



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS

**“IMPLEMENTACIÓN Y GESTIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS
DEL HOSTAL “PLAN B” EN EL DISTRITO DE LURIGANCHO
CHOSICA 2022”**

Trabajo de investigación para optar el grado académico de:

BACHILLER EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

Presentado por:

Jeancarlos Diodoro Quiñones Arroyo (0000-0003-2073-5832)

Juan Diego Aranguren Crespo (0000-0003-4928-2232)

Lidia Consuelo Quispe Mamani (0000-0001-5790-1377)

Lima – Perú

2022

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ANEXO 6

ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE BACHILLER POR PROFESOR DEL CURSO

Fecha: _18_/_12_/2022

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

Mg. / RUIZ VILLAVICENCIO, GIOVANA EDITH

En el curso de:

Seminario de Tesis I

Luego de evaluar el trabajo de investigación de Bachiller titulado:

“IMPLEMENTACIÓN Y GESTIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS DEL HOSTAL “PLAN B” EN EL DISTRITO DE LURIGANCHO CHOSICA 2022”

Presentada por los estudiantes:

CÓDIGO	ALUMNO
100071273	Juan Diego Aranguren Crespo
100075369	Jean Carlos Quiñones Arroyo
100071157	Lidia Consuelo Quispe Mamani

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	
		Aprobado (13)	Desaprobado (Nota)
100071273	Juan Diego Aranguren Crespo	Aprobado (13)	Desaprobado (Nota)
100075369	Jean Carlos Quiñones Arroyo	Aprobado (15)	Desaprobado (Nota)
100071157	Lidia Consuelo Quispe Mamani	Aprobado (13)	Desaprobado (Nota)

El profesor evaluador firma en señal de conformidad.



RUIZ VILLAVICENCIO, GIOVANA EDITH

ANEXO: FORMATO DE DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DE TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL SUR

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD DE CONTENIDO DE INFORME FINAL DE TESIS / TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Lima, 23 de MARZO del 2023

Señor,
Dr. Carlos Zavalaga Reyes
Director General de Investigación, Desarrollo e Innovación
Universidad Científica del Sur
Presente. –

De nuestra consideración,

Yo: (Quiñones Arroyo Jean Carlos , Aranguren Crespo Juan Diego , Quispe Mamani Lidia Consuelo), estudiante/egresado de la carrera de (Contabilidad y Finanzas) de la Universidad Científica del Sur, en conjunto con el asesor/la asesora de tesis (Giovana Edith Ruiz Villavicencio), declaramos que este informe final de tesis/trabajo de investigación titulado: (Implementación y gestión de un sistema de costos para el hostel plan B Sac en el distrito de Lurigancho Chosica), sustentado para obtener el título/grado de (bachillerato) es original.

Es decir, no contiene plagio parcial ni total, cuando se utilizó información de fuentes externas se reconoció la autoría mediante la adecuada citación y los resultados obtenidos son producto entero de mi (nuestra) investigación y no han sido falseados ni fabricados. Todo esto en cumplimiento del Código de ética en la investigación, Reglamento del Comité de Integridad Científica, Reglamento de Propiedad Intelectual, Normas y procedimientos de los trabajos de investigación para la obtención de títulos profesionales y grados académicos, que afirmamos conocer en su totalidad.

Por ello, en caso de identificarse alguna situación de plagio, falsificación o fabricación de resultados, nos allanamos al proceso de investigación que establezca la Universidad y las posibles sanciones que pudieran surgir.

Firmamos en conformidad con lo declarado,



Jeancarlo Quiñones
Arroyo
DNI: 47638322



Juan D. Aranguren
Crespo
DNI: 71418844



Lidia C. Quispe
Mamani
DNI: 76484609



Mg. Giovana E. Ruiz Villavicencio
DNI: 09809746

INFORME DE REVISIÓN DE ORIGINALIDAD

Título del documento evaluado. Implementación y gestión de un sistema de costos del hostel "Plan b" en el distrito de Lurigancho Chosica 2022

Autores. Juan Diego Aranguren Crespo; Jeancarlos Diodoro Quiñones Arroyo; Lidia Consuelo Quispe Mamani.

Mecanismo de revisión de originalidad. Evaluación con Turnitin (ID 2052489363).

Resultado de la evaluación. 7%

Revisado por. Magaly Kelly Guerrero Huaracallo.

Comentarios sobre la revisión. Filtros usados: excluir fuentes de menos de 12 palabras.

