

## **COSTOS INCURRIDOS Y MARGEN DE UTILIDAD DE LOS SERVICIOS OFRECIDOS POR UN CORREDOR DE TURISMO ALTERNATIVO DEL SUR DE SONORA**

### **COSTS INCURRED AND PROFIT MARGIN OF THE SERVICES OFFERED BY AN ALTERNATIVE TOURISM CORRIDOR SOUTH SONORA**

**Raul Abraham Fonseca León<sup>1</sup>**

#### **Resumen**

Debido a la necesidad que existe en muchos negocios de la región del sur de Sonora de tener identificados los costos en los que se incurren, y mediante un proyecto de investigación enfocado a establecer un Sistema de Costeo que se adapte a las necesidades demandadas por estas empresas, es como nace el presente trabajo de investigación titulado "Sistema de costeo financiero aplicado a los servicios que se desarrollan en un corredor turístico del sur de Sonora". Para poder llevar a cabo este trabajo, se determinó aplicar la investigación en un corredor turístico localizado en un área del sur de Sonora, donde se realiza la actividad de rapel, lo que significa ser un área que sirva como detonante de la economía de la región; sin embargo no cuenta con la preparación financiera necesaria para serlo. Una vez determinado el lugar donde aplicar el Sistema de Costeo, se procedió a realizar un recorrido por el corredor turístico que permita identificar las principales necesidades, por lo que una vez detectadas, se realiza un análisis en los costos necesarios para poder operar y se determina la rentabilidad del corredor. Por último se emiten una serie de recomendaciones enfocadas a mejorar sus resultados financieros.

Palabras Clave: Sistema, Costeo, Rapel, Rentabilidad.

#### **Abstract**

Due to the need in many businesses in the region of southern Sonora have identified the costs that are incurred, and through a focused research project to establish a costing system that meets the demanding needs of these companies, is also where this research work entitled "Financial costing system applied to services that are developed in a tourist corridor of southern Sonora." To carry out this work, we investigated the application of research in a tourism corridor located in an area of southern Sonora, where is the rappelling activity, what it means to be an area that serves as a trigger for the economy of the region but lacks the financial preparation required to do so. Once the place to apply the costing system, we proceeded to take a tour of the tourist corridor to identify the main needs, so that once detected, an analysis of costs needed to operate and is determined the profitability of the corridor. Finally, we emit a series of recommendations aimed at improving financial results.

Keywords: System, Costing, Rappel, Performance.

---

<sup>1</sup> Egresado de la carrera de Licenciado en Economía y Finanzas en el Instituto Tecnológico de Sonora

## **INTRODUCCION**

Es de vital importancia conocer los costos en los que se incurren en un negocio para poder llevar a cabo la oferta de productos y servicios al consumidor. La forma más eficiente de conocer cada uno de los costos es mediante la aplicación de un Sistema de Costeo, por este método el negocio tiene una mejor administración financiera, puede identificar aquellos costos innecesarios y sus directivos pueden tener una visión más clara de áreas de oportunidad para ofrecer un mejor servicio e incrementar los márgenes de utilidad.

### **Antecedentes**

La presente investigación de Sistema de Costeo, fue realizada en un poblado ubicado dentro del municipio de Álamos, Sonora. Este poblado es reconocido históricamente entre la población aledaña del estado de Sonora por ser un lugar turístico y por sus bellos paisajes.

En dicho poblado existen minas que sirvieron a los colonizadores españoles en siglos pasados para la producción de diversos metales como el oro y la plata, proporcionando las condiciones adecuadas para que todas aquellas personas amantes de la adrenalina puedan practicar diversas actividades.

Viendo la posibilidad de crecimiento en materia de esparcimiento se incluye la actividad de rapel, propuesta presentada por parte de investigadores del Instituto Tecnológico de Sonora, donde se recomendó que se agregara al recorrido por la sierra y las minas, una variante que ayudará a atraer a un mayor número de turistas en busca de esparcimiento.

Inicialmente, a los turistas que visitaban el lugar se les ofrecía solamente una caminata por la sierra, así como una cabaña en las montañas para descansar. Hasta hace aproximadamente 4 años, con apoyo del gobierno federal se incorporó la actividad de rapel en lo que son las minas del lugar. Además se destino un área especial para que todas las personas que realicen esta actividad tengan en donde acampar.

