



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACION
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
“IMPACTO DEL COVID_19 EN LOS INGRESOS DEL HOSPEDAJE
GONZALES E.I.R.L., DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, PERIODO 2020”**

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

**PRESENTADO POR:
“YELINA FLORENCE ESPADA LOPEZ”**

**ASESOR
Mg. Kathy Flores Cabrera**

PUCALLPA, DICIEMBRE 2021

DEDICATORIA.

A Dios y a mi hija que es la que me impulsa a despertar cada mañana e intentar superarme y mejorar día a día, alentándome con sus besos ante cualquier situación.

AGRADECIMIENTO

Especialmente a la Universidad Alas Peruanas y a los Docentes, por brindarme esta oportunidad y facilidad de poder optar por mi título en esta modalidad, por las orientaciones y el apoyo brindado.

INTRODUCCION.

El presente trabajo de investigación aborda la problemática de que como la covid_19 ha impactado en los ingresos no solo del Hospedaje Gonzales EIRL, sino también en todas las empresas a nivel mundial han sufrido, un impacto negativo unas mayor que otras, donde los ingresos se vieron reducidos considerablemente hasta el punto que muchas empresas tuvieron que cerrar definitivamente, otras tuvieron que reinventarse o cambiar de giro para seguir en carrera, muchos trabajadores se quedaron sin trabajo a consecuencia de este pandemia.

En el primer capítulo se ha abordado aspectos generales, planteamiento del problema, formulación del problema, objetivos tanto general como específicos y las respectivas justificaciones.

En el segundo capítulo se abordó el marco teórico que comprende los antecedentes, tantos internacionales, nacionales y regionales bases teóricas, definición de términos.

En el tercer capítulo corresponde a la metodología de la investigación como es el ámbito de estudio, tipo de investigación, nivel de investigación, método de investigación, diseño de investigación.

En el cuarto capítulo abordamos cuadros comparativos del antes y después de los ingresos y costo del Hospedaje Gonzales.

En el quinto capítulo veremos la presentación de los resultados, conclusiones y recomendaciones.

FUENTES DE INFORMACIÓN.

INTRODUCCION.....	4
RESUMEN.....	8
CAPITULO I.....	9
ASPECTOS GENERALES.	9
1.1. UBICACIÓN DEL PROYECTO.....	9
1.2. Breve Reseña Histórica.....	10
1.3. Planteamiento del Problema	11
FORMULACION DEL PROBLEMA.....	13
PROBLEMA GENERAL	13
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	13
1.4. OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS	13
1.5. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO.....	14
1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.	14
1.5.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA.	14
1.6. LIMITACIONES DEL ESTUDIO.....	14
CAPITULO II MARCO TEÓRICO	15
2.1. ANTECEDENTES.....	15
2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES.....	15
2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES.	18
2.2. BASES TEÓRICAS	21
2.2.1. INGRESOS	21

CAPITULO III.....	51
ASPECTOS METODOLOGICOS.	51
3.1. METODOLOGIA.....	51
3.1.1. TIPO DE INVESTIGACION.....	51
3.1.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACION.....	51
CAPITULO IV.	52
CUADROS COMPARATIVOS ANTES Y DURANTE LA PANDEMIA.	52
COSTOS MENSUAL ANTES DE LA PANDEMIA HOSPEDAJE GONZALES E.I.R.L.....	53
COSTOS MENSUAL DURANTE LA PANDEMIA HOSPEDAJE GONZALES E.I.R.L.....	65
CUADRO DE INGRESOS ANTES DE LA PANDEMIA DE LA PANDEMIA EN EL HOSPEDAJE GONZALES EIRL.....	77
CUADRO DE INGRESOS DURANTE LA PANDEMIA DE LA PANDEMIA EN EL HOSPEDAJE GONZALES EIRL.....	78
CAPÍTULO V	79
RESULTADOS.....	79
UTILIDAD NETA ANTES DE LA PANDEMIA DEL HOSPEDAJE GONZALES EIRL.....	80
UTILIDAD NETA DURANTE LA PANDEMIA DEL HOSPEDAJE GONZALES EIRL.....	81
CONCLUSIONES	82
RECOMENDACIONES.....	83
BIBLIOGRAFIA.....	84
ANEXO N° 01	88
ANEXO N° 02	89

RESUMEN.

Esta investigación tuvo como objetivo determinar el impacto económico del covid 19 en los ingresos del hospedaje Gonzales EIRL de la ciudad de Pucallpa, periodo 2020., cuyas variables estuvieron fundamentadas teóricamente en la variable ingresos y como el covid_19 ha influenciado en las mismas. Estudio de tipo descriptivo, cuyo diseño fue descriptivo comparativo, y. Entre los principales resultados se muestra los costos del Hospedaje Gonzales mes a mes antes de la pandemia, así como también los costos mes a mes durante la pandemia, se confecciono los cuadros de ingresos de los años 2019 y 2020 que corresponde a periodos antes y durante la pandemia respectivamente, también se hizo un cuadro comparativo del ingreso neto tanto de los periodos 2019 y 2020, para esto se tuvo que conocer de cómo se compone los costos, teniendo que saber qué cantidad consume el hotel de jabón de tocador, papel higiénico, útiles de limpieza, así como también los costos del personal sea directos así como indirectos, pagos de energía eléctrica, agua, desagüe, internet y teléfono fijo, impuestos a la renta, así como Essalud de los trabajadores, también se tuvo que conocer cuánto es el impuesto municipal, para luego conocer cuánto es la utilidad neta anual en el caso del periodo 2019 se tuvo una utilidad neta de S/ 15,490.96 que en realidad es relativamente baja para el tamaño del hospedaje, siendo el promedio mensual de la utilidad neta apenas los S/ 1,290.00,y para el periodo 2020 que fue el tiempo de la pandemia los ingresos se redujeron hasta en un 98%, donde solo se tuvo un ingreso neto anual de S/ 332.00, que en comparación con otros Hospedajes tuvieron grandes pérdidas a consecuencia de la pandemia

Palabras clave: Impacto del covid, ingresos

CAPITULO I.

ASPECTOS GENERALES.

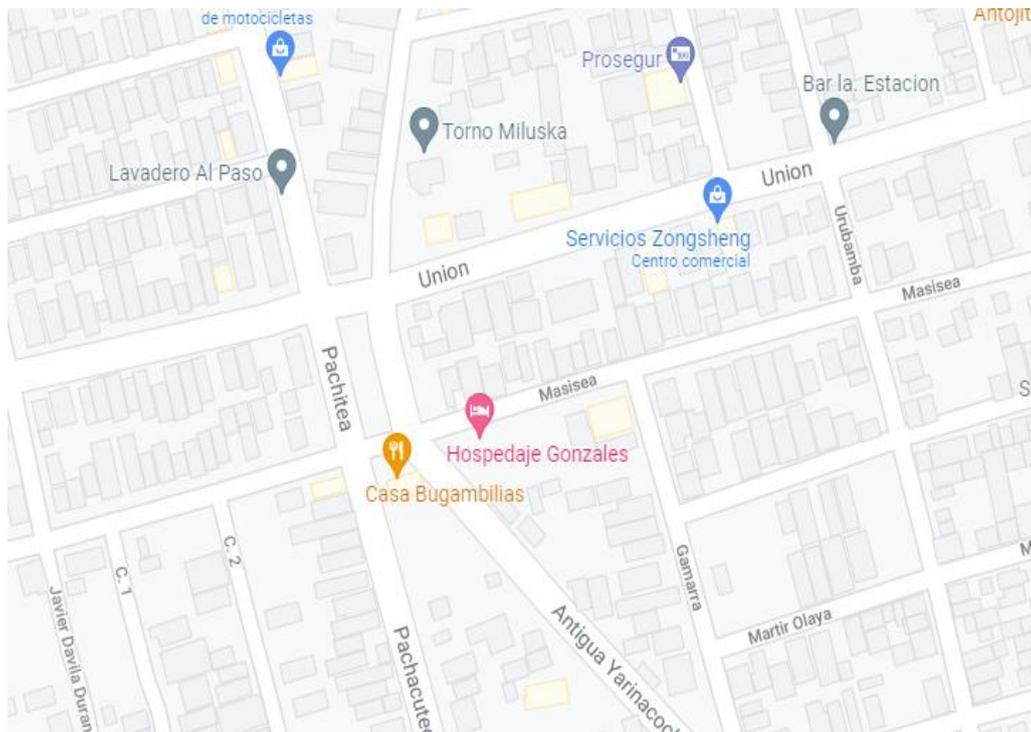
1.1. UBICACIÓN DEL PROYECTO.

El presente trabajo de investigación se va a realizar a cabo en el hospedaje Gonzales E.I.R.L, de la ciudad de Pucallpa, periodo 2020, y tiene la siguiente información:

Número de Ruc	20393905582
Razón Social	Hospedaje Gonzales E.I.R.L.
Tipo de Contribuyente	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.
Fecha de Inscripción	21/05/2013
Fecha de inicio de Act.	21/05/2013
Domicilio Fiscal	JR. MASISEA MZA. 182A LOTE. 01 (A MEDIA CDRA DE AV UNION, CARRET ANTIGUA) UCAYALI - CORONEL PORTILLO – YARINACocha.
Región	Ucayali
Provincia	Coronel Portillo
Distrito	Yarinacocha
Estado del Contribuyente	Activo
Condición del Contribuyente	Habido

1.2. Breve Reseña Histórica.

La empresa fue creada y fundada el 21 de mayo del año 2013, inicia sus actividades el 21 de mayo del año 2013, se encuentra registrada dentro de las sociedades comerciales y mercantiles como empresa individual de responsabilidad limitada, identificada con número de RUC 20393905582, domiciliada en Jr. Masisea Mza 182A Lote 01, cuyo gerente general Santiago Gonzales Farro ocupación empresario, identificado con DNI 00097363, cuenta con 05 trabajadores en planilla, y 2 trabajadores que trabajan indirectamente, el Hospedaje se encuentra en el régimen especial se encuentra ubicada estratégicamente entre dos centros comerciales como es open plaza y real plaza, el hospedaje cuenta con 15 habitaciones matrimoniales cómodamente acondicionadas, todas cuentan con aire acondicionado y a precios competitivos, Cuenta también con una amplia cochera, servicio de frigo bar en cada cuarto, y a solicitud del cliente se hacen pedidos de comida para el cuarto.



1.3. Planteamiento del Problema.

Las enfermedades siempre traen perjuicio económico no solo en las familias, también en el sector empresarial y mucho más aún si son catalogados como pandemia.

Estas enfermedades catalogadas pandemias han impactado en la economía desde la aparición de la peste negra o muerte negra entre los años 1347 y 1353, donde se estima la muerte de al menos 100 millones de personas donde la ciencia aún no estaba preparada para afrontar esta enfermedad y muchas veces había la creencia que era una maldición de las brujas o un castigo divino, las epidemias o pandemias no solo arrasan con vidas también arrasan con la mano de obra y la inversión.

Tal es el caso de la covid 19 que a mediados de diciembre del 2019 surgió como un rumor que se estaba desarrollando un nuevo virus en Wuhan china y que a nivel internacional el volumen de personas se ha infectado con este nuevo virus, tal es así que el 11 de marzo del 2020 la OMS se vio obligada a declarar la enfermedad como pandemia.

En Europa la covid 19 impacto ferozmente la economía, donde las empresas se vieron obligadas a entrar en confinamiento, esto por decreto de los gobiernos con el propósito de no propagar la enfermedad, así como otros tipos de medidas. El presidente Martin Vizcarra decretó el domingo 15 de marzo del 2020 en cuarentena a todo el Perú donde los negocios deberán permanecer cerradas por 15 días a excepción de los negocios que ofertan alimentos de primera necesidad y medicinas entre otros negocios señalados en el decreto de urgencia, además de ello se cerrará las fronteras por el tiempo de 15 días, a consecuencia de esta medida muchos de los negocios tuvieron que cerrar definitivamente trayendo como consecuencia que entre los meses de marzo y mayo del 2020 que más de 2.3 millones de personas queden desempleadas solo en lima metropolitana y uno de los negocios que más ha impactado el covid_19 fue el turismo explícitamente el rubro de hoteles y hospedajes.