Implementación y gestión de un sistema

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.cientifica.edu.pe Fuente de Internet	6%
2	Submitted to Universidad del Istmo de Panamá Trabajo del estudiante	1%

Excluir citas Apagado Excluir coincidencias < 12 words
Excluir bibliografía Apagado

Índice general

Índice general	2
Índice de figuras	4
Índice de tablas	5
Índice de anexos	5
Resumen ejecutivo	6
Introducción	7
CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	8
1.1. Análisis de la empresa	8
1.2. Plan estratégico de la empresa	9
1.2.1. Visión	12
1.2.2. Misión	12
1.2.3. Objetivos estratégicos	13
1.2.4. Estrategia del negocio	13
1.2.5. Fuentes generadoras de la ventaja competitiva	14
CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
2.1. Realidad Problemática	13
2.2. Objetivos	14
2.3. Antecedentes	14
CAPÍTULO III: MARCO TEÓRICO	15
3.1. Sistema de Costos	15
3.2. Contabilidad de Costos	15
3.3. Economía y Marketing	15
3.4. Determinación del Precio	16
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA	17
4.1. Población	17
4.2. Técnicas e Instrumentos	18
4.3. Controles Patrimoniales	19
CAPÍTULO V: SISTEMA DE COSTOS	20
5.1. Implementación del Sistema de Costos	20
5.2. Hoja de Costos	20
5.2.1 costos directos	22
5.2.2 costos indirectos	24
5.3. Comparación de los costos por plato al aplicar el sistema	27

5.4.	Determinación del Precio	28
5.5.	Estado de Resultados	29
5.6	Aplicación dell Sistema de Costo	32
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		33
CAPÍTULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		34

Índice de figuras

Figura 1 Aporte de Socios.....	20
Figura 2 Formato de Hoja de Costos.....	22
Figura 3 Materiales directos asignados a las habitaciones.....	24
Figura 4 Estado de Resultados.....	29

Índice de tablas

T1.	PRECIOS DE LAS HABITACIONES DEL HOSTAL PLAN-B SAC.....	17
T2.	Personal del Hostal Plan-B SAC.....	18
T3.	Costo mensual del Hostal Plan-B sac.....	22
T4.	Resumen de costos por servicio alojamiento.....	23
T5.	Materiales de limpieza para las habitaciones.....	23
T6.	Mano de obra directa.....	24
T7.	Mano de obra indirecta.....	25
T8.	Gasto de servicio.....	26
T9.	Costo total del servicio en el Hotel Plan-B.....	26
T10.	Cotejo de costos de servicio al emplear un sistema de costos (mensual)	
T11.	Cálculo Comparativo del Precio	

Índice de anexos

Resumen ejecutivo

La presente tesis, busca la implementación de un sistema de costos y poder gestionar con mayor efectividad el sistema de costos y poder mejorar el proceso del control productivo que ofrecen el servicio de hotelería obteniendo una mejor rentabilidad para su medición del costo estándar a su vez poder gestionar esta medida para ser más precisos y que permita a la gerencia tomar unas mejores decisiones en los servicios de alojamiento en el hostel de Lurigancho Chosica.

también mencionaremos que los servicios de hotelería no cuentan con un método de costos propios de esta manera no se ha podido realizar una adecuada distribución de costos usados al servicio de alojamiento, se analizará los costos estándares y se determina el precio venta exacto y precisar la rentabilidad este método se aplicará a los costos permitiendo poder gestionar y determinando su efectividad el precio individual del servicio del Hostal pues ofrece y brinda a los usuarios también para conocer la utilidad real del hostel de Lurigancho Chosica.

Introducción

En la presente tesis se realiza un análisis de investigación, pues se considera la insertar este sistema de costos para desarrollar el correcto control del costos estándares a su vez poder gestionar con eficiencia el precio de las habitaciones el cual se encuentra en el distrito de Lurigancho Chosica Hostal plan-B .S.A.C Empresa peruana localizada en lima - Lurigancho , dedicada a actividades de alojamiento, inició sus actividades económicas el 14/07/2021 esta empresa fue inscrita el 23/06/2021 como una sociedad anónima cerrada, así mismo HOSTAL PLAN-B está registrada en Sunat con el RUC 20608147722. Al día 22-04-22, fecha en la que revisamos esta información por última vez, la empresa tenía como estado activo dirección: JR. MALECÓN 28 DE JULIO 349 MOYOPAMPA CHOSICA NRO: 349 A MEDIA CUADRA DE SALAVERRY departamento de lima distrito Lurigancho Chosica.

El análisis realizado es un método viable para aplicación de los costos estándares en el hostel plan-B. El capítulo I constadel análisis que se realizó al Hostal plan b Sac empresa donde se visualiza las estrategias la visión y misión, también el objetivo y sus estrategias del Hostal, las fuentes generadoras de las ventajas competitivas, y poder cumplir con las metas de la empresa mejorando la rentabilidad.

