GASTOS		
----- 05 -----		
POR LA PROVISIÓN DE LA PLANILLA DE SUELDOS		
62 GASTOS DE PERSONAL, DIRECTORES Y GERENTES	74,997.44	
621 REMUNERACIONES		
627 SEGURIDAD, PREVISIÓN SOCIAL Y OTRAS CONTRIBUCIONES	5,074.63	
40 TRIBUTOS, CONTRAPRESTACIONES Y APORTES AL SISTEMA DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR		
4031 ESSALUD		5,074.63
4032 ONP		9,749.67
41 REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR		65,247.77
411 REMUNERACIONES POR PAGAR		
----- 06 -----		
POR EL DESTINO DE LA MOD		
92 COSTOS DE PRODUCCIÓN	44,998.46	
921 MATERIA PRIMA		
94 GASTOS ADMINISTRATIVOS	29,998.98	
941 GASTOS ADMINISTRATIVOS		
79 CARGAS IMPUTABLES A CUENTAS DE COSTOS Y GASTOS		74,997.44
791 CARGAS IMPUTABLES A CUENTAS DE COSTOS Y GASTOS		

CUENTA	DEBE	HABER
-----07-----		
POR EL PAGO DE LA PLANILLA		
41 REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	65,247.77	
411 REMUNERACIONES POR PAGAR		
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO		65,247.77
1041 CUENTA CORRIENTE OPERATIVA BCP		
-----08-----		
POR LA PROVISION DE CTS ABRIL		
62 GASTOS DE PERSONAL, DIRECTORES Y GERENTES	3,697.31	
629 BENEFICIOS SOCIALES DE LOS TRABAJADORES		
6291 CTS		
41 REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR		3,697.31
415 BENEFICIOS SOCIALES DE LOS TRABAJADORES		
4151 CTS		
-----09-----		
POR EL DESTINO DE LA CTS		
92 COSTOS DE PRODUCCIÓN	2,218.38	
921 MATERIA PRIMA		
94 GASTOS ADMINISTRATIVOS	1,478.92	
941 GASTOS ADMINISTRATIVOS		
79 CARGAS IMPUTABLES A CUENTAS DE COSTOS Y GASTOS		3,697.31
791 CARGAS IMPUTABLES A CUENTAS DE COSTOS Y GASTOS		
-----10-----		
POR EL PAGO DE LA CTS MAYO		
41 REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	3,697.31	
415 BENEFICIOS SOCIALES DE LOS TRABAJADORES		
4151 CTS		
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO		3,697.31
1041 CUENTA CORRIENTE OPERATIVA BCP		
-----11-----		
POR LA PROVISION DE CTS OCTUBRE		
62 GASTOS DE PERSONAL, DIRECTORES Y GERENTES	3,697.31	
629 BENEFICIOS SOCIALES DE LOS TRABAJADORES		
6291 CTS		
41 REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR		3,697.31
415 BENEFICIOS SOCIALES DE LOS TRABAJADORES		
4151 CTS		
-----12-----		
POR EL DESTINO DE LA CTS		
92 COSTOS DE PRODUCCIÓN	2,218.38	
921 MATERIA PRIMA		
94 GASTOS ADMINISTRATIVOS	1,478.92	
941 GASTOS ADMINISTRATIVOS		
79 CARGAS IMPUTABLES A CUENTAS DE COSTOS Y GASTOS		3,697.31
791 CARGAS IMPUTABLES A CUENTAS DE COSTOS Y GASTOS		
-----13-----		
POR EL PAGO DE LA CTS NOVIEMBRE		
41 REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	3,697.31	
415 BENEFICIOS SOCIALES DE LOS TRABAJADORES		
4151 CTS		
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO		3,697.31
1041 CUENTA CORRIENTE OPERATIVA BCP		
	405,696.68	405,696.68

5.7 APLICACIÓN DEL SISTEMA DE COSTOS

Para el Hostal Surquillo hemos aplicado el sistema que permite calcular de manera eficiente los costos unitarios por cada servicio de habitación por lo que se podrá conocer el precio de cada tipo de habitación que son Executive, Business, doble Business, Suit Presidencial, y Suit Juior y Vip Room.

Al aplicar el sistema por cada habitación permitirá tener el detalle de materiales que se utilizan en cada habitación y así, mejorar el control y la operatividad del proceso.