En cualquier negocio es de vital importancia tener bien definido el producto o servicio que se ofrece y una vez que esto se tiene definido, se pasa a identificar que se necesita para poder llevar a cabo la actividad principal que realiza la empresa, según Sapag (1993). Por lo anterior es necesario que todas las personas involucradas en el negocio de rapel ubicado en la población, conozcan muy bien su negocio y tengan identificados cada uno de los puntos que representan un costo necesario para su actividad. La investigación sobre el sistema de costeo, les permitirá a cada empleado identificar aquellos costos que pueden ser disminuidos y aquellos gastos innecesarios que pueden ser eliminados, detectando además áreas de oportunidad para generar mayores ingresos y mejores utilidades.

#### Planteamiento del Problema

El proyecto se realiza al corredor turístico ubicado en el poblado de La Aduana dentro del municipio de Álamos, debido a una verdadera necesidad de conocer los costos que se tienen en cada una de sus actividades, que van desde paseo por el pueblo, muestra gastronómica, paseo a la mina, etc.

La idea de realizar esta investigación, es conocer a fondo los costos reales que se tienen, contemplando hasta el más mínimo detalle, para lo cual es necesario que se contemplen todo tipo de costos, incluyendo todo costo incurridos en los servicios ofrecidos . De esta

manera, se tendrá una idea más precisa de las verdaderas necesidades para que esta actividad pueda ser realizada y ofrecida a los amantes de esta actividad llena de adrenalina, y la cual representa una variante entre las opciones de esparcimiento en la región sur de Sonora.

Hasta el momento el grupo de personas que laboran en este corredor no tienen el costo real de las actividades y materiales que utilizan, de ahí como comenta Rojas (2007), radica la importancia de tener establecidos los Costos estimados que a futuro pudieran estandarizar algunos servicios comunes que se ofrecen en tanto se verifique alguna variación en los insumos, por lo que esta situación plantea el siguiente cuestionamiento ¿cuales serán los costos incurridos y el margen de utilidad que tendrán los servicios ofrecidos en el corredor turístico del sur de Sonora?

#### Justificación

Los encargados de ofrecer la actividad de rapel en el poblado desde sus inicios han tenido un sistema de costeo pero de una manera básica, por lo que esta investigación analizará minuciosamente cada uno de los procesos o servicios que se llevan a cabo, a efecto de contar con un adecuado control de gastos, y por consiguiente estar en condiciones de determinar el costeo final de los servicios que ofrece el corredor turístico.

Lo anterior con la finalidad de que los trabajadores de este corredor turístico, realicen las debidas modificaciones en sus costos, y que de esta manera puedan conocer su margen de ganancia, para ello se realizarán visitas al corredor turístico y en base al diálogo con estas personas, así como a un estudio detallado de cada parte del recorrido, es como se obtendrá la información necesaria que permita establecer un adecuado sistema de costos.

Por lo antes expuesto, la presente investigación beneficiará a los pequeños empresarios que laboran en esta actividad, toda vez que podrán saber cuánto gastan y por ende cuánto ganan en cada uno de los recorridos que realicen como parte de su trabajo.

### Objetivo

Identificar el costeo y el margen de utilidad en las que se incurre al realizar las diferentes actividades del corredor turístico de un poblado del municipio de Álamos, Sonora.

### **Fundamentación teórica**

Para entender los sistemas de costeo a continuación se muestra una serie de conceptos y aportaciones realizadas por diferentes estudiosos de la materia con la finalidad de identificar las mejores formas y métodos para realizar un sistema de costeo que sea de utilidad para el corredor antes mencionado.

Según el portal de la Universidad Autónoma de México (UNAM) en materia de Contabilidad de Costos (2011), menciona que el costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. El costo se divide en dos tipos de acuerdo a su identificación, costo directo, se define como el costo que puede identificarse con productos específicos, mientras que el costo indirecto es el que no tiene relación atribuible a un producto o identificable con él o en algunos contextos, con cualquier unidad o proyecto específico de la organización.