En el capítulo II veremos la propuesta del problema y se podrá analizar el problema, los objetivos, antecedentes del Hospedajeplan-B se debe tener en cuenta para el desarrollodel procedimiento a ejecutar. A continuación en el capítulo III se realizará el método contable individual del costo, el marketing y cálculo de precio son de importancia porque se aplica, a la empresa y en el capítulo IV nos muestra la método descriptivo a través de entrevista, encuesta es importantes para el análisis del control interno del hostel plan b de Lurigancho Chosica. En el capítulo v se podrá observar la determinación y empleo delcosto y hacer un análisis distintivo de los costos a producir si empleamos un sistema de costo podremos tener un cálculo comparativo de los costos a producir y del precio esto ayuda a mejorarresultado del sistema de costeo implementándolo en el Hospedaje.

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1. Análisis de la empresa

El Hostal plan-B está dedicado al servicio de hospedaje tiene numerosas habitaciones, para sus distinguidos clientes. Ofrece un servicio de calidad impecable se distingue a diferencia de otros hoteles de lima. El hostal plan-B cuenta con 20 trabajadores con experiencia en el rubro hotelero.

El hostal plan-B tuvo una auditoría interna la cual se verificó, constató por los auditores con evidencias entregadas que no aplican un sistema de costos, y se decide realizar este nuevo sistema de costo para una mejor gestión administrativa esto permite saber el costo del servicio de alojamiento. Se decide incorporar esta nueva implementación de sistema de costos y mejorar los ingresos financierosobteniendo liquidez y rentabilidad siendo mejor competitivo en el mercado.

Su finalidad del nuevo sistema de costos nos ayuda a determinar un mejor análisis interno y externo de la empresa, además se elabora un cuadro de matriz FODA que ayuda a tener un mejor enfoque:

1.2. Plan estratégico de la empresa

<h1>FODA</h1>	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<p>-F1 Contamos con una excelente estructura sólida y moderna con un Buen ambiente Confortable.</p> <p>-F2 Nuestro Hostal está ubicado en una Zona estratégica y comercial.</p> <p>-F3 Nuestro Hostal plan-B ofrece habitaciones con servicios Diferenciados para nuestros Clientes.</p> <p>-F4 El precio que ofrece nuestro Hostal Plan –B es acorde al mercado.</p>	<p>-D1 carece de un sistema de costos lo cual no permite tener una mejor rentabilidad</p> <p>-D2 falta la calidad que brinda el servicio.</p> <p>-D3 falta de comunicación entre el área de Logística y contabilidad.</p> <p>-D4 falta de capacitación al nuevo Personal.</p>
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS (F-O)	ESTRATEGIAS (D-O)
<p>-O1 contar con convenios mediante las agencias de turismo.</p> <p>-O2 préstamos de Gobierno a las empresas para la Reactivación económica.</p> <p>-O3 innovación de nuevos sistemas para aumentar la rentabilidad de nuestro Hostal.</p>	<p>-(F2-O1) Nuestro Hostal tiene una ubicación estratégica lo cual permite tener un convenio con agencias de turismo.</p> <p>-(O2-F1) con los incentivos del gobierno Podremos mejorar la Infraestructura.</p> <p>-(O3-F4) al innovar nuestros sistemas se tendrá mejor expectativa del servicio.</p>	<p>-(O2-F1) el incentivo del Gobierno ayuda a implementar Este nuevo sistema de Costo tipo estándar.</p> <p>-(O3-D4) al poder mejorar nuestro sistema se podrá capacitar al Personal.</p> <p>-(D2-O1) al brindar un servicio de calidad ayuda a obtener mejores convenios con Agencias de turismo.</p>

AMENAZAS	ESTRATEGIAS (F-A)	ESTRATEGIAS (D-A)
-A1 clientes que puedan tener Covid-19 -A2 apertura de nuevos hostales que brindan servicios similares al Nuestro. -A3 la crisis política y económica por la que atraviesa actualmente el mundo y que afecta a Nuestro país.	-(F3-A1) brindamos habitaciones con todas las medidas de seguridad ante el covid-19	-(D2-A2) se brindara un mejor servicio de atención a Nuestros clientes.

1.2.1. Visión

Ser reconocidos mundialmente por su sólido servicio individualizado que brinda y garantiza una estancia placentera a nuestros clientes.

1.2.2. Misión

“Brindar con calidad un servicio que genere excelentes expectativas comodidad, satisfacción y seguridad y hospitalaria a nuestro huésped con una atención personalizada superando expectativas en organización y alimentación creando expectativas únicas e inolvidables”.