Con la información proporcionada por la oficina de contabilidad y aplicado el sistema podemos decir que el negocio del servicio de alojamiento del Hostal Surquillo es rentable.

El Hostal Surquillo al usar este sistema de costos estándar le va a permitir mejorar su gestión empresarial y tomar decisiones de reducir o aumentar los precios en las temporadas de menor y mayor afluencia, y podrán logra los objetivos trazados por la gerencia, que es reducir sus costos y aumentar su margen de utilidad.

CAPITULO 6: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.8 CONCLUSIONES

- En nuestro análisis realizado en el presente trabajo, hemos logrado que la empresa halla corregido sus debilidades y apoyarse más en sus fortalezas, buscando mejorar su posición competitiva en el sector hotelero.
- En la Matriz de perfil competitivo se puede observar que el Hostal Surquillo tiene mayor puntuación en las variables evaluadas, lo cual se observa una buena posición competitiva frente a su competidor Hostal Isis.
- El Hostal Surquillo actualmente no lleva un sistema-costos estale para su servicio de alojamiento hotelero, lleva una contabilidad general que es manejada por un estudio contable, lo cual no le permite conocer con exactitud los precios por los servicios que presta.
- Con los resultados obtenidos comparando el método de costo implementado, con el método que la empresa usa, se ha identificado diferencias en el cálculo del precio de venta. En lo cual se ha planteado planes de mejora para conseguir un mejor rendimiento de la empresa y así poder incrementar su rentabilidad.
- El análisis de los costos del Hostal Surquillo está compuesto por tres elementos importantes: el costo del servicio del hospedaje, la MOD y otros gastos importantes del servicio.
- Según lo analizado, identificamos que, si requiere un sistema-costos, para así poder tener datos más precisos y exactos. De esta manera, la contabilidad serían datos exactos y confiables, para poder determinar el costo real del servicio de alojamiento.

- El precio de venta de alojamiento depende del tipo de habitación que se ofrece y está influenciado por diversos factores como la temporalidad, el tipo de calidad, espacio.

5.9 RECOMENDACIONES

- En primer lugar, recomendamos que el hotel debería de implementar de forma inmediata un sistema-costos estándar con el objetivo de mejorar el cálculo del precio de venta y tener información más precisa y exacta.
- Se recomienda al dueño del hostel Surquillo, hacer un estudio de la competencia y el mercado, con la finalidad de evaluar los precios de la competencia en los distritos aledaños, y a los que considere competencia directa.
- Se recomienda capacitar constantemente al personal para así poder mejorar la atención al público, garantizando el servicio de calidad.
- Se recomienda considerar subir o bajar los precios de las habitaciones en épocas de temporadas altas y bajas.
- Se recomienda que se recopile toda la información de las áreas de la empresa, con el fin de poder obtener un buen resultado con respecto a los costos de los servicios que se ofrecen.
- Se recomienda usar el formato de hoja de costos, el cual va a permitir contar con herramientas claves para el cálculo de cada uno de los costos del servicio hotelero.
- Se recomienda manejar un poco en el tema del marketing para así poder tener más publicidad del hostel y capacitar al personal de todas las áreas, para que así

se recomiende al hostel y siga siendo uno de los mejores hostales en el distrito
de Lima

CAPITULO 7: REFERENCIAS

Linares W. Sistema costos tradicionales para mejorar la competitividad de los precios de venta del servicio en el Hostal Montecristo, Bagua Grande 201p, Universidad César Vallejo, Recuperado de:

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/57400/Linares_MWN-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rojas R. La Contabilidad de Gestión hotelera Piura 2014, Universidad Nacional de Piura, recuperado de:

<https://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/UNP/591/CON-ROJ-FAR-15.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Leguía D. Diseño de un sistema de contabilidad de costos, Universidad Nacional San Agustín, recuperado de:

<http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/7383/COlegrdm.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

“Contabilidad de Costos, conceptos y Aplicaciones para la toma de decisiones Gerenciales, (Tercera edición) 1997 Ralph S., Frank J, Arthur H y Michael A.

<http://fullseguridad.net/wp-content/uploads/2017/01/Contabilidad-de-costos-3ra-Edici%C3%B3n-Ralph-S.-Polimeni.pdf>

Junior Solorzano Montes (2019) su investigación titulada “Costos por servicio y determinación de precio “

Galán (2020), “Se denomina estrategia empresarial al plan de la empresa para lograrla establecimiento.”

