Proposal for a standard cost system for setting prices for lodging in Chiclayo

Yucra Arnado Hilario[1]; Pintado Castillo Cesar Agusto[2]
[1, 2] *Universidad Tecnológica del Perú, Perú,* U2031067@utp.edu.pe,*C21485@utp.edu.pe,*

Abstract– ***This research proposes a standard cost system for pricing in a lodging business in Chiclayo, Peru, based on 2024 data, addressing the limited formalization of cost management and the lack of technical criteria for price setting. Using a mixed approach, predominantly quantitative, with a descriptive scope and a non-experimental design, historical costs, the operating structure and occupancy were analyzed and complemented with interviews. Costs are concentrated in direct labor (61%), followed by indirect costs (20%) and materials (18%), and are recorded empirically. The current pricing practice has generated positive margins (average profitability of 22.9%), but lacks formalization and standardized analytical criteria. Price was significantly related to cost (r = 0.644; p = 0.024) and to occupancy (r = 0.728; p = 0.007); an exploratory multiple regression with 12 monthly observations (R^2 = 0.968; adjusted R^2 = 0.961) suggests a joint influence of both variables, which should be interpreted with caution. A standard cost system with a 35% mark-up, justified by the distribution of the mark-ups actually achieved in 2024, was proposed, with estimated revenue of S/ 280,000 and estimated profitability of 25.8%. A 2025 simulation projects profitability of up to 39.0% (base scenario) and 41.0% (+10% occupancy); these are simulated, not observed, results. The contribution is an integrated, low-cost and replicable model that links standard costs, demand evidence and scenario analysis, strengthening the managerial capabilities of small lodging enterprises.***

Keywords-- cost accounting, standard cost, pricing, occupancy, tourism entrepreneurship.

Propuesta de un sistema de costos estándar para la fijación de precios de un hospedaje de Chiclayo

Hilario Yucra Arnado[1]; César Augusto Pintado Castillo[2]
[1, 2] *Universidad Tecnológica del Perú, Perú,* U2031067@utp.edu.pe*,C21485@utp.edu.pe,*

Resumen–Este trabajo propone un sistema de costos estándar para la fijación de precios en un hospedaje de Chiclayo, Perú, a partir de información de 2024, abordando la limitada formalización en la gestión de costos y la ausencia de criterios técnicos en la determinación de precios. Con un enfoque mixto de predominio cuantitativo, alcance descriptivo y diseño no experimental, se analizaron los costos históricos, la estructura operativa y la ocupación, complementados con entrevistas. Los costos se concentran en la mano de obra directa (61%), seguida de los costos indirectos (20%) y los materiales (18%), y se registran de forma empírica. La práctica actual de precios ha generado márgenes positivos (rentabilidad promedio de 22.9%), pero carece de formalización y de criterios analíticos estandarizados. El precio se relacionó significativamente con el costo (r = 0.644; p = 0.024) y con la ocupación (r = 0.728; p = 0.007); una regresión múltiple exploratoria con 12 observaciones mensuales (R^2 = 0.968; R^2 ajustado = 0.961) sugiere una influencia conjunta de ambas variables, que debe interpretarse con cautela. Se propuso un sistema de costos estándar con un mark-up de 35%, justificado en la distribución del mark-up realizado en 2024, con ingresos estimados de S/ 280,000 y una rentabilidad estimada de 25.8%. Una simulación para 2025 proyecta rentabilidades de hasta 39.0% (escenario base) y 41.0% (ocupación +10%), resultados simulados y no observados. La contribución es un modelo integrado, de bajo costo y replicable, que articula costos estándar, evidencia de demanda y análisis de escenarios, fortaleciendo las capacidades de gestión de pequeños emprendimientos de hospedaje.

Palabras clave--contabilidad de costos, costo estándar, fijación de precios, ocupación, emprendimiento turístico.

I. Introducción

El servicio de hotelería es una de las actividades de gran demanda comercial que contribuye al crecimiento económico mundial. Tal como se muestra en los datos estadísticos presentados en el año 2023, en donde se sostiene que los servicios hoteleros representaron el 9,1 por ciento del PIB mundial, lo cual indicó que ascendió a casi 10 billones de dólares americanos. Presentándose en el Perú, que, las actividades de alojamiento y restaurantes fue de S/ 15,662 millones que representaron el valor real del PBI de un 2.7% más que lo registrado en 2022, generando en el subsector de alojamiento un aumento asociado con la actividad turística, producto de la llegada de turistas internacionales, que incrementó la demanda de hoteles, así como un mejor desempeño del turismo interno [1] [2]. Por ello, la propuesta de un sistema de costos estándar para la fijación de precios en un hospedaje de Chiclayo, periodo 2024, se sustenta en una revisión rigurosa de investigaciones internacionales, nacionales y locales, centradas en la gestión y aplicación de sistemas de costos en diversos sectores, especialmente en el sector hotelero.

A nivel internacional diversos estudios coinciden en que la implementación de una propuesta de sistemas contables de costos constituye una herramienta esencial para la eficiencia empresarial y la toma de decisiones estratégicas. Hernández y Casanova destacan que los sistemas de costos más utilizados globalmente son el ABC y el de ciclo de vida del producto, debido a su precisión en la asignación de costos indirectos y su utilidad para la gestión estratégica [3][4]. Asimismo, se evidenció que existe un creciente interés científico por los sistemas de costos y su relación con la eficiencia empresarial, contabilizando más de 380 publicaciones sobre la temática [5]. En esta línea, Elizalde, sostiene que una gestión eficiente de la contabilidad de costos incide directamente en la determinación del valor económico de los servicios, permitiendo una fijación de precios justa y competitiva [6].

En el contexto nacional, múltiples investigaciones han evidenciado deficiencias en la implementación de sistemas contables de costos en sectores productivos y de servicios. Soto, identificó la ausencia de contabilidad de costos en empresas nacionales, lo que limita la capacidad para calcular con precisión los costos directos e indirectos y obstaculiza la determinación de precios competitivos [7]. En concordancia, Carpio, en el caso de PROLAC AYMARA, reportó la inexistencia de un sistema de costos estándar, lo que generaba sobrecostos y baja rentabilidad por falta de control en los recursos utilizados [8]. Por su parte, Mayorga y Fernández desarrollaron una revisión documental sobre las entidades reguladoras del sector hotelero, identificando limitaciones en la elaboración de reportes de costos y fijación de precios [9]. Mientras se evidenció la ausencia del sistema ABC en hoteles, generando dificultades en el cálculo de tarifas y la evaluación de la rentabilidad [10]. En conjunto, estos estudios revelan una problemática recurrente: la carencia de sistema de costo estándar en el sector de servicios, especialmente en hotelero, lo que limita la competitividad y la toma de decisiones estratégicas.