1.2.3. Objetivos estratégicos

Estos objetivos van direccionados a la perfección individual del servicio hostel plan-B para ello mencionaremos lo siguiente:

- a) Determinar cómo contribuirá este nuevo sistema para la utilidad del hostel plan-B de Lurigancho Chosica.
- b) Aumentar el nivel de ventas anuales, por el servicio íntegro de su calidad del hostel Plan-b, Sac.
- c) La identificación del problema tiene como finalidad de ejecutar un diseño de corrección.
- d) Innovar el Hostel para que tenga mejores expectativas a la competencia.

1.2.4. Estrategia del negocio

Añadir más métodos permitirá lograr los objetivos e intereses de la empresa, por lo cual, presentamos los siguientes métodos que contribuirán en la empresa.

- a) Mediante la correcta y estratégica localización del Hostel plan-B, podríamos aliarnos con agencias turísticas. (F2-O1)
- b) Mediante el incentivo del Estado se podrían realizar mejoras de estructuración. (O2-F1)
- c) Se podrá brindar un mejor servicio al realizar mejoras en algunos detalles. (O3-F4)
- d) Mediante una mejor capitalización se podrá reformar el nuevo sistema de costos.
- e) Se podrá brindar capacitaciones a los trabajadores mediante la mejora de nuestro sistema, empleando los nuevos métodos. (O3-D4)
- f) Mediante las mejoras del servicio tendremos mayores aliados, como las agencias turísticas. (D2-O1)

g) Brindamos dormitorios seguros ante la pandemia, resguardando la salud de nuestros clientes. (F3-A1)

h) Mediante nuevas sedes de la competencia podremos brindar nuevos precios. (A2-F4)

i) Perfeccionaremos la atención al cliente y calidad de servicio, mediante la instalación de modernas sedes y trabajadores capacitados eficientemente. (D2-A2)

j) La reestructuración y mejora del sistema de costos nos permitirá tener más capacidad adquisitiva ante la inauguración de nuevas sedes de hostales. (D1-A2).

1.2.5. Fuentes generadoras de la ventaja competitiva

Nuestra Empresa está localizada en prolongación 28 de julio, 349 Lurigancho – Chosica, a una cuadra y media de la carretera central, a pocos minutos de la plaza del parque. Lo que favorece a los turistas de gozar del cine, boutique, diversos centros comerciales. Brindamos dormitorios modernos y agradables, resguardando la seguridad, salud y bienestar de nuestros clientes. Los dormitorios cuentan con televisores Led 42, armarios, cajas de seguridad, agua temperada, mesas y asientos respectivamente. Estas mejoras nos dan mayor visibilidad y alcance a nuestros clientes.

CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. Realidad Problemática

Actualmente la implementación y gestión de costo de una empresa es de gran importancia, ya que la proyección y crecimiento es base fundamental para todas las empresas, teniendo en cuenta que su objetivo es el de generar una mejor rentabilidad para el Hostal Plan-B.

Estimar el costo de capital permite que las empresas tengan mejores fundamentos para una buena selección de financiamiento a corto y largo plazo y obtener mejor rentabilidad.

Se desarrolla y utiliza un conjunto de mecanismos que sea un apoyo para el control de los costos durante el proceso del proyecto.

Cuando se gestiona mejor los costos tiene una adecuada estructura económica de nuestra empresa, así mismo medir y lograr resultados. Analizamos a lo largo del tiempo como hacer previsiones presupuestarias o dirigir recursos de la manera más productiva y competitiva así mismo como el control de los flujos de caja y estimar las posibilidades de una contratación, como también algunas actividades de productivas. De esta manera se podría reducir costos.

2.2. Objetivos

El nuevo sistema que estamos aplicando nos ayudara a llevar un mejor control y registro de los datos de costo del servicio que brindamos ya sea en un periodo determinado.

2.2.1 Objetivos generales

Identificamos técnicas que fueron adaptadas para gestión de costos, proyección y seguimiento de nuestra empresa HOSTAL PLAN B

2.2.2 Objetivos específicos

1. Estructurar como base de datos física y digital para que nos apoyemos con el monitoreo de la base de datos de los costos de nuestra empresa.
2. Identificar técnicas en la cual nos podamos apoyar en la gestión de costos de nuestra empresa
3. Crear una encuesta que identifique las estrategias utilizadas para llevar una buena gestión de costos para la empresa

2.3. Antecedentes

Según AREVALO (2012) Es necesario tener una documentación para planificar y controlar los costos de la empresa

Junior Solorzano Montes (2019) nos indica que para investigar es necesario tener herramientas claves para poder determinar el costo de alojamiento. Al utilizar un método ya sea descriptivo, cualitativo o cuantitativo nos permite conocer más a fondo el proyecto

CHIROQUE Y VILLAREAL (2017), Sostuvo que lo fundamental es poder brindar un sistema que nos permita ver el resultado final. Así mismo nos pueda ayudar con la toma de decisiones de la empresa.