Por otra parte el costo variable es aquel que varía con relación al volumen de producción o de ventas del de aquel que tiende a permanecer constante mientras varía el volumen de operaciones. El costo semi-fijo es aquel que si bien varía en su importe global al

incrementarse los niveles de producción, no lo hace en forma continua si no a tramos o rangos en función de lotes de producción o de unidades de tiempo inferiores al mes, mientras que el costo semivariable corresponde a aquel concepto que tiene un componente que permanece constante respecto del nivel de producción y otro que se comporta más o menos proporcionalmente a las variaciones en el volumen (Baldini y Casari, 2008).

Para identificar los costos en los que incurre un producto o un proceso dentro de las organizaciones, es importante conocer los ingresos o ventas de los mismos toda vez que se debe identificar el margen de utilidad que está teniendo la empresa en base a los costos realizados. De ahí que los ingresos son todos aquellos recursos que obtienen los individuos, sociedades o gobiernos por el uso de riqueza, trabajo humano, o cualquier otro motivo que incremente su patrimonio (Servicio de Administración Tributaria, 2012).

Finalmente las organizaciones deben identificar un sistema de costeo que les permita conocer el proceso y procedimiento para la elaboración de su producto o servicio y de esta manera conocer junto con los precios que establece el mercado los márgenes de utilidad que se están generando y el cumplimiento de los objetivos económicos de la empresa por lo anterior un sistema de costeo es un sistema de información que establece el procedimiento administrativo y contable para identificar los datos que permiten determinar el costo de actividades, procesos, productos o servicios (Cuervo y Osorio, 2006).

### **Metodología**

A continuación se describe la metodología utilizada para identificar los costos incurridos y el margen de utilidad de los diversos servicios ofrecido por el corredor turístico del sur de Sonora, donde los sujetos de estudios fueron diversos comercios establecidos en la

localidad del municipio de Álamos Sonora, en esta metodología también se incluyen materiales y procedimiento para su elaboración.

Sujetos:

La pequeña localidad se encuentra situada en el municipio de Álamos Sonora, con una población de alrededor de 256 habitantes.

El lugar es conocido entre los habitantes del estado de Sonora por ser un atractivo turístico, a su vez las minas de la aduana que sirvieron a los colonizadores españoles en siglos pasados para la producción de diversos metales, proporcionan las condiciones adecuadas para que todas aquellas personas amantes de la adrenalina puedan practicar la actividad de rappel.

El servicio de rappel es llevado a cabo por un personal que varía entre 5 y 8 personas dependiendo del número de visitantes por grupo, que generalmente son de 10 a 20 personas en cada visita realizada.

Materiales: Entrevistas y Observaciones. Se aplicó una encuesta al líder del corredor turístico, con la finalidad de obtener información relevante para el presente estudio. Este cuestionario contó con 12 preguntas abiertas, que se muestran a continuación:

<b>INSTRUMENTO DE APLICACIÓN</b>
<i>Cuestionario</i>
1. ¿De cuantos visitantes son los grupos que maneja?
2. ¿Cuánto personal maneja para atender a los grupos?
3. ¿Cuánto es el sueldo devengado por cada uno del personal?
4. ¿Cuáles son los insumos que utiliza y cual es el costo de cada uno?
5. ¿Dónde y con que proveedor realiza las compras necesarias?
6. ¿Qué equipo utiliza para ofrecer la actividad de rapel?
7. ¿Qué costo tiene este equipo?
8. ¿Cada cuanto se le da el mantenimiento de rigor al equipo que se utiliza?
10. ¿Utiliza equipo de transporte propio para realizar las compras?
11. ¿Qué costo tiene la renta de una cabaña?
12. ¿Cuánto es el costo por visitante por visitar esta zona protegida?