En Ucayali muchas empresas tuvieron que cerrar sus negocios definitivamente o cambiar su giro de negocio ante este duro golpe de la covid 19, este impacto económico generado por la covid 19, hizo que la empresa en estudio Hospedaje Gonzales EIRL trabajaran a puertas cerradas contraviniendo lo dispuesto por el gobierno, a pesar de ello los ingresos se redujeran significativamente, al punto que había meses que no tenían ningún tipo de ingreso, a pesar de ello no despidieron y tampoco aplicaron la suspensión perfecta de labores a sus trabajadores, pero si redujeron los sueldos a un 50%.

Este problema planteado es de vital importancia porque servirá a los empresarios a tener experiencia y saber cómo enfrentar este tipo de situaciones, y también al gobierno a proteger a las empresas porque son ellas con sus impuestos lo que contribuyen al desarrollo del país.

FORMULACION DEL PROBLEMA

PROBLEMA GENERAL

¿Cuál es el impacto del covid_19 en los ingresos del hospedaje Gonzales EIRL de la ciudad de Pucallpa, periodo 2020?

PROBLEMAS ESPECÍFICOS

¿Cuál es el impacto del covid 19 en la demanda de servicios de habitaciones del hospedaje Gonzales EIRL de la ciudad de Pucallpa, periodo 2020?

¿El impacto del covid 19 afectó los precios de los servicios de habitaciones del hospedaje Gonzales EIRL de la ciudad de Pucallpa, periodo 2020?

¿El impacto del covid 19 afectó el margen de utilidad en el hospedaje Gonzales EIRL de la ciudad de Pucallpa, periodo 2020?

1.4. OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS.

1.4.1. OBJETIVO GENERAL.

Determinar el impacto económico del covid 19 en los ingresos del hospedaje Gonzales EIRL de la ciudad de Pucallpa, periodo 2020.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.

Determinar el impacto del covid 19 en la demanda de servicios de habitaciones del hospedaje Gonzales EIRL de la ciudad de Pucallpa, periodo 2020.

Determinar si el impacto del covid 19 afectó los precios de los servicios de habitaciones del hospedaje Gonzales EIRL de la ciudad de Pucallpa, periodo 2020.

Determinar si el impacto del covid 19 afectó el margen de utilidad en el hospedaje Gonzales EIRL de la ciudad de Pucallpa, periodo 2020.

1.5. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO.

1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.

El presente trabajo de investigación se justifica, porque el impacto del covid_19 afectó y sigue afectando a muchas empresas al punto de que muchas de ellas lleguen a cerrar definitivamente sus operaciones y los resultados de esta investigación servirá a la comunidad estudiantil y científica de apoyo y consulta para sus futuros trabajos de investigación relacionados al tema

1.5.2. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA.

El estudio permite aplicar el conocimiento y contribuir a analizar como el covid_19 afecta a muchas empresas, y en este caso al hospedaje Gonzales y dar solución a grandes problemas.

1.6. LIMITACIONES DEL ESTUDIO.

Al ser un acontecimiento actual es fácil encontrar información para realizar un marco teórico, asimismo al ser un negocio familiar y pequeño, la información contable y financiera del Hospedaje me es accesible; sin embargo mi persona se encuentra laborando en la ciudad de Iquitos, y el hotel se encuentra en la ciudad de Pucallpa, así que aprovecho mis horas no laborales para realizar las llamadas y coordinaciones para que me apoyen brindándome la información que requiero para realizar este trabajo.

CAPITULO II MARCO TEÓRICO.

2.1. ANTECEDENTES.

2.1.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES.

Sanchez y Nuñez (2020). *Consecuencias de la emergencia sanitaria por Covid-19 en el sector Hotelero, Ecuador* [Tesis de Maestría, Universidad Técnica de Ambato]. Repositorio Académico – Universidad Técnica de Ambato.

“Este trabajo de investigación para tesis señala que el Covid-19 ha traído consigo grandes pérdidas a nivel mundial en todos los sectores, y de forma especial al sector turístico hotelero, pues a razón de la emergencia sanitaria y la puesta en cuarentena obligatoria a nivel mundial se ha alterado el dinamismo en la industria. Esta investigación realizada sobre las consecuencias de la emergencia sanitaria por Covid-19, la cual fue elaborada en el año 2020, pretende contribuir de forma teórica y práctica con una metodología de diagnóstico que permita la identificación de problemas que llevan todos los negocios del sector hotelero de la ciudad de Ambato. Como resultado se tiene que se ha reducido la productividad del sector hotelero y se señala cuáles son las estrategias optadas por los mismos empresarios hoteleros para mitigar las consecuencias de la pandemia”.

Ladino (2021). *Análisis exploratorio del impacto económico de la pandemia de coronavirus (COVID-19) en el sector hotelero del Municipio de Tocaima-Cundinamarca, Colombia* [Tesis para optar por el título de Contador Público, Universidad Piloto de Colombia]. Repositorio Académico – Universidad Piloto de Colombia.

“Este proyecto de investigación busca generar una comparación entre los años 2019 – 2020 y facilitar así la identificación o generación de estrategias que le

permitan a los negocios hoteleros sufragar o establecerse nuevamente en el mercado en términos organizacionales desde su ámbito financiero. Para el cumplimiento de este comparativo se evidencia que las organizaciones no tienen un sistema de control de riesgos implementado y algunas tienen falencias contables. Por ende, no llegan a mitigar los efectos contraproducentes externos e internos que inciden de manera negativa el desempeño. De otro lado, en el sector hotelero del municipio de Tocaima, Cundinamarca, se venía presentando crisis financiera debido a la falta de turismo en épocas de baja temporada, logrando de alguna manera ciertos dineros líquidos almacenados para su mantenimiento y, evitando su iliquidez; sin embargo, en el año 2020 la crisis se agudizó debido a la pandemia COVID-19 y las decisiones gubernamentales de cuarentena, lo que conlleva a los empresarios a utilizar dichas reservas para lograr subsistencia empresarial y no caer en ley de reestructuración. Estas disposiciones gubernamentales impactaron negativamente al sector hotelero, ya que debido al aislamiento preventivo las entidades despidieron a la mayoría de sus trabajadores y cerraron sus establecimientos, ocasionando en el municipio más de \$200.320.600 en pérdidas”.

Cabello y Pulido (2020) Análisis del impacto económico del coronavirus en el sector turismo en Colombia. (Tesis de Grado). Universidad Católica de Colombia. “Tiene como objetivo Analizar cuál es el impacto actual de la pandemia de la covid 19 y como dicha enfermedad afecta de forma directa en el sector turismo en Colombia. En Colombia el sector turismo representa el 7.4% del total de empleo y este sector es uno de lo más representativo ya que genera o da empleo alrededor de 1,2 millones de personas y en el 2019 representó el 3.8% del PBI y como consecuencia de la llegada del covid 19 el gobierno adopto una series de medidas como cierre de lugares turísticos, hotelera, cierre de fronteras y esto ha hecho que la economía del país se contraiga conllevando a altas cifras de desempleo, teniendo como conclusión que el covid 19 tiene un impacto negativo en la economía del sector turismo en Colombia”.

Bedoya (2020) Caída de las ventas y su incidencia sobre la sostenibilidad en el CAV de Ibagué centro por efectos del covid 19. (Tesis de grado). Universidad EAN, teniendo como “objetivo general determinar la incidencia que tiene la calidad de las ventas sobre la sostenibilidad en el CAV de Ibagué centro por efectos del covid 19. El tipo de investigación es correlacional y descriptivo, tiene como instrumento de investigación a la encuesta, de enfoque cuantitativo. El presente trabajo de investigación tiene la siguiente conclusión:

La pandemia del covid 19 ha afectado a todos los sectores económicos no solo de Colombia, también del mundo entero y las telecomunicaciones que es nuestro tema de estudio también a sido afectado severamente, en Colombia este rubro se vio severamente afectados ya que la sostenibilidad del centro de atención depende directamente de las ventas y CAV se vio en riesgo su sostenibilidad debido a las caídas de las ventas”.

Pich (2020) Impacto económico de la covid-19 sobre la empresa, consejo general de economista de España. El objetivo de este Trabajo de investigación es aportar información sobre cómo está impactando la crisis económica generada por la covid-19 en el sector empresarial de España. “La investigación planteada en este trabajo de investigación, está enmarcada en una investigación de diseño correlacional descriptivo. El trabajo de investigación tiene las siguientes conclusiones:

La crisis ocasionada por la covid 19 ha caída estrepitosa sobre los ingresos de muchas empresas en España donde el 88,3% de las empresas señalan que se han visto reducidas sus ventas como consecuencia de esta crisis, podemos afirmar que esta crisis de la pandemia ha impactado económicamente sobre las empresas de España”.

Suarez (2020) Impactos Económicos y Laborales generados por la pandemia del covid 19 en diferentes industrias en Uruguay: Casos de Estudio (Tesis de grado). Universidad Católica de Uruguay; “la metodología de este artículo científico es de corte no experimental , transaccional de tipo descriptivo , explicativa el enfoque es de tipo cualitativo porque trata de enfocarse en las emociones, comportamiento y funcionamiento de la industria, los resultados al momento que se decretó la emergencia sanitaria tuvo un gran impacto

económico ya laboral sobre las empresas en Uruguay porque dichas empresas tuvieron que cerrar sus negocios indefinidamente, otras producían solo la cuarta parte de su producción debido a que las ventas cayeron hasta a un 75%, otros negocios tuvieron que reinventarse y cambiar su giro de negocio, en cuanto a lo laboral está también tuvo un gran impacto porque muchos trabajadores fueron despedidos o rescindieron sus contratos, de los testimonios de los empresarios y de la realidad se puede concluir que esta pandemia de la covid 19 azoto de diferentes maneras a las empresas, más aquellas que se vieron obligadas a cerrar por un tiempo determinado o indeterminado y otras teniendo la posibilidad de abrir tuvieron que volver a cerrar al no tener clientes por la incertidumbre, sin embargo actualmente estas empresas se tienen que adaptarse a los nuevos cambios o llamado la nueva normalidad, porque esta enfermedad definitivamente a cambiado nuestro estilo de vida, teniendo estas empresas que adaptarse a los nuevos protocolos de sanidad”.

2.1.2. ANTECEDENTES NACIONALES.

De Marzo (2020). *Estudio del impacto del COVID 19 en los servicios brindados en un hotel 5 estrellas en el distrito de Miraflores, departamento de Lima – Perú, 2020* [Trabajo de Investigación, Universidad San Martín de Porres]. Repositorio Académico – Universidad San Martín de Porres. “El objetivo general de este trabajo de investigación era el de determinar el impacto del COVID-19 en un hotel 5 estrellas en el distrito de Miraflores, departamento de Lima – Perú, 2020. Llegando a la conclusión que todo aquello que afecte al turismo implica una afectación directa a la hotelería, trayendo esto pérdidas económicas de considerable cantidad. Sin embargo hay hoteles que seguían operando, estableciendo sus protocolos de higiene y seguridad, pero debiendo cumplir para ello con los requisitos mínimos estipulados por el Gobierno del Perú”.

Fernandez y Torres (2020) Impacto Economico de la covid 19 en las ventas de las farmacias de la ciudad de Moyobamba, 2020 (Tesis para optar el grado de contador publico), Universidad Cesar Vallejo, Moyobamba, Cual es el impacto economico de la covid 19 en las ventas de las farmacias de la ciudad de Mpyobamba, 2020. “La presente investigacion es de tipo aplicada porque busca generar nuevos conocimientos atraves de la aplicación directa a los problemas que viene dejando la covid 19, el diseño aplicada es no experimental, porque el investigador no manipulo deliberadamente las variables de estudio, muchas empresas tuvieron que cerrar por la crisis de la pandemia del covid 19, pero en este caso particular el impacto economico de la covid 19 en el sector farmacia fue positiva, ya que los precios se elevaron a mas del 200% por muchos factores, asi tambien el provecho excesivo que estas farmacias obtuvieron sin que ningun ente del gobierno pudiera evitarlo, ninguna institucion del gobierno supervisó no controló los precios excesivo de las medicinas aprovechando la coyuntura donde los mas perjudicados fue la ciudadanía”.