Finalmente, en el contexto local, los estudios revisados confirman que el sector hotelero en Chiclayo aún no cuenta con investigaciones específicas sobre la implementación de un sistema de costos estándar. Esta deficiencia impide establecer precios de venta racionales y justos, reduciendo la capacidad competitiva frente al mercado [11]. Asimismo, se encontró

que la propuesta de un sistema de costos por actividades influye de manera favorable en la toma de decisiones de la empresa hotelera [12]. En este contexto, se justifica la necesidad de desarrollar una propuesta aplicada al sector hospedaje de Chiclayo, que optimice la fijación de precios mediante un sistema de costos estándar, proporcionando información precisa para la gestión gerencial y abriendo nuevas líneas de investigación en el ámbito hotelero local.

Desde la perspectiva del emprendimiento, en negocios de pequeña escala y gestión familiar, como el hospedaje estudiado, la supervivencia y la capacidad de crecimiento dependen de capacidades gerenciales básicas, como conocer el costo real del servicio y fijar precios con criterios técnicos. Por ello, la formalización del costeo puede entenderse como una innovación de proceso de negocio en el ámbito de la gestión y la contabilidad, en el sentido del Manual de Oslo [22], y como una capacidad organizacional que habilita decisiones basadas en datos [23], así como la adopción posterior de herramientas de gestión de ingresos (revenue management) [19] y de analítica apoyada en inteligencia artificial. Si bien el costeo estándar y la fijación de precios mediante mark-up son técnicas establecidas [24], la contribución de este estudio no radica en la técnica aislada, sino en un modelo integrado, de bajo costo y replicable con hojas de cálculo, que articula: (i) la estandarización del costo por tipo de habitación; (ii) la evidencia de demanda a través de la ocupación y su relación estadística con el precio; (iii) un criterio explícito y verificable para definir el mark-up a partir de la rentabilidad histórica del propio negocio; y (iv) el análisis de escenarios financieros de ocupación. Esta integración, escasamente documentada para pequeños negocios de alojamiento en Lambayeque [11], [12], ofrece a emprendedores con recursos limitados una herramienta para profesionalizar su gestión y escalar su operación.

Por lo que, se formuló la siguiente pregunta: ¿Cómo diseñar una propuesta de sistema de costos estándar para la fijación de precios en un hospedaje de Chiclayo durante el periodo 2024? Para responder a esta problemática se planteó el siguiente objetivo general: Proponer un sistema de costos estándar para la fijación de precios de un hospedaje de Chiclayo, periodo 2024. Y los objetivos específicos fueron: Analizar los conceptos y fundamentos del sistema de costos estándar aplicables en un hospedaje. Examinar el método de fijación de precios utilizado en un hospedaje. Determinar la relación entre el sistema de costeo actual y el método de fijación de precios de un hospedaje.

II. METODOLOGÍA

La investigación presenta un enfoque cuantitativo-cualitativo, en el enfoque cuantitativo se recopiló datos numéricos de los costos históricos que permitieron dar a conocer la evolución de sus costos del hospedaje. En el enfoque cualitativo se realizó el análisis e interpretación pertinente de los datos obtenidos. Por eso, la combinación de los dos enfoques permitió obtener una perspectiva más completa y enriquecedora de la realidad de costos del hospedaje [13] [14].

En cuanto su alcance es descriptivo debido a que se tuvo en cuenta el sistema de costos estándar como elemento de propuesta para la fijación de precios[15]. Además, es de corte transversal porque se tuvo en cuenta la evaluación de un espacio y momento o tiempo determinado [16]. Asimismo, es de diseño no experimental debido a que su variable de costos estándar para la fijación de precios no se manipuló ni se alteró de su contexto inicial [17]. La técnica empleada fue la recolección y análisis documentaria, como instrumento se utilizó la recopilación de los reportes contables y documentarias de costos durante el año 2024. Asimismo, se empleó la técnica de la entrevista y como instrumento una guía de entrevista con preguntas abiertas vinculadas a las dos variables de estudio de la investigación.

La población estuvo conformada por la información financiera de costos y precios del año 2024. Al respecto se entiende por población al conjunto global o total de objeto de estudio [17]. Igualmente, se tomó al personal contable de la entidad para efectuarle una entrevista a fin de reforzar la investigación. La muestra es el subconjunto, una parte significativa de la población a investigar permitiendo obtener información desde la situación problemática de la investigación [17]. Por la naturaleza de la investigación la muestra coincide con la población, que son los reportes de los costos y precios de un hospedaje del año 2024. Para ello, se entrevistó a 4 trabajadores de la entidad vinculados al manejo de información contable. La investigación tuvo un muestreo no probabilístico por conveniencia porque la muestra fue elegida de acuerdo con el criterio del investigador y de manera arbitraria [3].

Respecto al componente cualitativo, se aplicaron dos guías de entrevista semiestructuradas con preguntas abiertas: nueve preguntas sobre el sistema de costeo y once sobre la fijación de precios. Las respuestas de los cuatro informantes se transcribieron y se procesaron mediante análisis de contenido dirigido [25]: para cada pregunta se identificaron las palabras clave y se agruparon en categorías definidas a partir de las dimensiones de las variables de estudio, para luego contrastarlas entre informantes. El porcentaje de coincidencia de cada pregunta se calculó como el número de informantes cuya respuesta se ubicó en la categoría predominante dividido entre el total de informantes (4); así, 100% indica coincidencia de los cuatro, 75% de tres y 50% de dos. El promedio corresponde a la media aritmética de las coincidencias por pregunta. Estos porcentajes constituyen un indicador descriptivo de convergencia entre informantes, no una estimación inferencial, y se emplearon para triangular los hallazgos del análisis documental.

Para el componente cuantitativo se emplearon las 12 observaciones mensuales de 2024 del costo del servicio, el precio fijado (expresado como ingreso mensual facturado) y la ocupación. Se verificó la normalidad con la prueba de Shapiro-Wilk y se estimaron correlaciones de Pearson y un modelo de regresión lineal múltiple. Dado que el tamaño muestral es reducido frente a las recomendaciones habituales para regresión, como $N \geq 50 + 8k$ [26], el modelo se plantea con fines exploratorios y se complementó con diagnósticos de

residuos (normalidad, homocedasticidad mediante Breusch-Pagan, autocorrelación mediante Durbin-Watson y observaciones influyentes mediante la distancia de Cook) y con validación cruzada dejando uno fuera (LOOCV) para evaluar su estabilidad.

III. Resultados

Los resultados fueron obtenidos a partir de análisis de documental de los registros de los costos. Además de las guías de entrevista aplicadas al personal del hospedaje, buscando proponer un sistema de costos estándar para la fijación de precios.

A. Análisis de la forma de costeo actual

Según la tabla I se muestra el análisis documental de los montos reportados que conforman la estructura de los costos del hospedaje durante el año 2024, reflejando una variabilidad significativa en la estructura de costos a lo largo del año, donde la Mano de Obra Directa se mantiene relativamente estable, mientras que los Materiales y Suministros Directos y los Costos Indirectos de Fabricación evidencian fluctuaciones más marcadas.