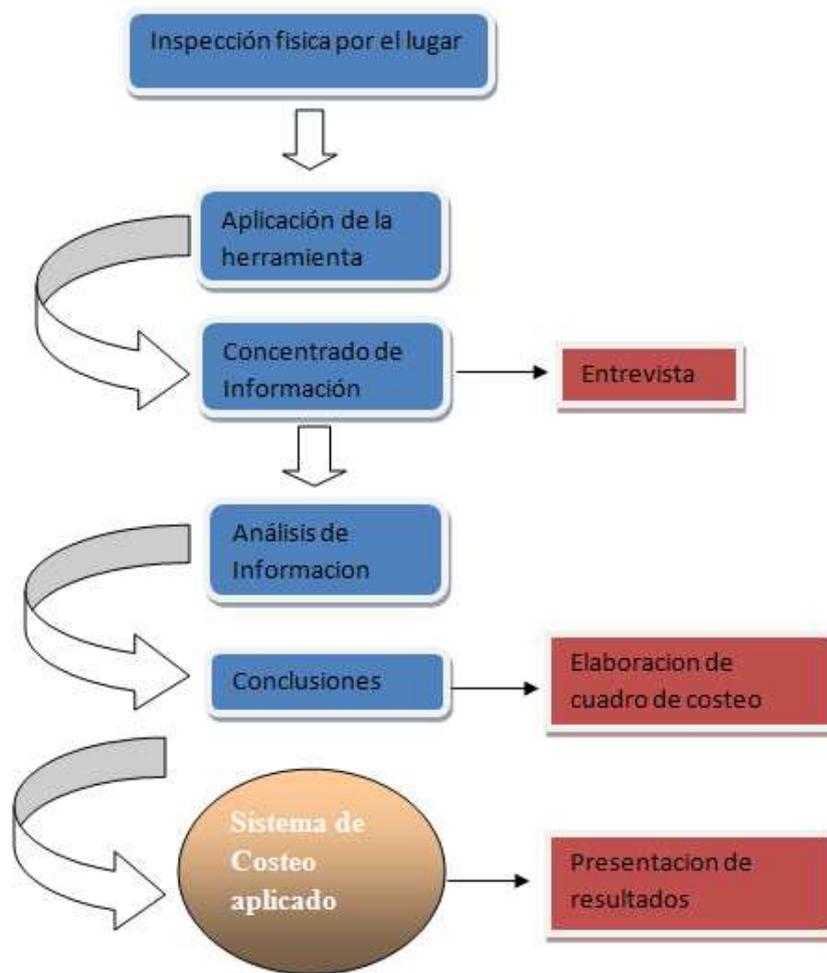
Por otra parte se llevó a cabo un recorrido por el lugar con la finalidad de conocer la situación cotidiana que el personal del corredor turístico enfrenta para ofrecer el servicio, y en base a la observación realizada y a la encuesta contestada se elaboró un diagrama de actividades y se determinó el costo en el que incurre este corredor para ofrecer sus servicios.

#### Procedimiento

El trabajo consistió en llevar a cabo una investigación de costos cuantitativos y cualitativos, para la realización de esta investigación, fue necesario seguir el procedimiento que a continuación se muestra:

1. Como primer paso, se visitó las instalaciones del lugar para dar un recorrido completo y explorar cada una de las actividades que ahí se ofrecen.
2. Posteriormente, se procedió a interactuar con el personal que labora en el poblado dentro del municipio de Álamos, donde se escucharon experiencias e