Hinostroza y Chumpitazi (2020) Análisis del impacto del covid-19 en la liquidez y solvencia en las empresas del sector hotelero supervisadas por la SMV, (Tesis para obtener el Titulo Profesional de contador Publico), Pontificia Universidad Católica del Perú; “Tiene como objetivo Analizar cuál ha sido el impacto que a tenido el covid-19 en la liquidez y solvencia en las empresas hoteleras supervisadas por la SMV. La presente investigacion tiene un enfoque cualitativo, en ese sentido recoge y analiza datos como los estados financieros, razones financieras, con el fin de describir cual ha sido el impacto de la covid 19 en la liquidez y solvencia en las empresas hoteleras supervisadas por la SMV, el nivel de investigacion es descriptivo correlacional y analitico, es descriptivo porque se enfoca a describir los fenomenos particulares del problema, es correlacional debido a que evalua como un cambio ya sea positivo o negativo de una variable afecta a la otra variable, midiendo la relacion que tienen entre si. Tiene como conclusion que el sector hotelero fue golpeada duramente por la pandemia del covid 19, por lo que el covid 19 ha tenido un impacto significativo en forma negativa sobre solvencia y liquidez de dicho sector”.

Huayna y Paucar (2020) Impactos del covid-19 en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020 (Tesis para optar el Título de Contador Público). Pontificia Universidad Católica del Perú, “tiene como objetivo Principal Analizar si el covid-19 ha originado un impacto en la rentabilidad de las empresa del sector azucarero supervisadas por la SMV.

“El enfoque de este trabajo de investigacion es cualitativa, a su vez el nivel de esta investigacion es descriptivo-aplicativo porque se busca identificar el impacto del covid 19 sobre la rentabilidad en las empresas azucareras supervisadas por la SMV.

Este trabajo se desarrollará a través del diseño no experimental-transeccional puesto que los datos se recogerán en un determinado momento. El siguiente trabajo de investigacion tiene las siguiente conclusion:

Que las empresas del sector azucarero no han tenido un impacto significativo, puesto al ser considerada un sector indispensable, estos no dejaron de producir por lo tanto la covid-19 no ha impactado en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero.

Y muy al contrario aprovecharon de la melaza de la caña de azúcar para producir alcohol en gel”.

Vargas y Martel (2020) Efectos Económicos de la covid-19 en los empresarios del sector privado, Huanuco. 2020 (Tesis para optar el Título de contador publico). Universidad Nacional Hermilio Valdizan, “tiene como objetivo analizar el impacto de la covid-19 en los empresarios de la MYPES, el estudio tiene un enfoque cuantitativo, del tipo aplicado, de diseño no experimental porque no manipuló deliberadamente las variables y el método de estudio fue descriptivo, los resultados obtenidos pudieron demostrar que los efectos económicos provocados por la emergencia sanitaria por la covid-19 afectaron de manera negativa en el desarrollo empresarial de los clientes del estudio contable C-PROVISAC, llegando a la conclusion existe un impacto considerable en los

ingresos económicos y una baja demanda de sus productos en el actual contexto”.

2.2. BASES TEÓRICAS.

2.2.1. INGRESOS.

Según Gil (2015) refiere que: “Entendemos por ingresos a todas las ganancias que se suman al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal. En términos generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia”.

Por su parte Equipo editorial Etece (2021) opina que: “Se denomina ingreso al incremento de los recursos económicos que presenta una organización, una persona o un sistema contable, y que constituye un aumento del patrimonio neto de los mismos. Este término se emplea con significados técnicos similares en distintos ámbitos del quehacer económico y administrativo”.

En esa misma línea Gonzales (2020) opina que: “Los ingresos son ganancias tanto monetarias como no monetarias, que se juntan y generan en consecuencia un centro de consumo-ganancia. Podemos diferenciarlos entre los que se consiguen por la venta de un producto o por un servicio”.

TIPOS DE INGRESOS.

Ingresos brutos e ingresos netos.

Gil (2015) refiere que: “Generalmente, el ingreso aparece en cifras brutas -cuando todavía no ha experimentado ninguna deducción-, convirtiéndose en neto cuando entran en función los impuestos a pagar. Igualmente, hay que distinguir entre ingreso corriente e ingreso permanente. El primero es el pago que efectivamente recibe en cada período el agente económico; en cambio, el ingreso permanente corresponde al retorno que debiera recibir el agente económico por el stock de capital físico y humano que posee”.

Dado que los ingresos corrientes no tienen una correspondencia exacta con los retornos del stock de capital y que este stock no es variable a corto plazo, la variación en el ingreso corriente es superior a la del ingreso permanente imputado.

Ingreso nominal y real.

Para Gil (2015) refiere que: “De modo paralelo, el ingreso puede estar expresado en términos nominales o reales. Es decir, cuando existe inflación, el ingreso medido en unidades monetarias va perdiendo valor a través del devenir del tiempo; por tanto, el ingreso nominal es aquel que está expresado en unidades monetarias del período en que se recibe el ingreso. Mientras, el ingreso real es aquel que mantiene -a pesar del tiempo transcurrido- su valor o poder adquisitivo, obteniéndose dividiendo el ingreso nominal por el índice de precios al consumo (IPC). Si no existe inflación, el ingreso nominal y el ingreso real siempre serían iguales”.

Ingresos y gastos públicos.

Por su parte Gil (2015) Los ingresos de un estado se conocen: “como ingresos públicos y se generan a partir del cobro de impuestos, la venta o alquiler de propiedades, la emisión de bonos y las utilidades de las

empresas públicas, entre otras actividades. De hecho, estos ingresos permiten el desarrollo del gasto público”.

“Como se puede observar, el concepto de ingreso se relaciona tanto con diversos aspectos económicos como con los de ámbito social, ya que la existencia o no de los mismos puede determinar el tipo de calidad de vida de una familia o individuo, así como también las capacidades productivas de una empresa o entidad económica”.

“Los ingresos sirven, además, como motor para la futura inversión y crecimiento puesto que, aparte de servir para mejorar las condiciones de vida, pueden ser utilizados en parte para mantener y acrecentar la dinámica productiva, generando así un flujo de elementos que pueden ser o no dinero- que entra en constante movimiento”.

Demanda de Servicios.

Definición.

Según Wikipedia (2021) Afirma:

“La demanda puede ser definida como la cantidad de bienes y servicios que son adquiridos por consumidores a diferentes precios, en una unidad de tiempo específica (un día, un mes, un año, etc) ya que sin un parámetro temporal no podemos decir si de una cantidad de demanda crece o decrece”.

La demanda viene hacer la cantidad y calidad de productos, bienes y servicios que pueden ofrecer los diferentes mercados y a diferentes precios en un determinado tiempo o momento.

Peiro (2015) refiere que:

“La demanda es la cantidad de productos, bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a comprar para satisfacer sus necesidades que además de ello están en la

capacidad de realizar la compra a un precio determinado y en un lugar y tiempo determinado”.

Tipos de demanda.

Demanda latente.

Según Quiroa (2019) “La demanda latente se produce cuando en el mercado las personas manifiestan una fuerte necesidad que quieren satisfacer, pero no se satisface fácilmente con cualquier que ya tiene presencia en el mercado. La demanda latente se genera con el deseo de obtener un producto específico con ciertas características.

Se podría decir que actualmente no hay un producto que resulte idóneo para cubrir esa necesidad, por esa razón el nivel de potencial que tiene esta clase de demanda es muy alto.

Por lo tanto, las empresas deberían aprovechar la oportunidad y desarrollar productos que se adapten a esta necesidad”.

Demanda en descenso

Según Quiroa (2019) “Se manifiesta cuando la demanda presenta una tendencia descendente y esta situación afecta mucho el nivel de ventas de las empresas”.

“En este caso lo recomendable sería investigar cuáles son las razones de la baja y tomar las medidas correctivas para mejorar el problema.

En caso extremo la empresa podría retirar el producto si ya no es rentable mantenerlo”.

Demanda negativa

Según Quiroa (2019) “El caso particular de la demanda negativa se visualiza cuando a ciertos grupos de mercado no les agrada un determinado producto o servicio”.

“Podría ser el caso de las visitas al dentista o al médico, las empresas proveedoras de este servicio deberán mejorar su imagen o sus estrategias de marketing para incentivar a los usuarios para cambiar la actitud y la percepción de estos productos”.

Demanda nula

Según Quiroa (2019) “Se produce cuando existen productos que las personas no los valoran porque en ciertos grupos específicos consideran que no los necesitan”.

“Por ejemplos de ciertos lugares que cuentan con servicio de agua potable de alta calidad, no considerarían necesario comprar agua embotellada. Sin embargo, las empresas podrían trabajar resaltando los beneficios del producto y relacionarlos con las preferencias e intereses de las personas”.

Demanda irregular o estacional

Según Quiroa (2019) “Este tipo de demanda presenta alzas y bajas para las ventas de la empresa, debido a que los productos y servicios se demandan con más fuerza en ciertas épocas del año, dependiendo del cambio de estación, lo que genera la irregularidad en las ventas. Podríamos mencionar la venta de abrigos en temporada de frío”.

En esa línea Quiroa (2019) “También se podría manifestar una demanda irregular por las condiciones económicas, si sube o baja el poder adquisitivo de las personas podrían consumir más de un producto o menos de otro.

Si fuera el caso de una crisis económica y se presenta una baja en el ingreso se consumirán menos productos de lujo y más productos populares, en ambos casos la empresa lo que debe hacer es ajustar su oferta con la demanda”.

Demanda en plenitud

Según Quiroa (2019) “Se produce en circunstancias en las cuáles las empresas se encuentran complacidas con el nivel de demanda y los ingresos de ventas obtenidos”.

“En estas condiciones el esfuerzo de la empresa se enfoca en tratar de mantener el nivel de la demanda, manteniendo una mejoría constante en sus productos, en sus servicios y en la entrega de valor en general.

Esta demanda es muy deseable porque se acomoda perfectamente a los objetivos y metas de la empresa; así con las estrategias y herramientas de marketing implementadas”.

Sobredemanda.

Según Quiroa (2019) “Se da cuando la cantidad de demanda es mayor a lo que normalmente se demanda, en estas situaciones las demandas buscarán ajustar la demanda, reduciéndola de forma temporal y en algunos casos en forma permanente”.

“Si la empresa se encuentra con un nivel de demanda más alto de lo que espera, puede o desea manejar, deberá aplicar programas de desmarketing, que es un proceso que consiste en disminuir la demanda. La idea es que se deje de comprar el producto, por lo que se podría aumentar los precios para lograr el resultado esperado”.

Elasticidad de la demanda

“La demanda es elástica, es decir, no es continua y uniforme sino que cambia en el tiempo. Así, podemos hablar de una demanda elástica y otra inelástica, conforme al cálculo expresado en términos absolutos de la fórmula específica de la elasticidad: $\eta_p = \Delta\%QD \div \Delta\%P$, donde QD es la cantidad demandada y P el precio del producto”.

“La demanda elástica es aquella que puede responder ante una variación de precio, mientras que la inelástica responde muy poco a estas variaciones”.

Factores que determinan la demanda

La demanda de un bien o servicio está determinada por:

Condiciones puntuales del mercado. Como el gusto, la cultura, las condiciones humanas no atribuibles a las leyes del mercado sino a los hábitos de la gente.

Estacionalidad. “La demanda se modifica frente a condiciones ambientales cíclicas o eventuales como las estaciones del año, las épocas de sequía o lluvia, etc”.

La tendencia. “Los patrones de consumo siguen tendencias, es decir, patrones de consumo derivados del interés en el mercado o de hábitos de consumo que se reproducen a sí mismos y que pueden ser estudiados e incluso predichos”.