TABLA I
Resumen De Los Costos De Producción En Soles 2024

Mes	MOD	Materiales y suministros directos	CIF	Total
Ene-24	10,650	2,888	8,784	22,322
Feb-24	10,300	2,545	5,670	18,515
Mar-24	10,600	3,590	5,430	19,620
Abr-24	10,200	4,394	2,950	17,544
May-24	9,650	1,772	6,150	17,572
Jun-24	11,350	2,705	1,753	15,808
Jul-24	12,000	2,018	540	14,558
Ago-24	10,200	7,250	756	18,205
Set-24	10,200	2,934	1,782	14,916
Oct-24	10,350	2,417	2,991	15,758
Nov-24	10,200	2,655	3,212	16,066
Dic-24	11,300	3,070	2,611	16,982
Total	127,000	38,237	42,628	207,865

Además, en la tabla anterior se visualiza, la mano de obra directa presenta estabilidad mensual, mientras que los costos indirectos de fabricación son variables, con altos costos en enero, y bajos costos entre junio y agosto. Por lo tanto, este comportamiento estacional y las diferencias por categoría revelan la necesidad de una planificación presupuestaria y control de inventarios más eficiente. El estudio evidenció que la estructura fundamental de costos del hospedaje en Chiclayo durante el 2024, según la tabla II, se encuentra dominada por la mano de obra directa que representa el 61% del costo total anual, seguida por los costos indirectos de fabricación (20%) y los materiales y suministros directos (18%). Constituyendo, los insumos de limpieza y jabones hoteleros los principales impulsores del costo, con picos estacionales en agosto.

TABLA II
Distribución General De Costos

Concepto	Total, anual	Participación (%)
Mano de obra directa	127,000	61%
Materiales y suministros directos	38,237	18%
Costos indirectos de fabricación	42,628	20%
Total, general	207,865	100%

Asimismo, la distribución del costo por tipo de habitación muestra una relación directa entre el nivel de recurso y el costo unitario: las habitaciones simples presentan un costo anual de S/ 3,711.88, las dobles S/ 7,423.75 y las familiares S/ 14,847.50, confirmando que el consumo de recursos es proporcional al nivel del servicio.

TABLA III
Costo Anual Por Tipo De habitación

Tipo	Nº Habitaciones	Nivel	Costo diario	Costo anual por habitación	Costo anual por tipo
Simple	18	1	10.1695	3,711.88	66,813.84
Doble	11	2	20.3391	7,423.75	81,661.25
Familiar	4	4	40.6781	14,847.50	59,390.00
Total	33				207,865.09

La tabla IV muestra el análisis cualitativo mediante entrevistas, confirmando una coincidencia conceptual del 91.7% entre los trabajadores sobre la clasificación y control de costos, evidenciando un manejo empírico basado en experiencia y registros manuales (Excel, cuadernos), pero sin un sistema contable formal ni procedimientos estandarizados.

TABLA IV
Sistema De Costeo Actual

N°	Palabras clave de las respuestas	Coincidencia
P1[a]	Personal, materiales, suministros	100%
P2[b]	Fijos, variables, directos, indirectos	100%
P3[c]	Manual, Excel, cuaderno	75%
P4[d]	Sistema manual	100%
P5[e]	Servicio, habitación	100%
P6[f]	Insumos, materiales, competencia	75%
P7[g]	Semanal, mensual	75%
P8[h]	Detallados, útiles, precisos	100%
P9[i]	Sin sistema, no satisfechos	100%
	Promedio	91.7%

[a]Clasificación de costos
[b]Ejemplos de costos fijos, variables, directos e indirectos
[c]Métodos o herramientas de registro y control
[d]Tipo de sistema para registrar y controlar costos
[e]Asignación de costos por servicio o habitación
[f]Criterios para distribuir los costos
[g]Tiempo para elaborar reportes de costos
[h]Precisión y utilidad de los informes
[i]Satisfacción con el sistema de costos actual

B. Análisis del método de fijación de precios actual

Según el análisis documental se visualiza en la tabla V los importes correspondientes a ingresos, costos y rentabilidad del hospedaje durante el año 2024.

TABLA V
Importe De Ingresos, Costos Y Rentabilidad

Mes	Ingresos	Costos	Margen (S/)	Margen (%)
Ene-24	25,045.00	22,321.60	2,723.40	10.90%
Feb-24	24,180.00	18,515.30	5,664.70	23.40%
Mar-24	23,633.00	19,619.60	4,013.40	17.00%
Abr-24	21,300.00	17,543.80	3,756.20	17.60%
May-24	20,356.50	17,572.00	2,784.50	13.70%
Jun-24	19,760.00	15,808.20	3,951.80	20.00%
Jul-24	21,203.00	14,557.80	6,645.20	31.40%
Ago-24	24,060.00	18,205.30	5,854.70	24.30%
Set-24	20,504.00	14,916.10	5,587.90	27.30%

Oct-24	20,685.00	15,757.70	4,927.30	23.80%
Nov-24	23,820.00	16,066.15	7,753.85	32.50%
Dic-24	25,005.00	16,981.55	8,023.45	32.10%
Total	269,551.50	207,865.10	61,686.40	22.90%

Los resultados de la tabla V muestran una variación mensual significativa en la rentabilidad, determinada por la proporción entre ingresos y costos. Los márgenes más altos se registran en julio, noviembre y diciembre, donde la reducción relativa de los costos incrementa la eficiencia operativa y eleva la rentabilidad por encima del 30%. En contraste, meses como enero y mayo presentan menores márgenes debido a costos proporcionalmente más elevados. Por último, el margen total asciende a S/ 61,686.40 y una rentabilidad promedio de 22.9%.

De acuerdo con la tabla VI, el precio promedio diario ascendió a S/ 738.5 superando al costo promedio diario que fue de S/ 569.5, generando un margen de rentabilidad de S/. 169, equivalente al mismo 22.9%. Esto indica que la política de precios vigente cubre los costos y genera un margen positivo, aunque sin un criterio técnico formalizado que lo sustente.

TABLA VI
PRECIO VS COSTO PROMEDIO DIARIO

Concepto	Valor (S/)
Precio promedio diario	738.5
Costo promedio diario	569.5
Margen absoluto	169
Margen relativo (%)	22.9%

Según la tabla VII, por tipo de habitación, las simples y dobles mantienen márgenes de 32.2% y 32.0%, mientras que las familiares alcanzan 18.6%, evidenciando una estrategia diferenciada que privilegia la rotación de las primeras y la competitividad de las segundas.

TABLA VII
MÁRGENES POR TIPO DE HABITACIÓN

Tipo	Precio unitario (S/)	Costo unitario (S/)	Margen (%)
Simple	15	10.17	32.2%
Doble	30	20.34	32.0%
Familiar	50	40.68	18.6%

Según la tabla VIII, las entrevistas sobre fijación de precios presentan una coincidencia promedio de 90.9% y confirman que los factores predominantes son los costos, competencia y demanda, con prácticas manuales y sin herramientas digitales. Sin embargo, se identificó carencias en estrategias dinámicas y promociones estacionales, limitando la flexibilidad del modelo de precios.