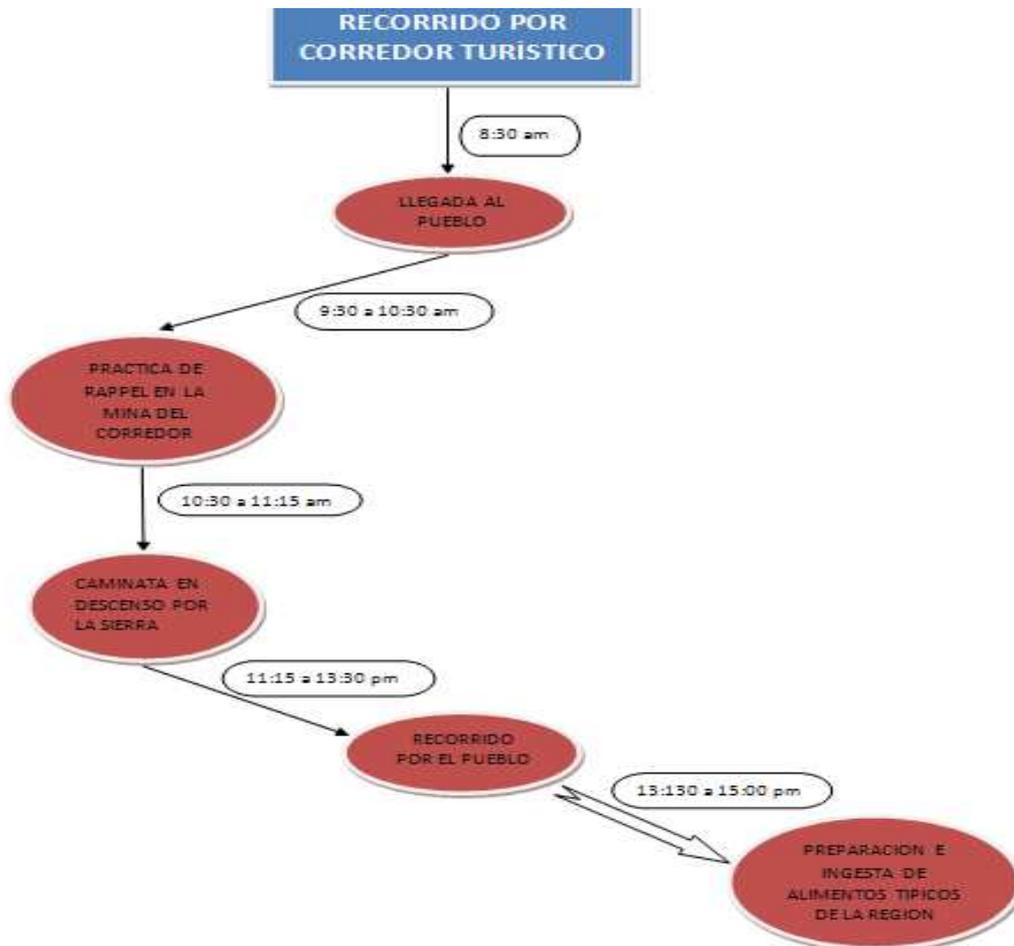
- intercambiaron opiniones, las cuáles fueron tomadas en cuenta para generar la información necesaria.
3. Como complemento al diálogo con el personal de trabajadores, se aplicó el cuestionario de 12 preguntas con el fin de generar información necesaria para hacer el costeo.
  4. En la cuarta etapa del proceso se llevó a cabo la elaboración del concentrado de costeo, el cual debió contener cada uno de los costos que fueron arrojados como resultado de la aplicación de la encuesta, dando como resultado el sistema de costeo apropiado.
  5. Al término del proceso se emitió la conclusión acerca de la rentabilidad del proyecto, así como una serie de recomendaciones con el objetivo de mejorar los costos del mismo y de mejorar la calidad del servicio.



Como se puede observar en el anterior diagrama de flujo de actividades, primero se realizó la inspección física por el lugar, donde se aplicó la herramienta a los trabajadores del corredor al mismo que se dialogó con ellos. Posteriormente se concentró toda la información en un cálculo que fue analizado. Finalmente se obtiene el sistema de costeo y se presentan los resultados de la investigación.

## Resultados

Como resultado de la investigación, se obtuvieron los siguientes elementos que componen todo el proceso que se requiere para ofrecer el servicio del corredor:



Una vez identificado el proceso que se sigue para dar el servicio del corredor turístico se desglosan los elementos necesarios para la determinación de los costos.

#### Insumos

Compras: El personal del corredor turístico debe realizar sus compras en Álamos. Su principal proveedor es el súper mercado llamado “Bachoco”, lugar donde se realizan las compras referentes a los servicios de alimentos que ofrecen en cada recorrido o visita, misma que por lo general consiste en carne asada. Es importante mencionar que como parte

de los costos que esto les genera, se encuentra la renta de un vehículo a un costo de \$100.00 por cada viaje.

### Precios

Los precios en los que se incurre para ofrecer el servicio antes descrito son los siguientes:

Costos de alimentos incluidos en el servicio	
Producto	Precio
Carne	\$85 Kg
Tomate	\$12 Kg
Cebolla	\$8 Kg
Lechuga	\$6 Kg
Chile	\$12 Kg
Pepino	\$5 Kg
Aguacate	\$58 Kg
Frijol	\$25 Kg
Manteca	\$22 Kg
Maseca	\$12 Kg
Harina	\$25 Kg
Queso	\$40 Kg
Salsa Ranchera	\$17 frasco
Sal	\$4.5 Kg
Pimienta	\$30 frasco
Refrescos	\$17 por 2 litros
Agua Purificada	\$14 por 20 litros
Leña	\$60 por carga

Nota: Las Cifras son expresadas en Pesos Mexicanos a Noviembre de 2011.