Variaciones de la demanda

La demanda podrá variar conforme a sus leyes internas y a las condiciones externas, de acuerdo a dos modelos distintos de variación:

Variación aleatoria. “Determinada por factores impredecibles como eventos fortuitos, incidencia de promotores del mercado (estrellas de la farándula, etc.) y otros comportamientos atípicos”.

Variación cíclica. “Se llama así a la demanda predecible ya que obedece a los ciclos recurrentes del mercado, determinados por su propia naturaleza de consumo o por factores externos (climáticos, ambientales) constantes a los que es posible adelantarse”.

Demandantes y oferentes

En economía se llama “demandantes” a los consumidores, quienes requieren bienes o servicios de un mercado; y “oferentes” a quienes, justamente, ofrecen dichos bienes y servicios para satisfacer sus demandas.

“Estos dos actores componen el mercado, y el intercambio económico ocurre cuando ambos llegan a un acuerdo respecto al precio a pagar por disfrutar del bien o servicio”.

En cambio, en la terminología jurídica se puede hablar de “oferentes” y “aceptantes”, para referirse a quienes proponen un negocio y quienes toman parte en él, respectivamente.

Curva de la demanda

“Las tendencias históricas de la demanda pueden y suelen representarse mediante gráficos, sobre todo curvas que permiten visualizar la tendencia al alza o a la baja del consumo y por ende de la demanda de un bien o sector determinado”.

Estos gráficos son usuales en el estudio de los nichos de mercado y permiten planificar las estrategias de cara a los mismos.

La demanda y oferta.

“Si la demanda de un bien o servicio es la cantidad que los consumidores requieren, entonces la oferta es la cantidad de este bien que está disponible en el mercado”.

Así, si la demanda supera con creces a la oferta, se produce un escenario de escasez del bien o producto, con la subsiguiente suba de precios.

“En cambio, si existe una oferta muy grande de un bien o servicio en el mercado, los ofertantes deberán competir entre ellos por el cliente y lo harán bajando los precios de sus bienes ofertados, en una situación de abundancia”.

Ejemplos de demanda.

“Los ejemplos de la demanda están a nuestro alrededor día a día. La demanda de servicios básicos como la electricidad o el gas es bastante constante, por ejemplo, pero puede ser que un país con estaciones climáticas su demanda se incremente durante los meses fríos, ya que la calefacción opera a gas y durante los meses más calientes también ya que el aire acondicionado consume electricidad”.

“Asimismo, la demanda de un cierto tipo de medicamentos podrá incrementarse si se anuncia una epidemia de la enfermedad, la cual con la pandemia del covid_ 19 los precios de los medicamentos se elevaron hasta un 200%, a un comienzo puede conducir a escasez y al subsiguiente aumento del precio en proporciones dramáticas. Una vez terminada la epidemia, en cambio, la demanda caerá y con ella el precio del medicamento específico”.

Precios

Definición.

Kerin et al., (2004) “desde el punto de vista del marketing, el precio es el dinero u otras consideraciones (incluyendo otros bienes y servicios) que se intercambian por la propiedad o uso de un bien o servicio” (p 385).

Por su parte **Stanton et al., (2004)** refiere “el precio es la cantidad de dinero u otros elementos de utilidad que se necesitan para adquirir un producto”.

En esa línea **Lamb et al., (2006)** define: “el precio es aquello que es entregado a cambio para adquirir un bien o servicio. También puede ser el tiempo perdido mientras se espera para adquirirlos”

Factores para fijar el precio.

1. Costos

Los costos significan: gastos que has tenido hasta el momento que el producto llegue al consumidor.

“Estos gastos necesarios para el funcionamiento de la empresa, la mano de obra de los trabajadores, los gastos con la burocracia, los impuestos, las estrategias de marketing, la materia prima utilizada, es decir, ítems que están directamente involucrados en el proceso de producción del producto”.

Estos costos pueden ser fijos y variables. Los costos fijos son aquellos que no se modifican en función del volumen producido o vendido.

Y los costos variables son aquellos modificados de acuerdo con la cantidad del producto. Estos dos tipos de costos deben analizarse a la hora de fijar el precio de un producto. Este precio debe cubrir los costos fijos y variables.

Entonces, por ejemplo, si un producto para ser producido costó U \$ 100,00 (cien dólares), el precio por el que se venderá en el mercado debe ser superior a 100 dólares. ¿Cuánto superior? Esto dependerá de los elementos a continuación.

Estos contenidos también te pueden interesar :

Quiénes son los embajadores de marca y por qué pueden ayudarte a vender más. Descubre cómo ejecutar una estrategia de Field Marketing

Network Marketing: cómo funciona esta estrategia de marca

2. Consumidores

“Otro factor importante en el momento de fijar el precio de un producto es el rango de precios que los consumidores están dispuestos a pagar por este producto”.

Según los expertos en marketing, la percepción de los precios en los consumidores se basa en lo que ellos consideran que es el precio real y no el precio declarado por quien vende el producto o servicio.

Así, los consumidores analizan los productos a través de precios de referencia. Los precios de referencia de los consumidores son:

precio típico,

precio de límite superior,

precio histórico de la competencia,

precio de límite inferior,

precio futuro esperado,

último precio pagado

y precio justo (lo que los consumidores piensan que debe costar el producto).

Si tu producto es entonces una nueva línea de productos de limpieza de cocina, no puedes esperar que el consumidor esté dispuesto a pagar \$ 100 por los productos.

Sin embargo, si tu producto es una nueva línea de perfumería de lujo, tal vez el consumidor dude de la calidad del producto si le cuesta \$ 100.

Otro aspecto importante de la psicología del consumidor que debe tenerse en cuenta, es la terminación de los precios.

Este es un factor determinante en la decisión de compra por el consumidor.

Según lo expertos de marketing, se recomienda que los precios estén ligeramente por debajo de un número entero. Por ejemplo, precios como: \$ 29,99 o \$ 29,50.

3. Competencia

“En el momento de fijar precios, es importante identificar los precios que están siendo trabajados por la competencia”.

A partir de esa información, puedes buscar una estrategia de precios adecuada, para entonces, hacer frente a la competencia.

La información sobre los precios de la competencia sirve, sobre todo, como parámetro para tus decisiones.

Recuerda que, aunque tienes la libertad para fijar el precio de tu producto, se recomienda que nunca se diferencie tanto del precio de la competencia.

4. Macroeconomía

“Para quien está en el mercado, es muy importante acompañar las variables macroeconómicas como inflación y deflación”.

Estas variables tienen un impacto directo en los costos de un producto.

Por eso, es importante adoptar estrategias de fijación de precios más flexibles que permitan que no seas sorprendido por este tipo de situación.

5. Ciclo de vida del producto

Todo producto tiene un ciclo de vida cuyas etapas son:

1. Fase de desarrollo.
2. Introducción en el mercado.

3. Crecimiento.
4. Madurez.g
5. Decline

La fijación de precios debe contemplar el ciclo de vida del producto. Por eso, el precio de lanzamiento de un producto nunca será el mismo que cuando el producto esté en la etapa de crecimiento y madurez.

Para cada etapa, es necesario adoptar estrategias de precio distintas.

Las principales estrategias de precios son:

Estrategia de penetración de mercado

“Esta estrategia se basa en fijar al producto un precio más bajo que el del resto de la competencia. Con ello, el producto se vuelve más atractivo para gran parte de los consumidores objetivos y entra de forma más eficaz en este nicho de mercado”.

Una advertencia! Esta estrategia es aconsejable y efectiva sólo cuando ya existe mucha competencia en el mercado y el precio puede ser un factor de decisión del consumidor.

Estrategia de descripción de precios

Esta estrategia consiste en fijar el precio más alto que el mercado está dispuesto a pagar por el producto.

“Con eso, los primeros a tener acceso al producto son aquellos quienes tienen disponibilidad económica de adquirirlo.

Con el paso del tiempo, el precio del producto se reduce para que otras personas tengan acceso”.

Esta estrategia es muy empleada en la fijación de precios de productos electrónicos como celulares, tabletas, etc.

Estrategia de precios de prestigio

“Esta estrategia consiste en fijar al producto el precio más elevado posible. Tal estrategia busca transmitir al cliente la pertenencia a un grupo selecto de la sociedad”.

Como se trata de un producto de alto precio, al que pocos tienen acceso, su adquisición representa al consumidor un patrón de consumo y un status social elevado.

“Los principales aspectos del precio en el marketing que deben tenerse en cuenta son: consumidor objetivo, costos, competencia, variables macroeconómicas y ciclo de vida del producto”.

Margen de Utilidad

Definición

Guajardo (2002) “mide el porcentaje de las ventas que logran convertirse en utilidad disponible para los accionistas. La utilidad neta es considerada después de gastos financieros e impuestos”

“Se puede afirmar como la diferencia entre el precio de venta y el costo para adquirir un bien o servicio, y refleja la rentabilidad de un negocio al realizar la comercialización de un producto o un servicio, el beneficio de una compañía siempre se calcula sobre el precio de venta, cuanto más alto sea el número de margen de venta, mayor será la rentabilidad de la organización; El margen de ventas de los productos es uno de los datos más importantes al momento de calcular los beneficios que queremos tener con las operaciones de compra-venta de productos”.

¿Por qué debes conocer el margen de utilidad?

“Para que el negocio funcione óptimamente, debes enterarte de todo lo que sucede dentro de él. El margen de utilidad, además, es un dato muy importante porque refleja si hay ganancias con tu estrategia. Te permite comprender si los proveedores son los indicados para optimizar recursos, si hay algún gasto extra que puedas eliminar o que deba sustituirse por otro que justifique de mejor manera la inversión”.

Al conocer el margen de utilidad responderás algunas preguntas clave, como:

¿La venta que haces ayuda a pagar a todo el equipo?

¿Existe alguna forma de reducir costos de producción sin sacrificar la calidad?

¿Tienes en cuenta todo lo que debes pagar para que tu producto esté al alcance de los consumidores, o quizá olvidas un impuesto que ahora reduce el margen de ganancia?

¿La estrategia que has creado para el marketing de tu oferta genera más beneficios que gastos?

Cuando es visible y claro tu margen de utilidad, tu negocio podrá ser más estratégico en sus decisiones, además de que contarás con un termómetro que mida realmente cómo va la operación en tu empresa. Si puedes planear mejor, los resultados tendrán que ser más eficientes, rápidos y constantes.

Tipos de margen de utilidad

“La utilidad representa ganancias, por lo tanto, es el reflejo de cuán sólida es una compañía. Es necesario que sepas que ese margen es el adecuado para el mercado en el que te mueves. Por eso también es importante conocer los tipos de margen de utilidad, pues sus datos te arrojan las ganancias en dos procesos diferentes y separados”.

“Básicamente tenemos dos tipos de margen de utilidad: el margen de utilidad bruta y el margen de utilidad neta. Se estima que un margen de utilidad neta del 10% es lo más equilibrado; si es más alto y supera el 20% ya se considera excelente, pero si es menor y ronda alrededor del 5% podría ser bajo. Sin embargo, depende del mercado e industria al que pertenece tu negocio”.

¿Qué es el margen de utilidad bruta?

“Cuando hablamos del margen de utilidad bruta nos referimos al que obtenemos después de descontar al precio final los gastos directos e indirectos involucrados con la fabricación del producto. En el caso de los servicios, se resta los costos para su ejecución”.

Fórmulas para margen de utilidad bruta

Utilidad Bruta= Ingresos totales- Costo de los productos o servicios

Fórmula para Calcular el Margen porcentual de la Utilidad Bruta

Margen Bruta Porcentual= Utilidad Bruta/ Ingresos Totales X 100

“Este margen nos indica más los beneficios que está ganando tu negocio una vez que restas los costos directos vinculados a la venta de los productos o servicios que ofreces. Generalmente se expresa en un porcentaje y así sabes que tu empresa está obteniendo ganancias pese a sus gastos, si tenemos un margen de utilidad bruta mayor se indica que mejor será la operación de la empresa”.