TABLA VIII
MÉTODO DE FIJACIÓN DE PRECIOS ACTUAL

N°	Palabras clave de las respuestas	Coincidencia
P1[j]	Costos, competencia, demanda, infraestructura, materiales	100%
P2[k]	Ingresos, costos, gastos, control mensual	100%
P3[l]	Fiestas, feriados, precios accesibles	75%
P4[ll]	Sin ajustes, precios accesibles	100%
P5[m]	Excel, sin sistema, sin software	100%
P6[n]	Precios fijos, estables, descuentos ocasionales	100%
P7[ñ]	Cantidad de huéspedes, tiempo de ocupación	50%
P8[o]	Mensual, trimestral, anual	75%
P9[p]	Rebajas, concurrencia, información de clientes	100%
P10[q]	Método positivo, influye favorablemente	100%
P11[r]	Buena, estable, positiva	100%

[j]Factores para fijar precios (costos, competencia, demanda)
[k]Determinación de márgenes de ganancia
[l]Promociones o ajustes según temporadas
[ll]Ajustes por temporadas o promociones
[m]Herramientas o software para definir precios
[n]Tipo de precios (fijos o dinámicos)
[ñ]Criterios para aplicar precios según situación
[o]Frecuencia de revisión y ajuste de precios
[p]Variación de ocupación ante cambios de precios
[q]Impacto del método de fijación en rentabilidad
[r]Relación entre precio y calidad del servicio

C. Relación entre el sistema de costeo y la fijación de precios.

TABLA IX
COSTO, PRECIO FIJADO Y OCUPACIÓN

Mes	**Costo del servicio (S/)**	**Precio fijado (S/)**	**Ocupación (%)**
Ene-24	22,321.60	25,045.00	68%
Feb-24	18,515.30	24,180.00	72%
Mar-24	19,619.60	23,633.00	70%
Abr-24	17,543.80	21,300.00	65%
May-24	17,572.00	20,356.50	60%
Jun-24	15,808.20	19,760.00	62%
Jul-24	14,557.80	21,203.00	75%
Ago-24	18,205.30	24,060.00	78%
Set-24	14,916.10	20,504.00	66%
Oct-24	15,757.70	20,685.00	64%
Nov-24	16,066.15	23,820.00	80%
Dic-24	16,981.55	25,005.00	85%
Totales	**207,865.10**	**269,551.50**	

De acuerdo con la tabla IX, se presenta la evolución mensual del costo del servicio, el precio fijado y el nivel de ocupación durante el año 2024. La ocupación (%) se define como el porcentaje de habitaciones ocupadas respecto al total disponible, constituyendo un indicador directo de la demanda del servicio de hospedaje. En este sentido, se observa que el precio fijado mantiene una relación coherente con el comportamiento del costo del servicio, evidenciando una estructura de precios alineada a los costos operativos. Asimismo, la incorporación de la ocupación permite integrar explícitamente el componente de demanda al análisis, es decir, refleja el nivel real de utilización del servicio por parte de los clientes y cómo este varía en el tiempo. Se identifican incrementos en la ocupación hacia los últimos meses del año (noviembre y diciembre), lo que sugiere un efecto estacional propio de la actividad turística. De este modo, al incluir esta variable clave del mercado la demanda efectiva el análisis trasciende la relación costo–precio y permite comprender de manera más completa el comportamiento del servicio en función de su uso real.

TABLA X
PRUEBA DE NORMALIDAD

Variable	Estadístico W	p-valor

Costo del servicio	0.934	0.421
Precio fijado	0.869	0.064
Ocupación	0.958	0.752

La Tabla X muestra la prueba de Shapiro-Wilk indicando que todas las variables presentan p-valores mayores a 0.05, por lo que no se rechaza la normalidad. En consecuencia, los datos se consideran aproximadamente normales y es válido aplicar métodos paramétricos como la correlación y la regresión lineal.

TABLA XI
GRADO DE RELACIÓN ENTRE EL COSTO, PRECIO FIJADO Y OCUPACIÓN

Correlaciones				
	Correlación de Pearson	Costo	Precio Fijado	Ocupación
Costo	Correlación	1	,644	-0.024
	Sig.		0.024	0.94
Precio Fijado	Correlación	,644	1	,728
	Sig.	0.024		0.007
Ocupación	Correlación	-0.024	,728	1
	Sig.	0.94	0.007	

La Tabla XI, basada en el coeficiente de correlación de Pearson, muestra una correlación positiva moderada y significativa entre el costo y el precio fijado ($r = 0.644$; $p = 0.024$), indicando que a mayores costos, el precio tiende a incrementarse. Asimismo, se evidencia una correlación positiva alta y significativa entre el precio fijado y la ocupación ($r = 0.728$; $p = 0.007$), lo que sugiere que mayores niveles de ocupación se asocian con precios más altos. En contraste, no se observa relación significativa entre el costo y la ocupación ($r = -0.024$; $p = 0.940$), evidenciando ausencia de asociación lineal entre ambas variables. Por lo tanto, el precio fijado se relaciona tanto con los costos como con la demanda (ocupación), mientras que el costo no influye directamente en el nivel de ocupación.

TABLA XII
REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE Y DIAGNÓSTICOS DEL MODELO

Parámetro	Valor
R	0.984
R^2	0.968
R^2 ajustado	0.961
F	136.352
Sig. (F)	< 0.001
Durbin–Watson	1.353
B (Costo del servicio)	0.603 (IC95%: 0.480–0.726)
B (Ocupación)	19092.162 (IC95%: 15633–22552)
Tolerancia	0.999
VIF	1.001
Shapiro-Wilk residuos (p)	0.540
Breusch-Pagan (p)	0.851
Distancia de Cook máxima	0.220
Q^2 validación cruzada (LOOCV)	0.951
Observaciones (n)	12

En la tabla XII, el análisis de regresión lineal múltiple muestra una relación fuerte entre el costo del servicio y la ocupación con el precio fijado ($R = 0.984$; $R^2 = 0.968$; R^2 ajustado = 0.961), siendo el modelo globalmente significativo ($F = 136.352$; $p < 0.001$). Ambos coeficientes son positivos y significativos: el costo ($B = 0.603$; $p < 0.001$) y la ocupación ($B = 19092.162$; $p < 0.001$), lo que equivale a un incremento aproximado de S/ 191 en el ingreso mensual por cada punto porcentual adicional de ocupación. Los valores de tolerancia cercanos a 1 y VIF ≈ 1 indican ausencia de multicolinealidad. Los diagnósticos adicionales no evidencian incumplimientos relevantes: los residuos presentan distribución normal (Shapiro-Wilk, $p = 0.540$) y varianza constante (Breusch-Pagan, $p = 0.851$), y ninguna observación resulta influyente (distancia de Cook máxima = 0.22). El estadístico Durbin-Watson (1.353) se ubica en la zona no concluyente para $n = 12$, por lo que no puede descartarse cierta autocorrelación. La validación cruzada dejando uno fuera mantiene una alta capacidad predictiva ($Q^2 = 0.951$; error porcentual absoluto medio de 1.65%).