CAPÍTULO III: MARCO TEÓRICO

3.1. Sistema de Costos

GALLEGOS Y MOSTAJO (2019) Las empresas necesitan saber el costo de los bienes vendidos, pero la mayoría de ellas no maneja un sistema de costos que cumpla con los requisitos de la empresa. Por lo tanto, el sistema de contabilidad de costos deberá cumplir con los requisitos de acuerdo con las características y condiciones de la empresa, es decir debe ser consistente al momento de contabilizar los costos que realiza el Hospedaje.

3.2. Contabilidad de Costos

El enfoque al contabilizar los costos no solo en el flujo de efectivo que sale de la empresa, sino también en general lo que abarca depreciación y deducción activos en caso de consumo de bienes Seguido, proporciona un seguimiento financiero de los costes, incluido los internos (como productos o servicios y operaciones de la organización) como externos clientes.

QUITUISACA y CALDERÓN (2011) mencionan que las empresas industriales dedicadas a la transformación de materias primas debe haber un departamento de costos para obtener información o los datos generados por el departamento son analizados por gerencia y pueden ser tomados departamentos de producción empresas y desarrollar estrategias para que la organización sea más competitiva en el mercado

3.3. Economía y Marketing

Economía

TOSCANO (2019) sostiene que la economía se trata de todo, desde la producción de bienes o servicios hasta el consumo y la distribución. De igual forma, es el responsable de suplir las carencias de la sociedad y de cómo ésta logra obtener los escasos recursos que tiene a su disposición.

Marketing

FERREL Y HARTLINE (2012) argumentan que, en el marketing, su objetivo principal es conectar a la empresa con el cliente, se requiere de los empleados para gestionar el producto desde la ideación hasta llegar a los consumidores para satisfacer las necesidades y su salud. Todo el mundo. También agregó que el marketing debe abordar cualquier problema que surja como parte de la demanda.

3.4. Determinación del Precio

Obviamente, la variable específica (precio) incluye lo siguiente: coste de los factores, coste variable, coste fijo, margen de beneficio utilidad, todo esto es en última instancia valor comercializable, por lo que los precios incluyen los impuestos aplicables.

TABLA 1 PRECIOS DE LAS HABITACIONES DEL HOSTAL PLAN-B SAC

TIPOS DE HABITACIONES	PRECIO	TIPO DE CAMAS
HABITACIONES ESTÁNDAR X 4 HRS	S/.40.00	MATRIMONIAL
HABITACIÓN ESTÁNDAR X 8 HRS	S/.80.00	MATRIMONIAL
HABITACIÓN VIP X 4 HRS	S/60.00	MATRIMONIAL
HABITACIÓN VIP X 8 HRS	S/95.00	MATRIMONIAL
HABITACIÓN SUITE X 4 HRS	S/100.00	MATRIMONIAL
HABITACIÓN SUITE X 8 HRS	S/150.00	MATRIMONIAL

Fuente: Propia Elaboración

El siguiente cuadro se puede visualizar las variaciones de precios que se ofrece por habitación en el Hostal Plan –B SAC

CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

La investigación está orientada a un método de costeo ya que va determinar el costo estándar de un servicio en base a gastos realizados por la adquisición, en el Hostal plan-B SAC.

4.1. Población

En este trabajo de investigación se va considerar como población a todos los trabajadores del Hostal plan-B SAC porque ellos son los que realizan las labores tanto administrativas, como recepción contabilidad, supervisores y personal de mantenimiento de las habitaciones que los mencionaremos en el siguiente recuadro:

Tabla 2. Personal del Hostal Plan-B SAC

CARGO	CANTIDAD DE TRABAJADORES
ADMINISTRADOR	1
RECEPCIONISTA	2
SUPERVISOR DE RECEPCIONISTAS	1
JEFE DE MANTENIMIENTO	1
ASISTENTES DE MANTENIMIENTO	3
ASISTE DE CÁMARA	1
TOTAL, DE TRABAJADORES	9

Fuente: Elaboración propia

4.2. Técnicas e Instrumentos

Los investigadores utilizan como herramientas los instrumentos que les brindan los resultados que pueden probar su hipótesis. Y demostrar la realidad identificada conociendo su comportamiento y procedimiento de investigación.

4.2.1 Muestra (tamaño)

La muestra que vamos a tomar en el trabajo de investigación está enfocada en el personal administrativo y contable del Hostal Plan –B, como medida nos tienen que brindar toda la información contable e informes realizados de los costos incurridos a nivel contable para determinar el gasto que se hizo en la compañía durante sus actividades como parte de la población ya que vamos a implementar como parte sólida el costeo estándar y se va gestionar todos los costos y también adicionales que se le brinda a los Huésped del Hostal.