¿Qué es el margen de utilidad neta?

“El margen de utilidad neta se obtiene una vez que se descuentan aquellos gastos que están alrededor del negocio, fijos y variables: rentas, préstamos bancarios, servicios (electricidad, gas, agua, limpieza) a tu utilidad bruta”.

Fórmula para Determinar el Margen de Utilidad Neta.

Utilidad Neta= Utilidad Bruta-Gastos Fijos y Variables.

Fórmula para determinar el Porcentaje de Margen de Utilidad Neta

Margen de Utilidad Neta = Utilidad Bruta – gastos e impuestos/Ingresos Totales X 100

“Mientras el margen de utilidad bruta se orienta hacia el beneficio, el margen de utilidad neta se enfoca en los ingresos netos o totales. También se le conoce como margen de beneficio, ya que compara los ingresos netos de una empresa con sus ventas totales; por lo tanto, te servirá para medir la rentabilidad de tu empresa”.

Cuanto mayor sea este margen querrá decir que tu organización opera óptimamente y está obteniendo más ganancias que lo que gastas o inviertes para operar, lo cual permitirá que evolucione tu negocio.

Ahora que ya conoces las fórmulas necesarias para tener una idea clara y medible del margen de utilidad de tu producto o servicio, te vamos a compartir un ejemplo para que puedas verlo en todo su esplendor.

Cómo calcular el margen de utilidad paso a paso

1. Conoce todos los costos que se relacionan con tu producto o servicio.
2. Agrega los costos que están ligados directa o indirectamente con la producción y entrega.
3. Calcula la utilidad bruta por producto.
4. Calcula la utilidad bruta durante un mes.
5. Haz una relación de los gastos fijos y gastos variables.
6. Calcula la utilidad neta.

1. Conoce todos los costos que se relacionan con tu producto o servicio

“Es importante que hagas una lista de lo que implica tu negocio, relacionado con la producción o al otorgar un servicio. Usemos como ejemplo algo simple, como la preparación de una hamburguesa de un restaurante que atiende a domicilio únicamente. Imaginemos que la receta de la hamburguesa es esta”:

- 2 bollos de pan
- 1 rebanada de tomate
- 1 rebanada de cebolla
- 1 rebanada de queso manchego
- 1 hoja de lechuga
- 3 rebanadas de pepinillos

2 tiras de tocino
1 porción de 200 g de carne molida
1 porción de 150 g papas fritas
1 porción de ketchup, 1 de mostaza, 1 de mayonesa

¿Se te antojó? Antes de “planear dónde pedirás una (o si tienes lo necesario para prepararla), debes sacar el costo de cada ingrediente. Nosotros lo ejemplificaremos con dólares para que sea más sencillo. Por el momento no te preocupes si no es exacto o no corresponde con la inflación del momento. Lo que importa es tener números que nos sirvan de base. Supongamos que la hamburguesa se vende en 35 USD y debes gastar 8.50 USD en prepararla”.

2. Agrega los costos que están ligados directa o indirectamente con la producción y entrega

Podrían ser los siguientes:

Sueldo de parrillero

Sueldo de repartidor

Gasolina de la motocicleta de repartidor

Empaque de la hamburguesa y servilletas

En total eso significa 19.00 USD. Al sumar los dos totales, el costo de tu hamburguesa con los procesos que se relacionan de manera directa o indirecta a su producción y venta es de 27.50 USD.

3. Calcula la utilidad bruta por producto

Sigamos la fórmula que ya te compartimos:

$35.00 - 27.50 = 7.50$ será la ganancia bruta que obtienes por cada hamburguesa.

Lo que significa que, en margen porcentual, representa:

$7.50 / 35.00 \times 100 = 21.4\%$ de ganancia bruta por hamburguesa vendida

4. Calcula la utilidad bruta durante un mes

Digamos que durante un mes se vendieron 350 hamburguesas. Es decir, que, si cada una se vendió en 35 USD, se percibieron 12.250 USD. Pero si preparar una de ellas cuesta 27.50 USD, significa que en ese mes se invirtieron 9.625 USD para darles vida. Entonces:

$12.250 - 9.625 = 2.625$ fue la ganancia bruta de ese mes, que a su vez representa:

$2.625 / 12.250 \times 100 = 21.4\%$ margen de ganancia bruta

Ya que tenemos los datos de la utilidad bruta, entonces es posible conocer la utilidad neta, que representa la ganancia real, porque se obtiene restando los demás gastos que se relacionan con el negocio en general.

5. Haz una relación de los gastos fijos y gastos variables

“Los gastos fijos son los que debes pagar mes a mes para que tu negocio funcione. Hablamos de recibos de energía eléctrica, agua, gas, renta de tu local. Y los variables son los que no son constantes, como un préstamo bancario (que puede durar un año y no necesitarás otro en los próximos cinco) o una reparación que tuviste que hacer por una lluvia copiosa. La lista podría quedar así”:

Agua

Electricidad

Gas

Renta del local donde se prepara la hamburguesa

Impuestos

Mensualidad del préstamo con el que arrancó el negocio

Servicio de internet y línea telefónica

Comisión para uso de app de pedidos a domicilio

Y en nuestro ejemplo, esta relación suma un total de 200.00 USD en el mes.

6. Calcula la utilidad neta

$2.625 - 200 = 2.425$ es la utilidad neta de un mes en particular

Y si necesitas tener el margen porcentual de este dato, entonces:

$2.625 - 200 / 12.250 \times 100 = 19.8 \%$

“El paso más importante, y el primero que tienes que dar, es el desglose de todos tus gastos. Es una de las razones por las que en los restaurantes se considera una buena práctica pesar los ingredientes y porciones de cada platillo, para que se reduzca la merma de producto y, por lo tanto, se cuide la inversión y las ganancias recibidas”.

“Lo mismo sucede cuando es momento de elegir un servicio de paquetería para la entrega de nuestras mercancías, el costo de un almacén o las herramientas que utilizamos para que nuestro sitio web funcione y nuestros visitantes obtengan una buena experiencia”.

Una forma de mantener el paso en el seguimiento de tu margen de utilidad es con una aplicación que tienes a la mano: Excel. ¿Quieres ver un ejemplo?

Este dato te ayudará a sacar la cuenta de la utilidad neta con el resto de los gastos que debes hacer cada 30 días para que tu negocio funcione.

HOSPEDAJES

“Cuando hablamos de hospedajes nos solemos referir al alojamiento que se le brinda a una persona. Los negocios dedicados a este rubro forman parte del sector turismo en el Perú. Siendo la finalidad de estos brindar un lugar donde los clientes puedan descansar, pudiendo añadir a éste servicios complementarios, como comida, lavandería, y otras actividades recreativas”.

“Lugar destinado a prestar habitualmente servicio de alojamiento no permanente, para que sus huéspedes pernocten en el local, con la posibilidad de incluir otros servicios complementarios, a condición del pago de una contraprestación previamente establecida en las tarifas del establecimiento. Los establecimientos de hospedaje que opten por no clasificarse y/o categorizarse, deberán cumplir con los requisitos señalados en el presente Reglamento”. (Decreto Supremo N° 001-2015-MINCETUR, 2015, Artículo 4 inc. i)

“Para el inicio de sus actividades, el titular de un establecimiento de hospedaje, debe estar inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) a que se refiere la Ley N° 26935, Ley sobre Simplificación de Procedimientos para obtener los Registros Administrativos y las Autorizaciones Sectoriales para el inicio de Actividades de las Empresas, normas complementarias y modificatorias. Asimismo, deberán contar con la Licencia de Funcionamiento”.

PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN JURADA DE CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS MÍNIMOS Y EXPEDICIÓN DE LA CONSTANCIA DE CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS MÍNIMOS.

“Los establecimientos de hospedaje que inicien operaciones y opten voluntariamente por no ostentar las clases de Hotel, Apart-Hotel y Hostal en sus diferentes categorías o Albergue, deben presentar dentro de un plazo de treinta (30) días de iniciadas sus actividades, al Órgano Competente, una solicitud consignando la información señalada en el artículo 113 de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, anexando una Declaración Jurada en la que evidencie su condición de Establecimiento de Hospedaje e informando del cumplimiento de requisitos exigidos para Establecimientos de Hospedaje del presente Reglamento, de acuerdo al formato aprobado por el Viceministerio de Turismo del MINCETUR señalando las siguientes condiciones mínimas”:

- **Infraestructura**
Deben cumplir con los requisitos señalados en el artículo 5 de la Norma Técnica A.30 “Hospedaje” del Numeral III.1 Arquitectura, del Título III Edificaciones, del Reglamento Nacional de Edificaciones - RNE.
- **Equipamiento**
 - a) Contar con teléfono de uso público, el mismo que puede ser el teléfono fijo de recepción, celular, dependiendo la zona y para uso exclusivo del huésped.
 - b) Contar con un botiquín de primeros auxilios, según las especificaciones técnicas del Ministerio de Salud.
 - c) Contar con sistemas que permitan tener agua fría y caliente las veinticuatro (24) horas del día, el cual no deberá ser activado por el huésped.
- **Servicios**
 - a) Deben realizar limpieza diaria de habitaciones y todos los ambientes del establecimiento.

- b) Brindar el servicio de custodia de equipaje.
- c) El cambio de sábanas y toallas debe ser regular, el huésped podrá solicitar que no se cambien regularmente de acuerdo a criterios ambientales y otros.

CLASIFICACION Y/O CATEGORIZACION

“El titular del establecimiento de hospedaje que solicite el Certificado deberá presentar al Órgano Competente una solicitud consignando la información señalada en el artículo 113 de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, adjuntando:

- a) Formato de clasificación y/o categorización, según modelo aprobado por el Viceministerio de Turismo, en el que indicará en detalle, el cumplimiento de los requisitos y condiciones mínimas exigidos para ostentar la clase y/o categoría solicitada, señalados en los anexos del presente Reglamento;
- b) Recibo de pago por derecho de trámite”.

OBLIGACIONES Y DERECHOS

El titular del establecimiento de hospedaje debe cumplir las obligaciones contenidas en el artículo 28 de la Ley N° 29408, Ley General de Turismo y le son aplicables los derechos establecidos en el artículo 29 de la misma norma.

IMPACTO DEL COVID 19 EN EL SECTOR HOTELERO

Según el secretario general de la OMT, Pololikashvili, Z. precisa que el declive que causó el COVID-19 en la demanda turística ha dejado en zozobra los empleos de millones de personas y además, se ha generado cierta incertidumbre sobre los avances en desarrollo sostenible e igualdad (2020).

Scarpa (2020) “afirma que tienen diez mil personas entre “desocupadas, parcialmente despedidas o en seguro de desempleo”. Además, dice que Venecia percibe ingresos anuales cerca de tres mil millones de euros gracias a la

actividad turística; sin embargo, debido a la circunstancia se ha estimado una pérdida del 70% aproximadamente”.

La Asociación de Hospitalidad de Noruega (NHO Reiseliv, por sus siglas en noruego) (2020) en marzo llevó a cabo una encuesta a sus miembros y se determinó que nueve de cada diez empresas turísticas optaron por despedir a sus empleados; el 78% de las empresas despidió entre el 76% y 100% del personal; así también se determinó que el 65% no contaba con el dinero suficiente para realizar el pago de las facturas; y, el 63% consideraba el riesgo a la quiebra.

La OMS (2020) “expone que está trabajando en conjunto con la OMT y otros asociados para que las medidas sanitarias que se apliquen, se cumplan y así asegurar el mínimo contacto reduciendo cruces innecesarios”.

Castro (2020) “sostuvo que según cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el sector hotelero y de restauración registró un descenso de 44,77%, teniendo una disminución del 46,62% en la rama de alojamiento, en el periodo acumulativo de enero a mayo del 2020. Mientras que solo en el mes mayo, el sector hotelero y de restauración registró un descenso de 90,58% y la rama de alojamiento tuvo una caída del 99,79%”.