No obstante, estos resultados deben interpretarse con cautela. Con 12 observaciones y dos predictores se dispone de seis observaciones por variable, por debajo de lo recomendado para modelos de regresión [26], lo que limita la precisión de las estimaciones y su generalización. Además, el precio fijado se expresa como ingreso mensual facturado, el cual incorpora por construcción el volumen de habitaciones ocupadas; por ello, parte del elevado R^2 refleja esta relación aritmética y no únicamente una relación explicativa entre variables. En consecuencia, el modelo se utiliza como evidencia exploratoria de que la demanda debe integrarse a la política de precios, y no como un modelo predictivo definitivo.

D. Propuesta del sistema de costos estándar.

TABLA XIII
PROPUESTA DE PRECIOS ESTÁNDAR BASADOS EN COSTOS

Tipo de habitación	Costo estándar (S/)	Mark-up propuesto (%)	Precio estándar sugerido (S/)	Precio actual (S/)	Variación
Simple	10.17	35%	14	15	-7%
Doble	20.34	35%	28	30	-7%
Familiar	40.68	35%	55	50	10%

De acuerdo con la tabla XIII, los resultados de la propuesta de precios estándar basados en costos muestran una aplicación uniforme de un mark-up del 35%, lo que permite establecer precios sugeridos técnicamente fundamentados en la estructura de costos y orientados a una rentabilidad sostenible. Asimismo, se observa que, para las habitaciones simples y dobles, los precios estándar propuestos son de S/ 14 y S/ 28, respectivamente, ligeramente inferiores a los precios actuales que son S/ 15 y S/ 30, evidenciando una reducción del 7% que busca mejorar la competitividad sin afectar de manera significativa el margen de ganancia. En contraste, el precio propuesto para la habitación familiar es de S/ 55 que supera en un 10% al precio vigente, reflejando un ajuste necesario para alinear el valor comercial con su costo operativo real y nivel de servicio ofrecido. Por lo tanto, la propuesta consolida un esquema de precios más equitativo y coherente con la estructura de costos, fortaleciendo la eficiencia económica y la consistencia interna del modelo de fijación de precios.

La elección del mark-up de 35% se sustenta en la rentabilidad histórica del propio hospedaje y no en un supuesto arbitrario. En 2024, el mark-up realizado sobre el costo, calculado como (ingreso – costo)/costo a partir de la tabla V, fue de 29.7% en el agregado anual, con una mediana mensual de 30.9% y un tercer cuartil de 39.5%. El 35% se ubica entre ambos valores: supera el nivel alcanzado de forma empírica, para incorporar un margen objetivo que absorba la variabilidad estacional del costo, sin alcanzar los niveles de julio, noviembre y diciembre, meses de mayor ocupación (45.6% a 48.3%), a fin de no comprometer la competitividad en temporada baja. Además, homogeniza los márgenes por tipo de habitación, que actualmente equivalen a un mark-up implícito de 47.5% en simples y dobles y de 22.9% en familiares (tabla VII). Los precios sugeridos se redondearon al sol entero superior. Como análisis de sensibilidad, manteniendo el volumen de 2024, un mark-up de 30% reduciría la rentabilidad estimada a 23.1% y uno de 40% la elevaría a 28.6%, frente al 25.8% del escenario propuesto. Dado que no se dispuso de una base sistemática de tarifas de la competencia, se recomienda contrastar este porcentaje con precios de mercado antes de su implementación.

TABLA XIV
CONCILIACIÓN CON EL SISTEMA ESTÁNDAR

Concepto	Actual (2024)	Propuesto (35% mark-up)
Ingresos anuales (S/)	269,551.50	280,000
Costos anuales (S/)	207,865.10	207,865.10
Utilidad estimada (S/)	61,686.40	72,135
Rentabilidad	22.9%	25.8%
Margen sobre el costo	29.7%	34.7%

En consecuencia, según la conciliación estimada, el modelo de costos estándar propuesto podría fortalecer la sostenibilidad económica, optimizar el control de costos y consolidar una estructura tarifaria técnicamente fundamentada que contribuya al equilibrio entre competitividad y rentabilidad del hospedaje. Cabe precisar que estas cifras asumen el mismo volumen de ocupación de 2024 y constituyen estimaciones, no resultados observados tras una implementación.

E. Simulación prospectiva del sistema de costos estándar (escenario 2025).

Se desarrolló una simulación prospectiva con el objetivo de estimar el posible impacto del sistema de costos estándar en el desempeño financiero del hospedaje durante el año 2025. La proyección se fundamenta en la tendencia de los ingresos mensuales observados en 2024, estimada mediante la función PENDIENTE en Excel, obteniéndose un incremento promedio mensual de 361.9, equivalente a una tasa de crecimiento de 1.61% mensual.

Los ingresos fueron proyectados a partir del valor observado en diciembre de 2024, bajo un escenario base de ocupación. Adicionalmente, se incorporaron variaciones del ±10% en el nivel de ocupación para evaluar la sensibilidad del modelo. Los costos se modelaron bajo una estructura mixta de 80% fijos y 20% variables, en concordancia con la estructura de costos observada en 2024, permitiendo representar de manera realista el comportamiento operativo del hospedaje.

TABLA XV
SIMULACIÓN MENSUAL CON ESCENARIOS DE OCUPACIÓN (2025)

Mes	Ingresos Base	Costos Totales[b]	Rentabilidad Base[a]	Rentabilidad (-10%)	Rentabilidad (+10%)
Ene	25,408	18,013	29.10%	24.30%	32.50%
Feb	25,818	18,050	30.10%	25.10%	33.30%
Mar	26,234	18,088	31.00%	26.00%	34.10%
Abr	26,656	18,126	32.00%	26.80%	34.90%
May	27,084	18,165	32.90%	27.60%	35.70%
Jun	27,519	18,205	33.80%	28.40%	36.50%
Jul	27,960	18,245	34.70%	29.20%	37.30%
Ago	28,408	18,286	35.60%	30.00%	38.00%
Set	28,862	18,328	36.50%	30.70%	38.80%
Oct	29,323	18,370	37.30%	31.50%	39.50%
Nov	29,790	18,413	38.20%	32.20%	40.30%
Dic	30,264	18,456	39.00%	32.90%	41.00%

[a]Los escenarios de ocupación (-10% y +10%) se aplican proporcionalmente sobre los ingresos del escenario base.
[b]Los costos incluyen un componente fijo del 80% y uno variable del 20% asociado al nivel de actividad, por lo que los costos variables se ajustan ante cambios en la ocupación, moderando su efecto sobre la rentabilidad

Los resultados muestran una tendencia creciente de la rentabilidad proyectada en el escenario base, de 29.1% a 39.0%. Este comportamiento debe entenderse como una proyección condicionada a los supuestos del modelo, principalmente la continuidad de la tendencia de ingresos de 2024 y la estructura de costos de 80% fijos y 20% variables, y no como un efecto comprobado del sistema. Bajo una reducción del 10% en la ocupación, la rentabilidad disminuye, pero se mantiene por encima del nivel observado en 2024, lo que sugiere que el modelo podría sostener márgenes positivos en condiciones adversas. En contraste, un incremento del 10% en la ocupación eleva la rentabilidad por encima del escenario base, lo que muestra la sensibilidad del modelo frente a la demanda. La incorporación de costos variables permite capturar el efecto del nivel de actividad y evita sobreestimar los resultados.