Proveedores: El proveedor para las compras de estos insumos es el súper Bachoco, ubicado en la ciudad de Álamos Sonora. Este proveedor es el que tiene los precios mas bajos ya que los artículos también se pueden adquirir en tiendas de servicios como OXXO y EXTRA pero cuentan con precios mas elevados por lo que la cooperativa del corredor decide hacer sus compras con dicho proveedor.

Personal: El personal que utiliza el corredor turístico no es extenso y varía dependiendo del grupo de visitantes.

El personal necesario para cada visita es el siguiente:

- Guía.
- Cocinera.

El mínimo de guías es de tres para un grupo de diez personas, contando con un máximo de cinco para grupos de treinta personas.

El mínimo de cocineras es de dos para un grupo de diez personas, máximo tres para grupos de treinta personas.

- El personal con el que cuenta el corredor es el siguiente:
  1. Anfitrión y Guía.
  2. Cuatro guías.
  3. Tres cocineras.

Sueldos:

El sueldo que reciben los guías varía dependiendo del número de personas en el grupo:

Para cada guía el sueldo es de \$150 pesos si el grupo es reducido, \$200 pesos si es un grupo mediano (20 personas), y en los casos de que el grupo sea igual o mayor a treinta personas, el pago será de \$250 pesos por visita.

El sueldo de las cocineras es fijo, \$150 pesos por visita independientemente del tamaño del grupo.

#### Mantenimiento:

El mantenimiento que se requiere para llevar a cabo las actividades por parte del corredor turístico es el siguiente:

- Cambio de pila a las lámparas que se utilizan al estar en el interior de la mina, en cada 3 grupos se realiza cambio de 2 pilas a cada lámpara AAA, la cual tiene un costo \$10 pesos c/u. El equipo tiene 15 lámparas de Led y 2 de casco.
- Cambio de pila a los radios, el equipo cuenta con 3 radios y se realiza el cambio de pila cada 3 grupos, y cada radio lleva 3 pilas AAA, con un costo de \$10 pesos c/u.

Las cuerdas para practicar el Rappel necesitan mantenimiento cada 6 meses, y requieren de lavado con detergente especial, debido a que si se utiliza detergente común daña el tejido de las mismas, además debe lavarse a una temperatura con agua a 30° C y dentro de una bolsa de algodón. El costo del mantenimiento es de \$200 pesos por cuerda y el equipo del corredor cuenta con dos cuerdas, lo cual representa \$400 pesos semestralmente.

#### Equipamiento:

El grupo del corredor cuenta con los siguientes equipos para las diferentes actividades:

- 15 arnes para practicar rappel.
- 5 cuerdas de una gran extensión y capacidad de peso para el descenso en el rappel.

- 17 lámparas que son utilizadas en el paseo por la mina.
- 15 cascos de protección.
- 3 Radios.

Además como medio de transporte para los visitantes (en caso de ser requerido por los mismos) se cuenta con un burro, el cual de igual forma, requiere de costos de alimentación.

#### Renta:

El corredor turístico solo renta un automóvil para ir a comprar sus insumos a la ciudad de Álamos y se realiza 1 renta por visita que tiene un costo de \$100 pesos por el traslado.

#### Otros:

El corredor turístico realiza sus actividades en un “área natural protegida” declarada así por el Gobierno Federal. Para poder entrar a dicha área, se vende un brazalete que tiene un costo de \$25 pesos. La depreciación está considerada de la siguiente manera, cada arnés tiene un costo de \$1000 pesos el cual tiene una vida útil de 4 años, considerando que cada año tienen un total aproximado de 45 grupos, arroja un resultado o depreciación por equipo de 10 personas = \$55 por grupo, que es igual a \$5.5 de depreciación unitaria.