Mendoza (2018), el trabajo de título “Costos de producción y su incidencia en la comercialización de pescado en la empresa industrial Pesquera del Pacifico S.A.”

Zulueta Collantes Yóssely (2020), en su indagación titulada “Propuesta de un sistema de costos ABC para mejorar la rentabilidad de la empresa inversiones Trilama SAC., Chiclayo, 2018”,

Villareal y Chiroque (2017), “Aplicación del sistema costos basado en actividades y su efecto en la rentabilidad de la empresa unipersonal de chacón rodríguez lola., Tarapoto, 2014”

ANEXOS

Anexo A : Cuestionario entrevista al dueño del Hostal Surquillo

Entrevista al Dueño del Hostal Surquillo	
Nombre del entrevistado:
Lugar:	Lima
1.-	¿En qué año fue fundado el Hostal Surquillo?
2.-	¿Cuál es la capacidad de hospedaje del Hostal Surquillo?
3.-	¿Cuáles son los metros cuadrados de las habitaciones?
4.-	¿Se realizan mantenimientos de servicios en el hostal, con qué frecuencia?
5.-	¿Tiene conocimiento del margen de utilidad para el cálculo del precio a ofertar por servicio de alojamiento?
6.-	¿En base a qué políticas determinan el precio del servicio de hospedaje?
7.-	¿Crees que el precio que ofrece Hostal Surquillo es competitivo con otros hostales en Lima?
8.-	¿Cree que establecer un sistema de costos le permitirá determinar el precio real de su hospedaje para mejorar los resultados y la toma de decisiones de su empresa?

Anexo B: Cuestionario entrevista al administrador del Hostal Surquillo

Entrevista al Administrador del Hostal Surquillo	
Nombre del entrevistado
Lugar:	Lima
1.-	¿Cuál es el precio, número y tipo de habitación en el Hostal Surquillo?
2.-	¿Cómo identifica los materiales y suministros utilizados en la prestación del servicio?
3.-	¿Cuántos empleados tiene el Hostal Surquillo?
4.-	¿Cómo se distribuyen los gastos de personal?
5.-	¿A qué elementos consideran como otros costos para la prestación del servicio de alojamiento? ¿Utiliza una base de atribución para determinar estos costos?
6.-	¿Cómo asigna el sistema de contabilidad el costo del hospedaje?
7.-	¿El Hostal Surquillo aplica estrategias de marketing para aumentar las ventas?
8.-	¿Las tarifas establecidas para el alojamiento permiten alcanzar los objetivos planteados en el Hostal Surquillo?
9.-	¿Qué técnicas contables aplica para determinar el precio del servicio de alojamiento?
10.-	¿Cree que el Hostal Surquillo, al tener un sistema de costeo, le permitirá determinar el precio real de los servicios de alojamiento y mejorar las ganancias

Anexo C: Encuesta dirigida a clientes del Hostal Surquillo

Encuesta dirigida a clientes del hostal Surquillo

1.- ¿Lugar de procedencia?
Nacional
Extranjero

2.- ¿Considera usted que el hostal Surquillo cuenta con el personal suficiente para el servicio que brinda?
Si
No

3.- ¿La calidad de los materiales y suministros que el Hostal Surquillo entrega a los clientes son?
Excelente
Muy Bueno
Bueno
Regular
Malo

4.- ¿Considera que el precio por el servicio de alojamiento es el adecuado?
Si
No

5.- ¿El Hostal Surquillo cuenta con otros servicios además del servicio de alojamiento?
Si
No

6.- ¿El Hostal Surquillo emite comprobantes de pago donde se detallan los costos del servicio?
Si
No

Anexo D: Noticia periodística.



Anexo E: Noticia Continúa la inestabilidad política en el Perú



✉ **Redacción EC**

15/03/2022 16H41

La continua inestabilidad política y la parálisis de las políticas públicas en Perú es un síntoma de un gobierno debilitado y constantes desafíos de gobernabilidad, afirma Fitch Ratings.

Las tensiones entre el presidente **Pedro Castillo**, el gabinete ministerial y el **Congreso** han socavado la ejecución y creación de políticas públicas, así como han elevado la incertidumbre política. De acuerdo a la calificadora de riesgo, esta situación ha desalentado las perspectivas de inversión.