Berthier, CEO de PB Hotel Consultants, declaró a Gestión (2020) “señalando que el turismo interno será la clave para la reactivación del sector, aunque el público objetivo de los hoteles de lujo son los turistas internacionales. Según el autor, el sector crecía en casi seis por ciento anual y se inauguraban aproximadamente tres mil habitaciones (Citado en T- News)”.

Castro (2020) “nos comenta que el mayor problema se encuentra en Lima debido a que las inversiones que se encontraban en ejecución por parte de las cadenas hoteleras con reconocimiento internacional están en riesgo. Además,

se tenía previsto que para los siguientes tres años se realizara la apertura de 4 500 habitaciones en los distritos de Miraflores y San Isidro”.

Mendes, P., CEO de la cadena hotelera Accor para Sudamérica (2020) “señala que pese a las circunstancias que está atravesando el sector hotelero, es importante destacar que la reinversión es una de las estrategias más fundamentales para seguir brindando atención de calidad y emitir seguridad a los futuros huéspedes. La forma de reinventarnos es estableciendo y cumpliendo con los requisitos de los protocolos de higiene y seguridad, que dispongan las autoridades peruanas y los líderes de las cadenas hoteleras internacionales, tanto para trabajadores como para los huéspedes” (Citado en Baz, J., 2020).

Para garantizar la continuidad de operaciones del sector hotelero es de suma importancia el cumplimiento de los protocolos de seguridad y salubridad emitidos por el Gobierno, ello debido a que los hoteles, desde inicios de la pandemia, recibían personas que llegaban por motivo de repatriación quienes tenían que cumplir con 15 días de aislamiento social obligatorio; así como también, recibían personal médico y policial; y posteriormente, personal minero. Las cadenas hoteleras internacionales diseñaron y establecieron sus propios protocolos de higiene y seguridad siguiendo las recomendaciones y cumpliendo con los más mínimos requisitos para mantener la calidad que los caracteriza y logrando así certificaciones como el sello covid-free (Paredes, et. al., 2020, p. 21).

Dado el caso, es fundamental considerar a su vez la Ley de Seguridad y Salud en el trabajo N° 29783, cuyo principio de prevención señala que el empleador debe garantizar y salvaguardar la integridad y salud de las personas quienes trabajen y permanezcan en sus instalaciones. Es por ello que la Asociación española de gobernantas de hotel y otras entidades (como citó Paredes, et. al., 2020) precisa que los hoteles han tenido que implementar equipos de protección personal (EPP), máquinas que faciliten la desinfección de virus, bacterias y agentes contaminantes; y, el uso de la tecnología para evitar la propagación del

virus entre los aparatos “se encuentran los pulverizadores electrostáticos, las máquinas generadoras de ozono y la luz ultravioleta” (p. 21).

Además, según precisa Baz, J. (2020), la Sociedad de Hoteles del Perú (SHP) ha desarrollado una serie de acciones dentro de las cuales está incluida la aplicación de cuatro pilares fundamentales: certificación, turismo interno, benchmarking internacional y modelando el nuevo escenario. También, se ha relanzado la campaña llamada “Las estrellas a tu alcance” la cual busca, a través de acuerdos previos con el área de marketing de cada establecimiento de hospedaje, dar a conocer el hotel, sus servicios, instalaciones, beneficios mediante publicaciones, transmisiones en vivo, publicando stories y haciendo atractivo para el usuario su página web y redes sociales.

Así como indica el párrafo anterior, los hoteles buscan certificaciones que respalden el cumplimiento de protocolos de limpieza y seguridad, motivo por el cual un hotel cinco estrellas ubicado en San Isidro es el único en obtener una certificación internacional del Consejo Asesor Global Biorisk (GBAC STAR), la cual requiere el cumplimiento riguroso de los protocolos y sus procedimientos; además, se encargan de capacitar a todo el personal y se someten a una evaluación continua (Baz, J., 2020).

Dentro de las estrategias por las que optaron los hoteles para continuar operaciones fueron, por ejemplo, el alquiler de habitaciones mensuales (incluyendo servicios propios como alimentación, conexión a internet, limpieza de habitación), así como también el alquiler de habitaciones como oficinas (incluyendo la conexión a internet) (Garrigues, 2020).

Como consecuencia de la pandemia, Nassetta, C., Presidente y CEO de Hilton (2020) afirma que se vieron obligados a tomar medidas que afectaban a sus miembros de equipo, pese a que la cultura de su empresa está ligada a apoyar a los miembros de su equipo Así como también precisó que los beneficios hacia su personal corporativo se mantendrían, tales como al personal despedido se le

hará entrega de su indemnización, se les ayudará con la reubicación a centro de trabajo y la posibilidad de incorporarse de forma rápida. Igualmente, señaló que a los ex alumnos se le permitirá el acceso al material virtual y para quienes conformen el equipo Go Hilton y Hilton Honors se les extenderá el acceso al programa de viajes (Citado en Baz, J.).

Pese a la situación por la estamos atravesando, la SHP señala que la inversión hotelera en Lima trae consigo una cifra ascendente en US\$ 772, 5 millones de dólares americanos que pertenecen a 39 nuevos proyectos, para el periodo comprendido entre 2020 – 2024 (Turiweb, 2020).

Gössling, S., Scott, D. & Hall, C. M. (2020) concluyen que una vez terminada la pandemia es necesario una transformación urgente del sistema turístico global orientado al cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible (ODS).

2.3. Definición de Términos.

Fenómeno económico: Según López (2020). Nos dice: “Un hecho económico, también llamado fenómeno económico, es la manifestación en la realidad de un suceso con impacto en la economía de un territorio”.

Empresa: Según Sanchez (2015). Nos dice: “Una empresa es una organización de personas y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular. Esta unidad productiva puede contar con una sola persona y debe buscar el lucro y alcanzar una serie de objetivos marcados en su formación”.

Pandemia: Avila (2020) Nos dice: “Una pandemia es la afectación de una enfermedad infecciosa de los humanos a lo largo de un área geográficamente extensa, es decir, que se extiende a muchos países o que ataca a casi todos los individuos de una localidad o región. El vocablo que procede del griego

πανδημία, de παν (pan, todo) y δῆμος (demos, pueblo), expresión que significa reunión de todo un pueblo”.

Organización: Según Roldán (2017), Define: “Es un sistema ordenada de un grupo de personas con diversos roles y responsabilidades que interactúan ‘para lograr sus objetivos donde cuenta con algunas reglas de cumplimiento”

Indicador: Según Ivette (2021). Define: “Los indicadores de gestión son parámetros cuantitativos que miden el comportamiento, el proceso y el desempeño de una organización”.

Inversión: Según López (2018). Describe: “Una inversión es una actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener un beneficio de cualquier tipo”.

Estrategias: Según Westreicher (2020). Describe “La estrategia es un procedimiento dispuesto para la toma de decisiones y/o para accionar frente a un determinado escenario. Esto, buscando alcanzar uno o varios objetivos previamente definidos.”.

Gestión: Según Westreicher (2020). Define. “Como el Conjunto de reglas operativas de alguna actividad con eficacia y eficiencia empresarial para alcanzar los objetivos”.

Gestión Contable: Según Sanchez (2019) Define “Técnica que se ocupa de clasificar en un negocio toda operación para obtener buenos resultados”.

Compensación: Según Westreicher (2018) “La compensación es la devolución de una deuda pendiente con una persona o empresa. Puede ser a través de un abono monetario o de la entrega de un objeto o título financiero que tenga el mismo valor del crédito”.

Análisis Económico: Según Sánchez (2016) “El análisis económico es la base del estudio teórico y académico de las economías. Su centro de investigación es el comportamiento de los individuos y organizaciones a la hora de tomar decisiones e interactuar con el resto de los agentes.”

Finanzas: Según Roldán (2017) Define “Las finanzas corresponden a un área de la economía que estudia la obtención y administración del dinero y el capital, es decir, los recursos financieros. Estudia tanto la obtención de esos recursos (financiación), así como la inversión y el ahorro de los mismos”.

Rentabilidad: Según Sevilla (2015) Refiere que: “La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión”.

Utilidad Neta: Según Roldán (2017) Nos dice:” La utilidad neta es aquella resultante luego de descontar de los ingresos obtenidos por una empresa u organización, todos los gastos y tributos correspondientes”.

Impuesto: Según Roldán (2016) Define como “El impuesto es un tributo o carga que las personas están obligadas a pagar a alguna organización (gobierno, rey, etc.) sin que exista una contraprestación directa. Esto es, sin que se le entregue o asegure un beneficio directo por su pago”.

Liquidez: Según Sevilla (2015) “La liquidez es la capacidad de un activo de convertirse en dinero en el corto plazo sin necesidad de reducir el precio”.

CAPITULO III.

ASPECTOS METODOLOGICOS.

3.1. METODOLOGIA.

3.1.1. TIPO DE INVESTIGACION.

El presente trabajo se realiza bajo la modalidad de investigación descriptiva, que es también conocida como la investigación estadística, puesto que se describen los datos y características de la población o fenómeno en estudio. Este tipo de investigación responde a las preguntas: quién, qué, donde, cuándo y cómo. (Marroquin Peña, 2012).

3.1.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACION.

El diseño de la investigación es descriptiva comparativa según Hernández (1997) nos dice; La investigación **descriptiva comparativa** consiste en recolectar en dos o más muestras con el propósito de observar el comportamiento de una variable, tratando de “controlar” estadísticamente otras variables que se considera pueden afectar la variable estudiada (variable dependiente).

CAPITULO IV.

CUADROS COMPARATIVOS ANTES Y DURANTE LA PANDEMIA.

**COSTOS MENSUAL ANTES DE LA PANDEMIA HOSPEDAJE GONZALES
E.I.R.L.**

COSTO Mensual (MES ENERO 2019)			
Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	500	0.2	100.00
Papel Higienico	10	10	100.00
Detergentes	100	1	100.00
Lejia	50	2	100.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	3,000.00	3,000.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	210.00	210.00
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	666.67	666.67
Costo Mensual			12,756.67

COSTO Mensual (MES FEBRERO 2019)

Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	480	0.2	96.00
Papel Higienico	10	10	100.00
Detergentes	100	1	100.00
Lejia	50	2	100.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	2,950.00	2,950.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	202.50	202.50
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	666.67	666.67
Costo Mensual			12,695.17

COSTO Mensual (MES MARZO 2019)

Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	500	0.2	100.00
Papel Higienico	10	10	100.00
Detergentes	100	1	100.00
Lejia	50	2	100.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	3,050.00	3,050.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	211.50	211.50
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	666.67	666.67
Costo Mensual			12,808.17

COSTO Mensual (MES ABRIL 2019)

Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	500	0.2	100.00
Papel Higienico	10	10	100.00
Detergentes	100	1	100.00
Lejia	50	2	100.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	3,100.00	3,100.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	207.00	207.00
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	666.67	666.67
Costo Mensual			12,853.67

COSTO Mensual (MES MAYO 2019)

Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	500	0.2	100.00
Papel Higienico	10	10	100.00
Detergentes	100	1	100.00
Lejia	50	2	100.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	3,100.00	3,100.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	214.50	214.50
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	666.67	666.67
Costo Mensual			12,861.17

COSTO Mensual (MES JUNIO 2019)

Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	500	0.2	100.00
Papel Higienico	10	10	100.00
Detergentes	100	1	100.00
Lejia	50	2	100.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	3,500.00	3,500.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	216.00	216.00
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	666.67	666.67
Costo Mensual			13,262.67

COSTO Mensual (MES JULIO 2019)			
Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	500	0.2	100.00
Papel Higienico	10	10	100.00
Detergentes	100	1	100.00
Lejia	50	2	100.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	3,600.00	3,600.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	225.00	225.00
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	666.67	666.67
Costo Mensual			13,371.67

COSTO Mensual (MES AGOSTO 2019)

Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	500	0.2	100.00
Papel Higienico	10	10	100.00
Detergentes	100	1	100.00
Lejia	50	2	100.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	2,800.00	2,800.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	195.00	195.00
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	666.67	666.67
Costo Mensual			12,541.67