IV. DISCUSIÓN

En el presente artículo se analizó la propuesta de un sistema de costos estándar para la fijación de precios de un hospedaje de Chiclayo, periodo 2024. Esta investigación es relevante debido a que muchos hospedajes no cuentan con sistema de costos definidos afectando a la fijación de precios y la toma de decisiones. Por ello se propone una discusión en el análisis y comparación entre los costos actuales, fijación de precios y costo estándar.

Con relación al objetivo específico 1 que consistió en analizar la forma de costeo actual de en un hospedaje de Chiclayo durante el periodo 2024, muestra que el análisis de la forma de costeo actual del hospedaje en Chiclayo durante el periodo 2024 evidencia una estructura dominada por la mano de obra directa, que representa el 61% del costo total del servicio de S/ 207,865, seguida por los costos indirectos de fabricación y los materiales y suministros directos. De esta

manera, se observa una marcada estacionalidad, con incrementos en agosto atribuibles a mayores consumos de insumos y posibles picos de demanda. Los costos indirectos muestran fluctuaciones significativas a lo largo del año, lo que revela la necesidad de un control operativo más riguroso. Finalmente, la distribución de costos por tipo de habitación confirma la proporcionalidad entre el nivel de recurso y el costo unitario, destacando que las habitaciones dobles, pese a su menor complejidad frente a las familiares, concentran el mayor costo total anual. Esto coincide con un estudio de Paggios, quien halló que en las empresas hoteleras existe una alta proporción de costos fijos e indirectos en la estructura de costos [18].

Con respecto al objetivo específico 2, que consistió en examinar el método de fijación de precios utilizado en un hospedaje de Chiclayo durante el periodo 2024, los resultados muestran que las prácticas de precios vigentes han generado márgenes positivos en todos los meses, entre 10.9% y 32.5%, con un promedio de 22.9%, y que el diferencial entre el precio promedio diario (S/ 738.5) y el costo promedio diario (S/ 569.5) permite cubrir los costos operativos. Sin embargo, estos márgenes no provienen de un procedimiento formal: los precios se fijan de manera empírica, sin herramientas de costeo ni criterios analíticos estandarizados, y la amplia variación mensual de la rentabilidad refleja precisamente esa falta de control sistemático. Asimismo, los márgenes por tipo de habitación son heterogéneos (32.2% en simples y 32.0% en dobles frente a 18.6% en familiares), lo que sugiere que la tarifa familiar no refleja plenamente su mayor consumo de recursos. En conjunto, la práctica actual es rentable, pero carece de formalización, lo que limita su capacidad de respuesta ante variaciones estacionales o cambios en los costos. Esto concuerda con lo planteado por Akram, quien señala que las estrategias de precios orientadas por ingresos permiten sostener márgenes positivos al alinear ingresos, costos y rentabilidad, y que el margen de los alojamientos puede ubicarse en rangos amplios según la eficiencia de su operación [19].

En cuanto al objetivo específico 3, que consistió en determinar la relación entre el sistema de costeo actual y el método de fijación de precios de un hospedaje de Chiclayo durante el periodo 2024, los resultados muestran que los precios vigentes guardan relación tanto con los costos como con la demanda, aunque dicha relación no se encuentra formalizada en un procedimiento de costeo. La diferencia entre el costo total anual (S/ 207,865.10) y los ingresos (S/ 269,551.50) evidencia márgenes positivos. Las pruebas de normalidad sustentan el uso de métodos paramétricos, y las correlaciones de Pearson evidencian una relación directa y significativa entre el costo y el precio fijado ($r = 0.644$; $p = 0.024$), así como una relación positiva alta entre el precio fijado y la ocupación ($r = 0.728$; $p = 0.007$), mientras que no se observa asociación entre el costo y la ocupación ($p = 0.94$). Por su parte, la regresión lineal múltiple ($R^2 = 0.968$; R^2 ajustado = 0.961; $p < 0.001$) sugiere que el costo del servicio ($\beta_1 = 0.603$) y la ocupación ($\beta_2 = 19092.162$) influyen de manera conjunta en el precio fijado, con residuos que cumplen los supuestos de normalidad y homocedasticidad y una adecuada estabilidad en la validación cruzada. No obstante, por el reducido número de observaciones y porque el precio fijado mensual incorpora el volumen de ocupación, este resultado se interpreta como evidencia exploratoria de que la estructura de costos y el nivel de demanda deben integrarse en la fijación de precios. El resultado coincide con lo que afirmó Yazdifar, que la adopción de sistemas de contabilidad de costos sofisticados permite a los hoteles identificar con mayor precisión los factores que generan costos, asignar los recursos de modo más eficaz a las actividades que generan ingresos y, por ende, establecer políticas de precios que garanticen márgenes rentables y sostenibles [20].

Con respecto al objetivo general de proponer un sistema de costos estándar para la fijación de precios del hospedaje en 2024, la propuesta basada en un mark-up uniforme del 35%, sustentado en la distribución del mark-up realizado por el propio negocio en 2024, permite establecer tarifas técnicamente sustentadas en la estructura de costos. Los resultados evidencian ajustes diferenciados: reducción del 7% en habitaciones simples (S/ 14 vs. S/ 15) y dobles (S/ 28 vs. S/ 30), que mejora la competitividad, y un incremento del 10% en habitaciones familiares (S/ 55 vs. S/ 50), que alinea el precio con su costo real. La conciliación estimada muestra un incremento en los ingresos de S/ 269,551.50 a S/ 280,000 y en la utilidad de S/ 61,686.40 a S/ 72,135, con lo que la rentabilidad pasaría de 22.9% a 25.8% y el margen sobre el costo de 29.7% a 34.7%. Asimismo, la simulación prospectiva para 2025 proyecta una tendencia creciente de la rentabilidad en el escenario base (de 29.1% a 39.0%), que se mantiene positiva incluso ante una reducción del 10% en la ocupación y alcanza 41.0% con un incremento del 10%. Estos resultados indican el potencial del sistema de costos estándar para mejorar la eficiencia económica y la consistencia de la estructura tarifaria; sin embargo, al provenir de una conciliación estimada y de una simulación, constituyen una validación por simulación y no evidencia del impacto real, la cual deberá obtenerse mediante una implementación piloto. Este planteamiento se fundamenta en lo que afirman Hongpukdee y Saraphat, quienes destacan la importancia de la gestión de costos en los hoteles y señalan el costeo estándar como uno de los métodos de mayor relevancia para el servicio hotelero [21].