### SISTEMA DE COSTEO

#### Prorrateo

Para un grupo de 10 personas que es el mínimo para realizar el recorrido, los costos son los siguientes:

COSTOS DIRECTOS	<u>Costo Unitario</u>	<u>Costo Total</u>
▪ Recorrido: 3 guías (\$150 por guía)		= \$450.00
▪ Renta de auto para las compras		= \$100.00
▪ Comida:		
3 kg Carne	\$255.00	
1 kg Tomate	\$12.00	
½ kg Cebolla	\$4.00	
1 pza. Lechuga	\$6.00	
½ kg Chile	\$6.00	
1 kg Pepino	\$5.00	
1 kg Aguacate	\$58.00	
1 ½ kg Frijol	\$37.50	
¼ kg Manteca	\$22.00	
1 kg Maseca	\$12.00	
1 kg Harina	\$25.00	
½ kg Queso	\$20.00	
1 frasco de Salsa Ranchera	\$17.00	
¼ kg Sal	\$2.00	
¼ frasco de Pimienta	\$7.50	
2 Sodas	\$34.00	
1 Garrafón de agua purificada	\$14.00	
1 Carga de Leña	<u>\$60.00</u>	= \$597.00
▪ 2 cocineras (\$150)		= <u>\$300.00</u>
 TOTAL COSTOS DIRECTOS		 = <b>\$1,447.00</b> -----
 COSTOS INDIRECTOS	 <u>Costo Unitario</u>	 <u>Costo Total</u>
▪ Mantenimiento:		
▪ 10 lámparas (2 baterías AA \$10 c/u)	\$67.00	
▪ 3 radios (3 baterías AA \$10 c/u)	\$30.00	
▪ 2 cuerdas (mantenimiento semestral)	<u>\$17.00</u>	
 TOTAL COSTOS INDIRECTOS		 = <b>\$114.00</b> -----
 OTROS GASTOS		
▪ Pulsera para entrar al área Natural Protegida	\$250.00	
▪ Depreciación equipo de rappel (10 arnés)	<u>\$55.00</u>	
 TOTAL OTROS GASTOS		 = <b>\$305.00</b> -----

### COSTOS TOTALES

Para un grupo de 10 personas el costo total es el siguiente:

▪ Total Costos Directos	\$1,447.00
▪ Total Costos Indirectos	\$114.00
▪ Total otros Costos	<u>\$305.00</u>

TOTAL DE COSTOS = **\$1,866.00**

Costo unitario **\$ 186.60**

A continuación se muestra un cuadro que permite identificar los costos en los que se incurre por 10, 20 y 30 personas como visitantes.

Determinación de costos por grupos de 10, 20 y 30 personas.

CORREDOR TURÍSTICO						
COSTOS POR GRUPOS DE 10,20 Y 30 PERSONAS						
COSTOS DIRECTOS				GRUPO DE 10	GRUPO DE 20	GRUPO DE 30
Recorrido	(3 a 5 Guías) \$150-250 Por Guía			450	800	1250
Renta de Eq. De transporte				100	100	100
Comida	Para 10	Para 20	Para 30			
<b>Total comida</b>				597	1194	1791
Cocineras	2	2	3	300	300	300
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>				<b>1447</b>	<b>2394</b>	<b>3441</b>
COSTOS INDIRECTOS						
Mantenimiento						
	10 Lámparas(\$10 c/u)	20 Lámparas	30 Lámparas	67	67	67
	3 radios(\$10 c/u)	3 radios	3 radios	30	30	30
	2 cuerdas(mant. Semestral)	2 cuerdas	2 cuerdas	17	17	17
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>				<b>114</b>	<b>114</b>	<b>114</b>
OTROS COSTOS						
Pulsera para accesar	10 pulseras(\$25 c/u)	20 pulseras	30 pulseras	250	500	750
Depreciacion equipo Rapel	10 arnes	20 arnes	30 arnes	55	110	165
<b>TOTAL COSTOS</b>				<b>1866</b>	<b>3118</b>	<b>4470</b>

Como se puede observar en el cuadro anterior, los costos directos aumentan por obvias razones en proporción al número de personas por grupo. Sin embargo los costos indirectos se mantienen constantes, ya que dependen del mantenimiento general del equipo utilizado para realizar la actividad.