4.2.3 Técnicas de Análisis y procesamientos de datos

A) Análisis documental

Este proceso nos ayuda a obtener mejor información recopilada tenga más efectividad sobre el trabajo de investigación del Hostal Plan-B SAC porque dicha información obtenida facilita el proceso en las áreas administrativas como contable aquí veremos los registros de compra, venta y estado financiero del periodo 2021 realizados por el área de contabilidad.

B) Cuestionario

Es una método muy utilizada información recopilada y saber los trabajos realizados por los empleados del Hostal Plan-B SAC, durante su jornada laboral, se realiza una comparación para la observación y extraer las conclusiones. Se ha elaborado un cuestionario para nuestro huésped donde se verá si es conforme el proceso de entrega del servicio del Hostal Plan-B SAC.

C) Entrevista

Es una herramienta que se utiliza como guía para recopilar información y saber la opinión del personal que trabaja en el Hostal Plan-B SAC donde se entrevista al Administrador del Hostal y contribuye con su aporte a la investigación, también a la recepcionista como encargada de la recepción de entrada y salida de los Huésped, al Supervisor o Jefe del personal de mantenimiento para saber si cumplen con sus obligaciones y responsabilidades de las Habitaciones impecables esto forma parte importante del proceso para saber que se les entrega un buen servicio y También saber la satisfacción del cliente.

4.3. Controles Patrimoniales

Es un proceso que muestra el capital propio de la empresa y dándose a conocer como elemento monetario indispensable para la funcionalidad del Hostal Plan-B SAC en el siguiente recuadro veremos el capital de la empresa:

FIGURA 1 APORTES DE SOCIOS

N SOCIOS	APORTE SOLES	APORTE %
SOCIO A	120,000	60%
SOCIO B	80,000	40%
Total	200,000	100%

Fuente: *Elaboración Propia*

CAPÍTULO V: SISTEMA DE COSTOS

5.1. Implementación del Sistema de Costos

Para diseñar el sistema de costos del hotel plan b, establece como punto de referencia para evaluar el rendimiento de los artículos que deberían estar presentes en una instalación de fabricación típica. También se ha identificado la importancia de los estándares para recomendar y controlar el desempeño futuro de una entidad comercial principalmente en la industria hotelera

5.2. Hoja de Costos

La hoja de costos del Hotel Plan-B SAC fue creado porque no lo diseñaron, carecía de la implementación un formato fijo, la hoja de costos fue creada para controlar con precisión el proceso, este documento muestra los costos de producción individuales por cada pedido realizado, de manera que cada una de ellas obtiene unidades que tienen un precio y contienen

- Nombre de la organización
- Fecha
- Sección: hospedaje
- Especificación de materiales para la actividad

Figura 2 Formato de hoja de Costos

HOSTAL PLAN-B SAC			
FORMATO DE COSTOS			
FECHA:			
SECCIÓN:			
SERVICIO:			
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 DEL SERVICIO			

Fuente: Propia

La presente figura proporciona un formato de validación que brinda información para mantener los requisitos comerciales en orden, estrechamente relacionados con los factores de costo personalizados en modelos y diagramas

La tabla reflejamos los costos que se realizó mensual en detalle del hotel PlanB

TABLA 3 COSTO TOTAL MENSUAL HOSTAL PLAN-B

<i>MATERIALES DIRECTOS</i>	<i>MANO DE OBRA DIRECTA</i>	<i>COSTOS INDIRECTOS</i>	<i>TOTAL</i>
S/.3,843.60	S/.7,401.34	S/.12,684.26	S/.23,929.20

Fuente: Propia Elaboración

En la tabla se muestra el costo mensual del servicio del hotel Plan-B

TABLA 4 COSTOS POR EL SERVICIO ALOJAMIENTO MENSUAL

SERVICIO ALOJAMIENTO	COSTOS DIRECTOS	MANO DE OBRA DIRECTA	MANO DE OBRA DIRECTA	COSTOS DEL SERVICIO
STANDARD	1,982.73	4,583.75	5,765.57	10,876.91
VIP	1,252.58	3,667.00	4,612.46	8,701.53
SUITE	608,29	1,833.50	2,306.23	4,350.76

Fuente: Propia Elaboración

5.2.1 Costos Directos

a) Materiales directos: Conformado por el personal directo.