En cuanto a la contribución y sus implicancias para el emprendimiento, a diferencia de los estudios previos revisados, centrados en diagnosticar la ausencia de sistemas de costos [7]–[12] o en aplicar una técnica de costeo de manera aislada, la propuesta integra en un mismo modelo el costo estándar por tipo de habitación, la evidencia estadística de la demanda (ocupación), un criterio verificable para el mark-up y la evaluación de escenarios financieros. Esta integración, implementable con herramientas de uso común como hojas de cálculo, constituye una innovación de proceso en la gestión de pequeños negocios de alojamiento [22] y fortalece las capacidades gerenciales del emprendedor, al convertir información dispersa en criterios explícitos de decisión [23]. Además, la estandarización de costos y el registro sistemático

de la ocupación generan la base de datos que requieren herramientas más avanzadas de gestión de ingresos y de fijación dinámica de precios [19], incluidas las apoyadas en analítica e inteligencia artificial, lo que vincula la propuesta con la escalabilidad de los emprendimientos turísticos regionales.

Entre las limitaciones del estudio, este se basa en un único hospedaje y en información de un solo año, con 12 observaciones mensuales y cuatro informantes, por lo que sus resultados no son generalizables al conjunto del sector. Aunque la literatura revisada indica que la carencia de sistemas formales de costos es recurrente en empresas hoteleras de la región y del país [9]–[12], futuras investigaciones deberían verificar esta problemática en una muestra más amplia de establecimientos de Chiclayo y Lambayeque. Asimismo, los incrementos de rentabilidad reportados son resultados proyectados mediante conciliación y simulación, no impactos observados; por ello, se propone como siguiente etapa una implementación piloto del sistema, con mediciones antes y después (costos reales frente a estándar, ocupación, tarifa media y rentabilidad), que permita validar empíricamente el modelo, así como incorporar datos de precios de la competencia y series de mayor extensión.

V. CONCLUSIONES

El análisis del sistema de costeo actual del hospedaje permitió establecer que la estructura de costos se encuentra fuertemente concentrada en la mano de obra directa, la cual representa el 61% del costo total anual, seguida de los costos indirectos de fabricación 20% y los materiales y suministros directos 18%. Asimismo, se comprobó que el hospedaje carece de un sistema de costos estándar formal, utilizando registros empíricos y herramientas manuales (Excel y cuadernos), lo que limita la precisión en el cálculo de costos unitarios y reduce la capacidad de control y planificación. Estos resultados confirman la pertinencia de implementar un sistema de costos estándar que permita uniformizar criterios, optimizar la asignación de recursos y proporcionar información confiable para la toma de decisiones gerenciales.

La evaluación del método de fijación de precios evidenció que el hospedaje aplica un esquema tradicional basado en la consideración empírica de costos, demanda y competencia, sin apoyo de herramientas digitales ni estrategias dinámicas. No obstante, este modelo ha generado márgenes positivos sostenidos en todos los meses del 2024, con una rentabilidad promedio anual del 22.9%, lo que revela una coherencia razonable entre los precios aplicados y los costos incurridos. Los márgenes por tipo de habitación 32.2% en simples, 32.0% en dobles y 18.6% en familiares, demuestran una estructura tarifaria que favorece la rotación de habitaciones de menor complejidad. Sin embargo, la ausencia de criterios técnicos estandarizados limita la capacidad del negocio para realizar ajustes estratégicos que respondan a variaciones estacionales o a cambios en la estructura de costos. Por ello, el método actual, aunque ha sido rentable, carece de formalización y de criterios analíticos estandarizados, y requiere ser reforzado mediante un sistema de costos estándar que sustente de manera objetiva la fijación de precios.

El análisis estadístico permitió evidenciar una relación directa y significativa entre el costo del servicio y el precio fijado ($r = 0.644$; $p = 0.024$), así como una relación positiva alta entre el precio y la ocupación ($r = 0.728$; $p = 0.007$), lo que indica que tanto los costos como la demanda inciden en la fijación de precios. La regresión lineal múltiple mostró un alto nivel explicativo ($R^2 = 0.968$; R^2 ajustado $= 0.961$; $p < 0.001$), con el costo del servicio ($\beta_1 = 0.603$) y la ocupación ($\beta_2 = 19092.162$) como predictores, y sus diagnósticos no evidenciaron incumplimientos relevantes; no obstante, al basarse en 12 observaciones mensuales, este resultado tiene carácter exploratorio. Asimismo, la diferencia entre los costos anuales (S/ 207,865.10) y los ingresos (S/ 269,551.50) evidencia márgenes positivos. Por tanto, la implementación de un sistema de costos estándar permitiría formalizar esta relación mediante criterios técnicos, mejorar la toma de decisiones y fortalecer la rentabilidad y sostenibilidad financiera del hospedaje.

La propuesta de un sistema de costos estándar para la fijación de precios del hospedaje en 2024 constituye una solución técnica y coherente frente a la necesidad de fortalecer la relación entre costos y precios. La aplicación de un mark-up uniforme del 35%, sustentado en la rentabilidad histórica del negocio (entre la mediana y el tercer cuartil del mark-up mensual realizado en 2024), permite establecer tarifas más consistentes y competitivas, con ajustes del -7% en habitaciones simples y dobles y un incremento del 10% en habitaciones familiares, alineando los precios con su estructura real de costos. La conciliación financiera estima una mejora en los ingresos (de S/ 269,551.50 a S/ 280,000) y en la utilidad (de S/ 61,686.40 a S/ 72,135), con una rentabilidad que pasaría de 22.9% a 25.8% y un margen sobre el costo de 29.7% a 34.7%. Asimismo, la simulación prospectiva para 2025 proyecta una rentabilidad de hasta 39.0% en el escenario base y de hasta 41.0% ante incrementos en la ocupación, lo que sugiere la viabilidad financiera del modelo bajo los supuestos considerados. Estos resultados son proyectados y no observados, por lo que deberán validarse mediante una implementación piloto con mediciones antes y después. La principal contribución del estudio es un modelo integrado y replicable que articula costos estándar, evidencia de demanda y análisis de escenarios, útil para fortalecer las capacidades de gestión de pequeños emprendimientos de hospedaje.

Se recomienda establecer un sistema integrado de control de costos, incorporando herramientas digitales (software contable, ERP básico o módulos de costos) que permitan registrar de manera sistemática los consumos de recursos, los niveles de ocupación y las desviaciones entre costos reales y estándar. Asimismo, se recomienda ejecutar una implementación piloto del sistema propuesto durante al menos un año, comparando los resultados antes y después de su aplicación, y extender el estudio a una muestra más amplia de hospedajes de Chiclayo y Lambayeque.