COSTO Mensual (MES SETIEMBRE 2019)

Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	500	0.2	100.00
Papel Higienico	10	10	100.00
Detergentes	100	1	100.00
Lejia	50	2	100.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	3,100.00	3,100.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	209.50	209.50
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	666.67	666.67
Costo Mensual			12,856.17

COSTO Mensual (MES OCTUBRE 2019)

Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	500	0.2	100.00
Papel Higienico	10	10	100.00
Detergentes	100	1	100.00
Lejia	50	2	100.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	3,500.00	3,500.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	222.00	222.00
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	666.67	666.67
Costo Mensual			13,268.67

COSTO Mensual (MES NOVIEMBRE 2019)

Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	500	0.2	100.00
Papel Higienico	10	10	100.00
Detergentes	100	1	100.00
Lejia	50	2	100.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	2,850.00	2,850.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	200.00	200.00
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	666.67	666.67
Costo Mensual			12,596.67

COSTO Mensual (MES DICIEMBRE 2019)

Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	500	0.2	100.00
Papel Higienico	10	10	100.00
Detergentes	100	1	100.00
Lejia	50	2	100.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	3,800.00	3,800.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	240.00	240.00
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	666.67	666.67
Costo Mensual			13,586.67

**COSTOS MENSUAL DURANTE LA PANDEMIA HOSPEDAJE
GONZALES E.I.R.L.**

COSTO Mensual (MES ENERO 2020)			
Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	500	0.2	100.00
Papel Higienico	10	10	100.00
Detergentes	100	1	100.00
Lejia	50	2	100.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	3,700.00	3,700.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	248.00	248.00
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	883.33	883.33
Costo Mensual			13,711.33

COSTO Mensual (MES FEBRERO 2020)

Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	500	0.2	100.00
Papel Higienico	10	10	100.00
Detergentes	100	1	100.00
Lejia	50	2	100.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	3,500.00	3,500.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	233.00	233.00
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	883.33	883.33
Costo Mensual			13,496.33

COSTO Mensual (MES MARZO 2020)			
Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	280	0.2	56.00
Papel Higienico	8	10	80.00
Detergentes	80	1	80.00
Lejia	30	2	60.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	50	50.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	2,700.00	2,700.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	195.00	195.00
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	883.33	883.33
Costo Mensual			12,534.33

COSTO Mensual (MES ABRIL 2020)			
Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	50	0.2	10.00
Papel Higienico	3	10	30.00
Detergentes	20	1	20.00
Lejia	10	2	20.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	20	20.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 2	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 3	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 4	1	1,000.00	1,000.00
Trabajador 5	1	1,000.00	1,000.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	1,000.00	1,000.00
seguridad 2	1	1,000.00	1,000.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	1,000.00	1,000.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	120.00	120.00
Essalud	1	450.00	450.00
Impuestos Municipales	1	883.33	883.33
Costo Mensual			10,533.33

COSTO Mensual (MES MAYO 2020)			
Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	50	0.2	10.00
Papel Higienico	3	10	30.00
Detergentes	20	1	20.00
Lejia	10	2	20.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	20	20.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	700.00	700.00
Trabajador 2	1	700.00	700.00
Trabajador 3	1	700.00	700.00
Trabajador 4	1	700.00	700.00
Trabajador 5	1	700.00	700.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	700.00	700.00
seguridad 2	0	1,000.00	-
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	800.00	800.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	104.00	104.00
Essalud	1	419.00	419.00
Impuestos Municipales	1	883.33	883.33
Costo Mensual			7,486.33

COSTO Mensual (MES JUNIO 2020)			
Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	50	0.2	10.00
Papel Higienico	3	10	30.00
Detergentes	20	1	20.00
Lejia	10	2	20.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	20	20.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	700.00	700.00
Trabajador 2	1	700.00	700.00
Trabajador 3	1	700.00	700.00
Trabajador 4	1	700.00	700.00
Trabajador 5	1	700.00	700.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	700.00	700.00
seguridad 2	0	1,000.00	-
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	900.00	900.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	102.00	102.00
Essalud	1	419.00	419.00
Impuestos Municipales	1	883.33	883.33
Costo Mensual			7,584.33

COSTO Mensual (MES JULIO 2020)			
Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	50	0.2	10.00
Papel Higienico	3	10	30.00
Detergentes	20	1	20.00
Lejia	10	2	20.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	20	20.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	700.00	700.00
Trabajador 2	1	700.00	700.00
Trabajador 3	1	700.00	700.00
Trabajador 4	1	700.00	700.00
Trabajador 5	1	700.00	700.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	700.00	700.00
seguridad 2	0	1,000.00	-
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	900.00	900.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	101.00	101.00
Essalud	1	419.00	419.00
Impuestos Municipales	1	883.33	883.33
Costo Mensual			7,583.33

COSTO Mensual (MES AGOSTO 2020)

Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	50	0.2	10.00
Papel Higienico	3	10	30.00
Detergentes	20	1	20.00
Lejia	10	2	20.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	20	20.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	500.00	500.00
Trabajador 2	1	500.00	500.00
Trabajador 3	1	500.00	500.00
Trabajador 4	1	500.00	500.00
Trabajador 5	1	500.00	500.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	500.00	500.00
seguridad 2	1	500.00	500.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	800.00	800.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	105.00	105.00
Essalud	1	419.00	419.00
Impuestos Municipales	1	883.33	883.33
Costo Mensual			6,787.33

COSTO Mensual (MES SETIEMBRE 2020)			
Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	50	0.2	10.00
Papel Higienico	3	10	30.00
Detergentes	20	1	20.00
Lejia	10	2	20.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	20	20.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	500.00	500.00
Trabajador 2	1	500.00	500.00
Trabajador 3	1	500.00	500.00
Trabajador 4	1	500.00	500.00
Trabajador 5	1	500.00	500.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	500.00	500.00
seguridad 2	1	500.00	500.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	1,200.00	1,200.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	117.00	117.00
Essalud	1	419.00	419.00
Impuestos Municipales	1	883.33	883.33
Costo Mensual			7,199.33

COSTO Mensual (MES OCTUBRE 2020)

Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	50	0.2	10.00
Papel Higienico	3	10	30.00
Detergentes	20	1	20.00
Lejia	10	2	20.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	20	20.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	500.00	500.00
Trabajador 2	1	500.00	500.00
Trabajador 3	1	500.00	500.00
Trabajador 4	1	500.00	500.00
Trabajador 5	1	500.00	500.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	500.00	500.00
seguridad 2	1	500.00	500.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	1,300.00	1,300.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	120.00	120.00
Essalud	1	419.00	419.00
Impuestos Municipales	1	883.33	883.33
Costo Mensual			7,302.33

COSTO Mensual (MES NOVIEMBRE 2020)			
Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	50	0.2	10.00
Papel Higienico	3	10	30.00
Detergentes	20	1	20.00
Lejia	10	2	20.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	20	20.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	700.00	700.00
Trabajador 2	1	700.00	700.00
Trabajador 3	1	700.00	700.00
Trabajador 4	1	700.00	700.00
Trabajador 5	1	700.00	700.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	700.00	700.00
seguridad 2	1	700.00	700.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	1,400.00	1,400.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	135.00	135.00
Essalud	1	419.00	419.00
Impuestos Municipales	1	883.33	883.33
Costo Mensual			8,817.33

COSTO Mensual (MES DICIEMBRE 2020)			
Elementos del Costo	Cantidad	Valor o Precio	Costo Total Mensual
Materiales y Suministro Directos:			
Jabon de Tocador	50	0.2	10.00
Papel Higienico	3	10	30.00
Detergentes	20	1	20.00
Lejia	10	2	20.00
Otros Utensilios de Limpieza	1	20	20.00
Mano de Obra Directo			
Trabajador 1	1	800.00	800.00
Trabajador 2	1	800.00	800.00
Trabajador 3	1	800.00	800.00
Trabajador 4	1	800.00	800.00
Trabajador 5	1	800.00	800.00
Costos Indirectos de Prestacion de Servicios			
Seguridad 1	1	800.00	800.00
seguridad 2	1	800.00	800.00
Contador	1	300.00	300.00
Servicio de telefono + Cable+internet (wifi)	1	280.00	280.00
Servicio de luz	1	1,500.00	1,500.00
Servicio de Agua	1	400.00	400.00
Impuesto a la Renta	1	150.00	150.00
Essalud	1	419.00	419.00
Impuestos Municipales	1	883.33	883.33
Costo Mensual			9,632.33

**CUADRO DE INGRESOS ANTES DE LA PANDEMIA DE LA PANDEMIA EN
EL HOSPEDAJE GONZALES EIRL.**

ITEM	MES	INGRESO
1	Ene-19	14,400.00
2	Feb-19	13,500.00
3	Mar-19	14,100.00
4	Abr-19	13,800.00
5	May-19	14,300.00
6	Jun-19	14,400.00
7	Jul-19	15,000.00
8	Ago-19	13,400.00
9	Set-19	13,950.00
10	Oct-19	14,800.00
11	Nov-19	13,300.00
12	Dic-19	16,000.00
	TOTAL INGRESO	170,950.00

**CUADRO DE INGRESOS DURANTE LA PANDEMIA DE LA PANDEMIA EN
EL HOSPEDAJE GONZALES EIRL.**

ITEM	MES	INGRESO
1	Ene-20	15,000.00
2	Feb-20	14,600.00
3	Mar-20	13,000.00
4	Abr-20	8,000.00
5	May-20	6,900.00
6	Jun-20	6,800.00
7	Jul-20	6,900.00
8	Ago-20	7,000.00
9	Set-20	7,800.00
10	Oct-20	8,000.00
11	Nov-20	9,000.00
12	Dic-20	10,000.00
	TOTAL INGRESO	113,000.00

CAPÍTULO V.

RESULTADOS.

**UTILIDAD NETA ANTES DE LA PANDEMIA DEL HOSPEDAJE GONZALES
EIRL.**

ITEM	MES	INGRESO	COSTO	UTILIDAD NETA
1	Ene-19	14,400.00	12,756.67	1,643.33
2	Feb-19	13,500.00	12,695.17	804.83
3	Mar-19	14,100.00	12,808.17	1,291.83
4	Abr-19	13,800.00	12,853.67	946.33
5	May-19	14,300.00	12,861.17	1,438.83
6	Jun-19	14,400.00	13,262.67	1,137.33
7	Jul-19	15,000.00	13,371.67	1,628.33
8	Ago-19	13,400.00	12,541.67	858.33
9	Set-19	13,950.00	12,856.17	1,093.83
10	Oct-19	14,800.00	13,268.67	1,531.33
11	Nov-19	13,300.00	12,596.67	703.33
12	Dic-19	16,000.00	13,586.67	2,413.33
	TOTAL INGRESO	170,950.00	155,459.04	15,490.96

INTERPRETACION

Analizando el cuadro la mayor utilidad el Hospedaje Gonzales tuvo en los meses de enero, marzo, mayo, junio, julio, setiembre, octubre y diciembre que estuvo por encima de los S/ 1,000.00 y en los meses de febrero, abril, agosto y noviembre esta utilidad estuvo por debajo de los S/ 1,000.00, sin embargo, para el tamaño del hospedaje tener una utilidad anual de S/ 15,490.96 es relativamente bajo, por lo que se recomienda realizar publicidad en los diversos medios.