En la siguiente tabla se muestran los costos unitarios de acuerdo al número de visitantes por cada grupo, notoriamente se puede observar que a mayor cantidad de visitantes por grupo, menor es el costo que representa, debido principalmente a que los costos indirectos se mantienen constantes al aumentar el número de personas por grupo.

COSTO UNITARIO POR GRUPOS	GRUPO DE 1	GRUPO DE 2	GRUPO DE 30
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>	<b>1447</b>	<b>2394</b>	<b>3441</b>
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>114</b>	<b>114</b>	<b>114</b>
<b>OTROS COSTOS</b>	<b>305</b>	<b>610</b>	<b>915</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>1866</b>	<b>3118</b>	<b>4470</b>
<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>186.60</b>	<b>155.9</b>	<b>149.00</b>

## Conclusiones

### Rentabilidad del Proyecto

El proyecto tiene rentabilidad, debido a que el responsable del grupo cobra \$200 pesos a cada visitante por el servicio. A continuación se muestran las ganancias generadas por grupos de visitantes:

Rentabilidad del proyecto	Grupo de 10	Grupo de 20	Grupo de 30
<i>Ingresos</i>	<b>2000</b>	<b>4000</b>	<b>6000</b>
(-) Costos directos	1447	2394	3441
(-) Costos Indirectos	114	114	114
(-) Otros Gastos	250	500	750
<i>Utilidad Neta</i>	<b>189</b>	<b>992</b>	<b>1695</b>
<i>Utilidad Unitaria</i>	<b>18.9</b>	<b>49.6</b>	<b>56.5</b>
<i>Margen de Utilidad</i>	<b>0.0945</b>	<b>0.248</b>	<b>0.2825</b>

Para obtener el margen de utilidad en los tres grupos de visitantes se aplicó la fórmula de Utilidad neta / Ventas, lo que da como resultado con el grupo de 10 visitantes un margen de

utilidad de 9.45%, lo que significa que por cada peso que se invierte se tiene una utilidad de 9.45 centavos. En el caso de grupos de 20, la utilidad por cada peso de inversión es de 24 centavos, y por último con los grupos de 30 la utilidad es de 28 centavos por cada peso invertido.

Desarrollar un punto estratégico para comerciantes: al hacer el recorrido se puede observar que no se cuenta con algún punto de venta de alimentos o bebidas, sino hasta el final del recorrido y después de comer, por lo que el equipo del corredor podría instalar un punto estratégico dentro del recorrido para ofrecer a los turistas dichos servicios, lo cual generaría un ingreso extra al que ya se obtiene.

Cobrar una cuota más amplia a los grupos de 10 personas: al hacer el sistema de costeo se observa que la ganancia en un grupo de 10 personas es muy pequeña, por lo cual se hace la recomendación de que al tener un grupo de ese número se eleve un poco el costo para así tener una ganancia que sea costeable para el corredor.

Crear un fondo de ahorro para inversiones en capital de trabajo a largo plazo: el proyecto tiene rentabilidad, por lo que se sugiere destinar parte de las ganancias en la creación de un fondo de ahorro con el cual se puedan financiar proyectos a largo plazo, de manera que se aprovechen los recursos ociosos en la planeación y ejecución de planes innovadores que le permitan al corredor mantener una competitividad de clase mundial.

### **Referencias bibliográficas**

Baldini, R. y Casari, M. (2008). “Los Modelos de Costeo y La Gestión Empresarial” Segunda Parte, Universidad del Centro Educativo Latinoamericano, Rosario, Argentina. Invenio Vol 11 Numero 21

Cuervo J. y Osorio J.(2006). “Costeo Basado en Actividades ABC”. ECOE Ediciones.

Sapag N. (1993). “Criterios de Evaluación de Proyectos (1993)” Primera Edicion, España: Editorial MC Graw Hill

Rojas R. (2006). “ Sistemas de Costos: Un Proceso para su implementación” Primera Edición.  
Colombia: Universidad Nacional de Colombia.

Ruiz, R. (s.f) Planeación y evaluación financiera. Página consultada en Febrero de 2012 de, [http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria\\_finanzas/oa1/planeacion\\_evaluacion\\_financiera/p10.htm](http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria_finanzas/oa1/planeacion_evaluacion_financiera/p10.htm)