TABLA 5 MATERIALES DE LIMPIEZA PARA LAS HABITACIONES

MATERIAL	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL, MENSUAL
Lejía 1 GL	8	S/ 10.10	S/ 80.80
Desinfectante 5 ltr	8	S/ 15.50	S/ 124.00
Detergente 10kg	20	S/ 86.00	S/ 1720.00
Limpiador de vidrio 1GL	8	S/ 18	S/ 144.00
Trapeador	12	S/ 5.90	S/ 70.80
Aromatizador	60	S/ 7	S/ 420.00
Escoba	5	S/ 12	S/ 60.00
TOTAL, GENERAL		S/ 2619.60	

Fuente: Propia Elaboración

FIGURAN 3 Materiales asignados a las habitaciones directos

HABITACIONES	SERVICIOS DE LAS HABITACIONES				CANTIDAD HABITACIONES
	MATERIAL	CANTIDAD ACONDICIONADO	PRECIO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	
ESTÁNDAR	Papel higiénico	260	S/ 0.70	182.00	10
	Jabón	260	S/ 0.50	130.00	
	Profiláctico	300	S/ 1.60	480.00	
VIP	Papel higiénico	90	S/ 0.70	63.00	8
	Jabón	90	S/ 0.50	45.00	
	Profiláctico	120	S/ 1.60	192.00	
SUITE	Papel higiénico	30	S/ 0.70	21.00	4
	Jabón	30	S/ 0.50	15.00	
	Profiláctico	60	S/ 1.60	96.00	
TOTAL, GENERAL				1,224.00	22

b) Mano de Obra Directa

La MDO muestra que los empleados que laboran directamente, la organización funcional identificada por el personal directo.

TABLA 6 MANO DE OBRA DIRECTA

DETALLE	SUELDOS	ESSALUD	CTS	VACACIONES	GRATIFI	TOTAL, MENSUAL
ADMINISTRADOR	2,000.00	180,00	166,67	166,67	333,33	2,846.67
SUPERVISOR DE RECEPCIONISTAS	1,650.00	148,50	137,50	137,50	275,00	2,348.50
JEFE DE MANTENIMIENTO	1,550.00	139,50	129,17	129,17	258,33	2,206.17
TOTAL						7,401.34

Fuente: Propia Elaboración

5.2.2 Costos indirectos

Aquello que no están especificados o definidos por un servicio, producto o parte quieren criterios de distribución.

El Hotel Plan-B se está considerando como costos indirectos a MOI los gastos por servicio.

a) (MOI)

Conformado por el siguiente personal empleados administrativos y gerenciales que no se encuentra directamente involucrado con los proceso de servicio

TABLA 7 *MANO DE OBRA INDIRECTA*

DETALLE	SUELDOS	ESALUD	CTS	VACAC	GRATIF	TOTAL MENSUAL
RECEPCIONISTA	1,420.00	127.80	118,33	118,33	236,67	2,021.13
RECEPCIONISTA	1,420.00	127,80	11833	118,33	236,67	2,021.13
ASISTENTE DE MANTENIMIENTO	1,025.00	92.25	85,42	85,42	170,83	1,373.50
ASISTENTE DE MANTENIMIENTO	1,025.00	92.25	85,42	85,42	170,83	1,373.50
ASISTENTE DE MANTENIMIENTO	1,025.00	92.25	85,42	85,42	170,83	1,373.50
ENCARGADO DE CÁMARAS	1,350.00	121.50	112,50	112,50	225,00	1,921.50
TOTAL						10,084.26

Fuente: Propia Elaboración

b) Gastos por servicios:

El consumo que usaron de los recursos para brindar el servicio de hospedaje:

TABLA 8 GASTOS DE SERVICIO

SERVICIOS	TOTAL, MENSUAL
LUZ	1,200.00
TELÉFONO	300,00
INTERNET	500,00
AGUA	600,00
TOTAL	2600,00

Fuente: Propia Elaboración

TABLA 9 COSTO TOTAL DEL SERVICIO EN EL HOSTAL PLAN-B

M.O.D	S/ 7,401.34
Material. Directo	S/1 224.00
CIF	S/15,273.86
Servicios	S/ 2 600.00
M.I	S/ 2 619.60
M.O.D	S/10,084.26
Costo Total	S/ 23,899.20

5.3. Comparación de los costos por plato al aplicar el sistema

Se verificaron cada uno del costo estándar, medida tomada por el área de contabilidad para la determinación de la utilidad, mediante el cuadro comparativo.