**UTILIDAD NETA DURANTE LA PANDEMIA DEL HOSPEDAJE GONZALES
EIRL.**

ITEM	MES	INGRESO	COSTO	UTILIDAD NETA
1	Ene-20	15,000.00	13,711.33	1,288.67
2	Feb-20	14,600.00	13,496.33	1,103.67
3	Mar-20	13,000.00	12,534.33	465.67
4	Abr-20	8,000.00	10,533.33	- 2,533.33
5	May-20	6,900.00	7,486.33	- 586.33
6	Jun-20	6,800.00	7,584.33	- 784.33
7	Jul-20	6,900.00	7,583.33	- 683.33
8	Ago-20	7,000.00	6,787.33	212.67
9	Set-20	7,800.00	7,199.33	600.67
10	Oct-20	8,000.00	7,302.33	697.67
11	Nov-20	9,000.00	8,817.33	182.67
12	Dic-20	10,000.00	9,632.33	367.67
	TOTAL INGRESO	113,000.00	112,667.96	332.04

INTERPRETACION

Analizando el cuadro en los meses de abril, mayo, junio y julio el hospedaje estuvo en pérdida por un monto de 4,587.32 esto debido a la pandemia y a las restricciones que el gobierno de Vizcarra promulgó con el fin de contrarrestar el avance del covid_19, sin embargo, tuvo una utilidad neta anual de S/ 332.04, que a pesar de toda esta terrible pandemia el hospedaje no estuvo en pérdida en comparación con otros Hospedaje del País.

CONCLUSIONES.

PRIMERO: El contexto actual de pandemia ha generado una grave situación a los ingresos que venía percibiendo el Hospedaje Gonzales, puesto que antes de la pandemia sus ingresos para el periodo 2019 fue de S/ 170, 950.00 y durante la pandemia del periodo 2020 fue de S/ 113,000.00 reduciendo sus ingresos en un 44%, respecto al año 2019.

SEGUNDO: La utilidad neta anual del periodo 2019 fue de S/ 15,490.96 y para el periodo 2020 la utilidad neta anual fue de S/ 332.04 reduciéndose en casi un 98%.

TERCERO: Para el tamaño del hospedaje tener una utilidad neta anual de S/ 15,459.04 es relativamente bajo, estamos hablando de un promedio mensual de S/ 1,290.00 que prácticamente sería el sueldo del dueño del hospedaje, ya que él es el administrador del Hospedaje.

RECOMENDACIONES.

PRIMERO: La recomendación principal es señalar a la gerente que replantee su estrategia acorde al contexto actual de la economía local, esta situación exige que el negocio hotelero se adapte a los nuevos cambios, que se reinventen, que busques oportunidades de negocios, eso amerita rediseñar los planes y proyecciones de este periodo ajustados a los desafíos que enfrentan en la actualidad, es inevitable modificar diligencias y ajustar el presupuesto para resguardar a todas las áreas afectadas.

SEGUNDO: Resulta recomendable efectuar un diagnóstico situacional financiero del negocio, para así conocer las condiciones y el tiempo que podría resistir en este nuevo contexto; evaluando el nivel de ingresos y egresos, evaluando el nivel de necesidades diarias, los gastos fijos y variables mensuales, considerando que los ingresos no son los mismos que en períodos anteriores, dada la condición actual de pandemia.

TERCERO: Se recomienda realizar publicidad al negocio en todos los medios disponibles, puesto que para el tamaño de la empresa percibir una utilidad neta anual de S/ 15,459.04 es baja.

BIBLIOGRAFIA.

- Avila de Tomás, J. (20 de Marzo de 2020). *¿Qué es una Pandemia? Definición y fases*. Obtenido de Coronapedia: <https://www.coronapedia.org/base-conocimiento/que-es-una-pandemia-definicion-y-fases/>
- Bedoya Osorio, D. A. (2020). CAIDA DE LAS VENTAS Y SU INCIDENCIA SOBRE LA SOSTENIBILIDAD EN EL CAV DE IBAGUÈ CENTRO POR EFECTOS DEL COVID-19. *Tesis de grado*. Universidad Ean, Ibaguè, Colombia.
- Cabello Beltrán, E. A., & Pulido, A. L. (2020). Análisis del impacto económico del coronavirus en el sector turismo en Colombia. *Tesis de grado*. Universidad Católica de Colombia, Medellín, Colombia.
- Castro, J. (2020). Sector Hotelero. *Caretas*.
- De Marzo Sanchez, G. Á. (2020). Estudio del impacto del covid 19 en los servicios brindados en un hotel 5 estrellas en el distrito de miraflores, departamento de lima - Perú, 2020. *Tesis de grado*. Universidad San Martín de Porres, Lima.
- Equipo editorial Etece. (05 de Agosto de 2021). *¿,Que es Ingreso?* Obtenido de <https://concepto.de/ingreso-2/>
- Fernandez Suarez, D. J., & Torres Marín, A. M. (2020). Impacto económico del COVID-19 en las ventas de las farmacias de la ciudad de Moyobamba, 2020. *Tesis de grado*. Universidad Cesar Vallejo, Moyobamba.
- Gil, S. (13 de Julio de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Definición Técnica de Ingreso: <https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>
- Gonzales, P. (06 de junio de 2020). *¿Qué es Ingresos?* Obtenido de Billin: <https://www.billin.net/glosario/definicion-ingresos/>
- Guajardo, G. (2002). *Contabilidad financiera*. Mc Graw Hill.
- Hinostroza Flores, B. Y., & Chumpitazi Dulanto, A. M. (2020). Análisis del impacto del Covid-19 en la liquidez y solvencia en las empresas del sector hotelero supervisadas por la SMV. *Tesis de grado*. Pontificia Universidad Católica del Perú.

- Huayna Huamani, A. d., & Paucar figueroa, M. E. (2020). Impactos del Covid-19 en la rentabilidad de las empresas del sector azucarero supervisadas por la SMV en el periodo 2020. *Tesis de grado*. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Ivette, A. (04 de Mayo de 2021). *Economipedia*. Obtenido de Indicadores de Gestión: <https://economipedia.com/definiciones/indicadores-de-gestion.html#:~:text=Los%20indicadores%20de%20gesti%C3%B3n%20son,el%20desempe%C3%B1o%20de%20una%20organizaci%C3%B3n>.
- Kerin, R., Berkowitz, E., Hartley, S., & Rudelius, W. (2004). *Marketing*. McGraw Hill.
- Ladino Sanchez, C. A. (2021). Análisis Exploratorio del Impacto Económico de la Pandemia de Coronavirus (COVID-19). *Tesis de Grado*. Universidad Piloto de Colombia, Tocaima.
- Lamb, C., Hair, J., & McDaniel, C. (2006). *Marketing*. McGraw Hill.
- López, J. F. (13 de julio de 2018). *Economipedia*. Obtenido de Inversión: <https://economipedia.com/definiciones/inversion.html#:~:text=Una%20inversi%C3%B3n%20es%20una%20actividad,un%20beneficio%20de%20cualquier%20tipo.&text=Los%20principales%20recursos%20son%20tierra,un%20beneficio%20es%20una%20inversi%C3%B3n>.
- López, J. F. (23 de Marzo de 2020). *Fenomeno Economico*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/hecho-economico.html>
- Peiro ucha, A. (16 de julio de 2015). *Definición Técnica de Demanda*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/demanda.html>
- Pich, V. (2020). *impacto económico de la covid-19 sobre la empresa*. Consero general de economista, Colombia.
- Quiroa, M. (29 de noviembre de 2019). *Economipedia*. Obtenido de Tipos de demanda en Marketing: <https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-demanda-en-marketing.html>
- Roldán, G. (20 de Marzo de 2017). *Economipedia*. Obtenido de Organización: <https://blogposgrado.ucontinental.edu.pe/que-es-el-proceso-administrativo-de-la-empresa>

- Roldán, P. N. (08 de junio de 2016). *Economipedia*. Obtenido de Impuesto: <https://economipedia.com/definiciones/impuesto.html>
- Roldán, P. N. (17 de Febrero de 2017). *Economipedia*. Obtenido de Finanzas: <https://economipedia.com/definiciones/finanzas.html>
- Roldán, P. N. (04 de Febrero de 2017). *Economipedia*. Obtenido de Utilidad Neta: <https://economipedia.com/definiciones/utilidad-neta.html>
- Sanchez Galán, J. (02 de Diciembre de 2015). *Empresa*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>
- Sánchez Galán, J. (04 de Octubre de 2016). *Economipedia*. Obtenido de Análisis Económico: <https://economipedia.com/definiciones/analisis-economico.html>
- Sanchez Galán, J. (14 de Diciembre de 2019). *Economipedia*. Obtenido de Gestión Contable: <https://economipedia.com/definiciones/contabilidad-de-gestion.html>
- Sanchez Guerrero, M. J., & Nuñez Alarcon, J. P. (2020). Consecuencias de la emergencia sanitaria por Covid-19 en el sector hotelero. *Tesis de grado*. Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.
- Scarpa, C. (2020). *Efectos de la Pandemia*. Venecia: Fuentes.
- Sevilla Arias, A. (04 de Noviembre de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Rentabilidad: <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Sevilla Arias, A. (01 de Noviembre de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Liquidez: <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>
- Stanton, W., Etzel, M., & Walker, B. (2004). *Fundamentos de Marketing*. McGraw Hill.
- Suarez Blanco, M. M. (2020). Impactos económicos y laborales generados por la pandemia del covid-19. *Tesis de grado*. Universidad Católica del Uruguay, Uruguay.
- Vargas Tarazona, B. E., Ayala Toledo, P. G., & Martel Carranza, C. P. (2020). Efectos económicos de la COVID-19 en los empresarios del sector privado, Huánuco, 2020. *Tesis de grado*. Universidad de Huánuco, Huánuco.

Westreicher, G. (08 de junio de 2018). *Economipedia*. Obtenido de
Compensación:

<https://economipedia.com/definiciones/compensacion.html>

Westreicher, G. (06 de Agosto de 2020). *Economipedia*. Obtenido de

Estrategia: <https://economipedia.com/definiciones/estrategia.html>

Wikipedia. (28 de noviembre de 2021). *¿ Que es demanda*. Obtenido de

[https://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_\(econom%C3%ADa\)#:~:text=La%20demanda%20puede%20ser%20definida,de%20demanda%20crece%20o%20decrece.](https://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_(econom%C3%ADa)#:~:text=La%20demanda%20puede%20ser%20definida,de%20demanda%20crece%20o%20decrece.)

ANEXO N° 01.

FICHA RUC : 20393905582 HOSPEDAJE GONZALES E.I.R.L.

Número de Transacción : 47253479
CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social : HOSPEDAJE GONZALES E.I.R.L.
Tipo de Contribuyente : EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
Fecha de Inscripción : 21/05/2013
Fecha de Inicio de Actividades : 21/05/2013
Estado del Contribuyente : ACTIVO
Dependencia SUNAT : 0153 - O.Z.UCAYALI-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal : HABIDO
Emisor electrónico desde : -
Comprobantes electrónicos : -

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial : -
Tipo de Representación : -
Actividad Económica Principal : 5510 - ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO PARA ESTANCIAS
CORTAS
Actividad Económica Secundaria 1 : -
Actividad Económica Secundaria 2 : -
Sistema Emisión Comprobantes de Pago : MANUAL
Sistema de Contabilidad : MANUAL
Código de Profesión / Oficio : -
Actividad de Comercio Exterior : SIN ACTIVIDAD
Número Fax : -
Teléfono Fijo 1 : -
Teléfono Fijo 2 : -
Teléfono Móvil 1 : 61 - 961709248
Teléfono Móvil 2 : -
Correo Electrónico 1 : Gonzales_rp@hotmail.com
Correo Electrónico 2 : -

Domicilio Fiscal

Actividad Económica : 5510 - ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO PARA ESTANCIAS
CORTAS
Departamento : UCAYALI
Provincia : CORONEL PORTILLO
Distrito : YARINACOCHA
Tipo y Nombre Zona : ---- J.J.VV. CASA BLANCA
Tipo y Nombre Vía : CAL. SANTA LUCIA
Nro : -
Km : -
Mz : 201
Lote : 03
Dpto : -
Interior : -
Otras Referencias : Cerca a real Plaza
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal : PROPIO

Datos del Representante Legal

Documento de Identidad : DNI 00097363
Cond. Domiciliado : DOMICILIADO
Fecha de Nacimiento o Inicio Sucesión : 03/08/1967
Sexo : Masculino
Nacionalidad : PERUANA
País de procedencia : -

ANEXO N° 02.

Exteriores del Hospedaje Gonzales

Fuente Maps, 2020



Fotos de los ambientes del hospedaje