REFERENCIAS

[1] Comex Perú, “boletin-turismo-027,” 2023, Accessed: Sep. 05, 2025. [Online]. Available: https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/boletin-turismo-027.pdf
[2] INEI, “Informe técnico Comportamiento de la Economía Peruana.” Accessed: Sep. 05, 2025. [Online]. Available: https://m.inei.gob.pe/prensa/noticias/producto-bruto-interno-disminuyo-04-en-el-iv-trimestre-de-2023-15029/
[3] O. Hernández González, “Aproximación a los distintos tipos de muestreo no probabilístico que existen,” Revista Cubana de Medicina General Integral, vol. 37, no. 3, 2021, Accessed: Oct. 17, 2025. [Online]. Available: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-21252021000300002&lng=es&nrm=iso&tlng=es
[4] C. I. Casanova, R. V. Núñez, C. M. Navarrete, and E. A. Proaño, “Gestión y costos de producción: Balances y perspectivas,” Revista de Ciencias Sociales (Ve), vol. XXVII, no. 1, pp. 302–314, 2021, Accessed: Oct. 17, 2025. [Online]. Available: https://www.redalyc.org/journal/280/28065533025/html/
[5] J. L. L. H. D. M. L. P. Viteri Medina, “Tesla Revista Cientifica,” Tesla Revista Científica, vol. 3, no. 2, pp. e280–e280, Dec. 2021, doi: 10.55204/TRC.V3I2.E280.
[6] L. K. Elizalde Marín, “Gestión estratégica para el apalancamiento de la contabilidad de costos en organizaciones empresariales,” Observatorio de la Economía Latinoamericana, ISSN-e 1696-8352, No. 3 (Marzo), 2019, no. 3, p. 91, 2019, Accessed: Nov. 26, 2025. [Online]. Available: https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9417969&info=resumen&idioma=ENG
[7] J. Carlos and H. Soto Mujica, “Propuesta de sistema de costos e incidencia en la utilidad de la lavandería Industrial Wash S.A.C.,” Quipukamayoc, vol. 29, no. 61, pp. 85–94, Dec. 2021, doi: 10.15381/QUIPU.V29I61.20969.
[8] F. E. Carpio-Valencia, “Standard costs to optimize the profitability of handmade producers of cheese: PROLAC AYMARA case[Costos estándar para optimizar la rentabilidad de los productores artesanales de queso: Caso PROLAC AYMARA],” DYNA (Colombia), vol. 86, no. 210, 2019.
[9] M. P. ; Mayorga Díaz and E. M. Fernández Agreda, “Control de costos de producción en organizaciones hoteleras,” Apuntes Contables, no. 27, pp. 113–127, Oct. 2020, doi: 10.18601/16577175.N27.07.
[10] F. ARROYO, Á. E. SANTAMARÍA, and A. MENDOZA, “Sistema de costos basado en actividades -- el caso del Hotel Panorama del municipio de Sincelejo, Colombia.,” Revista Espacios, vol. 41, no. 47, pp. 367–381, Dec. 2020, doi: 10.48082/ESPACIOS-A20V41N47P26.
[11] A. Becerra, R. Alexandra, M. Cachay, S. Lupe, and D. Carmen, “Estructura del costo estándar en la empresa Inversiones Ares,2018.,” 2019.
[12] M. P. Moya Nomberto and M. A. Vasquez Silva, “Sistema de costos por actividades para mejorar la toma de decisiones gerenciales en la empresa hotelera ‘Vaskam SAC’ Lambayeque, Enero-Junio 2021,” 2021, Accessed: Sep. 18, 2025. [Online]. Available: http://repositorio.unprg.edu.pe/handle/20.500.12893/10311
[13] B. Ascona and J. Ireneo, “Análisis Y Fundamentación De Los Diseños De Investigación: Explorando Los Enfoques Cuantitativos, Cualitativos Y Mixtos Basados En Creswell & Creswell (2018)”.
[14] M. De Los Ángeles, C. Velasco, P. Jessica, G. Manzano, and C. González Pérez, “Lo cuantitativo y cualitativo desde un tratamiento estadístico,” Revista Iberoamericana de las Ciencias Sociales y Humanísticas: RICSH, ISSN-e 2395-7972, Vol. 11, No. 21, 2022, págs. 18-49, vol. 11, no. 21, pp. 18–49, 2022, doi: 10.23913/ricsh.v11i21.275.
[15] K. G. Flores Carrasco and M. J. Villalobos Ramos, “Planeación de una auditoría administrativa en la gestión de los recursos humanos en el Hotel Costa Norte SRL en el período 2018,” 2020, Accessed: Sep. 18, 2025. [Online]. Available: http://repositorio.unprg.edu.pe/handle/20.500.12893/9194
[16] A. Cvetković Vega et al., “Cross-sectional studies,” Revista de la Facultad de Medicina Humana, vol. 21, no. 1, pp. 164–170, Jan. 2021, doi: 10.25176/RFMH.v21i1.3069.
[17] J. Arias-Gonzales, “DISEÑO Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN,” 2021, Accessed: Nov. 08, 2025. [Online]. Available: https://www.researchgate.net/publication/352157132
[18] Paggios, “Munich Personal RePEc Archive COST ACCOUNTING IN GREEK HOTEL ENTERPRISES: AN EMPIRICAL APPROACH,” 2007.
[19] E. Akram, “Revenue Management in the Hotel Industry: Profitability through Pricing,” J Hotel Bus Manag, vol. 21, no. 2, pp. 1000048–1000049, 2023, doi: 10.35248/2169-0286.23.12.048.
[20] H. Yazdifar, D. Askarany, and I. E. Diavastis, “What Drives Cost System Sophistication? Empirical Evidence from the Greek Hotel Industry,” Journal of Risk and Financial Management 2025, Vol. 18, Page 401, vol. 18, no. 7, p. 401, Jul. 2025, doi: 10.3390/JRFM18070401.
[21] N. Hongpukdee and S. Saraphat, “Management Accounting Practices and Financial Performance of Hotel Business in Thailand: Are Contingency Theory Perspectives Still Relevant During the Covid-19 Pandemic?,” ABAC Journal, vol. 44, no. 4, pp. 27–55, Oct. 2024, doi: 10.59865/ABACJ.2024.53.
[22] OECD and Eurostat, Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th ed. Paris/Luxembourg: OECD Publishing/Eurostat, 2018, doi: 10.1787/9789264304604-en.
[23] D. J. Teece, G. Pisano, and A. Shuen, “Dynamic capabilities and strategic management,” Strategic Management Journal, vol. 18, no. 7, pp. 509–533, 1997, doi: 10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z.
[24] C. T. Horngren, S. M. Datar, and M. V. Rajan, Contabilidad de costos: un enfoque gerencial, 14th ed. México: Pearson Educación, 2012.
[25] H.-F. Hsieh and S. E. Shannon, “Three approaches to qualitative content analysis,” Qualitative Health Research, vol. 15, no. 9, pp. 1277–1288, 2005, doi: 10.1177/1049732305276687.
[26] S. B. Green, “How many subjects does it take to do a regression analysis?,” Multivariate Behavioral Research, vol. 26, no. 3, pp. 499–510, 1991, doi: 10.1207/s15327906mbr2603_7.