TABLA 10 COTEJO DE COSTOS DE SERVICIO AL EMPLEAR UN SISTEMA DE COSTOS (MENSUAL)

HABITACIONES	COSTO APLICANDO EL SISTEMA			COSTO DE LA EMPRESA			
	COSTO DEL SERVICIO	UTILIDAD	VALOR VENTA	COSTO DEL SERVICIO	UTILIDAD	VALOR VENTA	REDUCCIÓN COSTO
ESTÁNDAR	10,876.91	13,123.09	24,000	18,000	12,000	30,000	6,000
VIP	8,701.53	14,098.47	22,800	15,500	13,300	28,800	6,000
SUITE	4350.76	13,649.24	18,000	10,500	11,700	22,200	4,200

Fuente: Propia Elaboración

En comparación encontramos que esta deriva de los costos proporcionados por el estudio contable la utilidad individual por tipo e habitación ESTÁNDAR, VIP Y SUITE

5.4. Determinación del Precio

Para comprar los importantes cálculos hemos utilizado los resultados mensuales obtenidos mediante el sistema de cálculo utilizando datos proporcionados por la investigación contable que se desglosa en 30 días para obtener valores de ventas diarios y el resultado se divide por la cantidad de habitaciones para determinar de la venta su valor del servicio de cada habitación

PRECIO APLICANDO EL SISTEMA						PRECIO SEGÚN LA EMPRESA				
servicio de alojamiento	valor venta mensual	valor venta diaria	valor venta por habitación	igv	precio venta	valor venta mensual	valor venta diaria	valor venta por habitación	igv	precio venta
STANDARD (10) HAB.	24,000	800,00	67,80	14,40	80,00	30,000	1000	84,75	15,25	100,00
VIP (8)HAB.	22,800	760,00	80,51	14,49	95,00	28,800	960	101,69	18,31	120,00
SUITE (4) HAB.	18,000	600,00	127,12	22,88	150,00	22,200	740,00	156,78	28,22	185,00

TOTAL DE VENTAS MENSUALES APLICANDO EL SISTEMA 64,800.00	TOTAL DE VENTAS MENSUALES SEGÚN LA EMPRESA 81,000.00
VENTA ANUAL 64,800.00X12=777,600.00	VENTA ANUAL 81,000.00X12=972,000.00

Fuente: Elaboración propia

5.5. Estado de Resultados

FIGURA 4 ESTADO DE RESULTADOS

EMPRESA	
AL PERIODO 31 DICIEMBRE 2021	
	2021
Ventas	777,600.00
Costo de Ventas	197,974.32
Utilidad / Perdida bruta	
Ingreso (gastos) operativo	
Gastos administrativos	88,816.08
Gastos de Ventas (Publicidad)	30,000.00
Otros ingresos (Gastos), neto	
Utilidad / pérdida operativa	
Otro ingreso (gasto)	
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	10,000.00
Utilidad / Perdida antes del impuesto a las ganancias	450,809.60
Impuestos a la renta 30%	135,242.88
Utilidad / Pérdida neta	315,566.72

Fuente: Elaboración propia

5.7. Aplicación del sistema de costos

Aplicando el sistema de costos podemos ver de manera detallada los materiales utilizados en cada habitación así poder mejorar la operatividad y el control

El hotel Plan B SAC utilizando el sistema de costos le permite mejorar en la toma de decisiones y en su gestión empresarial para así aumentar o disminuir los precios en las temporadas de mayor demanda

Hostal Plan B SAC aplicando el sistema de costos podemos saber los costos unitarios por el servicio de cada habitación Estándar Vip Suite

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El análisis que se realiza en la tesis, se logra que la empresa corrija las debilidades y fortalezas, además busca mejorar su competitividad en sector hotelero teniendo un mejor perfil se aprecia que la empresa obtiene elevada puntuación en los sectores evaluados la empresa no cuenta con un sistema de costo estable el servicio ofrece de alojamiento se obtenido un resultado calculado el precio de venta se ha propuesto mejoras para conseguir un mayor rendimiento.

RECOMENDACIONES

Recomiendo de forma inmediata que hotel al implementar sistema de costos estándar Su objetivo es mejorar su cálculo y así tener precio de venta de manera más exacta

Recomiendo que a la empresa manejar un estudio de competencia del mercado así poder saber los precios de los demás hoteles

Recomiendo que a los trabajadores sean capacitados de manera constante para así tener mejora continua con los clientes y en el entorno laboral

CAPÍTULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Gallegos (2018) Sistema de Costos para Optimizar la Toma de Decisiones en las Empresas de Instalaciones de Geomembranas, Arequipa

[https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2845/Gaby%20Gallegos Katherine%20Mostajo Tesis Titulo%20Profesional 2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2845/Gaby%20Gallegos%20Katherine%20Mostajo%20Tesis%20Titulo%20Profesional%202019.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Coronado (2017) PROPUESTA DE UN SISTEMA DE COSTEO ESTÁNDAR Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE LA EMPRESA TRANSCOM SAC CHICLAYO

<https://core.ac.uk/download/pdf/231240477.pdf>

Arévalo, D. A. (2012)

[**PROYECTOS DE INVERSIÓN: ANÁLISIS, FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN PRÁCTICA. Editorial Trillas.**](#)

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**](#)

Junior Solorzano Montes (2019)

[**su investigación titulada “Costos por servicio y determinación de precio**](#)