

EL SISTEMA UNIFORME DE CONTABILIDAD HOTELERA (Uniform System of Accounts for Hotels)

1.- Introducción.- La primera edición del USAH fue publicada en 1926 por la Asociación Hotelera de Nueva York. Su uso se extendió en la industria hasta que fue oficialmente adoptado como el método de obligado cumplimiento en Estados Unidos y Canadá. En la actualidad se utiliza extensamente en el mundo hotelero, habiendo sido adoptado por prácticamente todas las cadenas hoteleras importantes. Contribuye a su difusión el hecho de que importantes consultoras mundiales especializadas en hostelería publican de manera regular estadísticas sobre la industria respetando los formatos del USAH. Desde su concepción hasta la fecha ha ido sufriendo diferentes transformaciones al objeto de adaptarse a la evolución de la industria, la última de ellas contenida en la VII edición. El sistema se complementa con un diccionario que recoge todos los posibles gastos que se puedan generar en un hotel, indicando a qué cuenta deben imputarse. En el año 98 se ha presentado un nuevo cambio, aunque lo sustancial permanece. Se modifica el nombre por USALI (Uniform System of Accounts for the Lodging Industry).

Fue concebido como una presentación uniforme de cuentas y su objetivo es establecer un plan sistemático y uniforme en materia de contabilidad para la industria hotelera. Se presenta bajo un formato adaptable a todo tipo de hoteles, con independencia de su tamaño o estructura.

Las ventajas de utilizar un sistema uniforme son entre otras:

- Permite su aplicación a todo tipo de hoteles, sin distinción.
- Permite realizar comparaciones entre hoteles a efectos analíticos de gestión y resultados, ya que todos los hoteles utilizan cuentas homogéneas.
- Permite obtener una rápida información de la gestión del Hotel.
- Permite realizar agregaciones, consolidaciones, etc. de forma homogénea.
- Permite un mayor conocimiento del Sector hotelero tanto desde dentro como fuera del mismo. (Agregaciones macroeconómicas)

En España no existe un sistema homogéneo estandarizado y cada hotel aplica sus métodos, siempre ajustándose al Plan General de Contabilidad, pero éste resulta demasiado genérico para un sector con unas características tan diferenciadas del resto.

2.- Principales características del USAH.-

A.- Desde el punto de vista de su **estructura contable**

- **Denominaciones de las cuentas.** El USAH establece las denominaciones para cada una de las cuentas a utilizar, particularizándolas a las características de la hostelería.

- **Contenido de las cuentas.** Define también los contenidos de las cuentas, es decir, cargos y abonos de cada una de ellas.

- **Estados financieros.** Así mismo establece una determinada forma de presentar los estados financieros, que comprenden el Balance de Situación, la Cuenta de Resultados, el Estado de Origen y Aplicación de Fondos y la Memoria.

El USAH es un sistema uniforme de cuentas por definición, pero no es un plan contable propiamente dicho, va más allá, ya que permite obtener los resultados de explotación por ramas de actividad a través de la imputación de sus costes directos, relegando la imputación de los indirectos a la fase final.

En lo que marca una verdadera diferencia con otros métodos es en la propuesta de presentación de la Cuenta de Resultados, ya que en los otros estados financieros no presenta diferencias sustanciales con los métodos utilizados por otros sectores.

La característica más importante que presenta la referida Cuenta de Resultados es la determinación de márgenes y resultados por departamentos, lo cual implica definir e imponer niveles de responsabilidad, ya que los resultados de cada departamento dependen de su jefe o director.

B.- Desde el punto de vista del **tratamiento de los costes.**

Este sistema propone determinado método analítico (semianalítico), que se basa en no imputar los costes indirectos o gastos generales a los distintos centros operacionales que generan ingresos y cargarlos al resultado del conjunto. Por el contrario los costes directos se aplican a los resultados de cada departamento. Los costes se distinguirían de la siguiente forma:

| | | |
|---------------------------------|------------------------------|------------------------------------|
| | (- Direct cost: | Coste de los artículos vendidos |
| Costes directos (operacionales) | (- Labour cost: (- Other: | Costes de personal Otros costes |
| | (| - Admón. y Grales. |
| | (- Costes funcionales: | - Mantenimiento y energía |
| | (| - Publicidad y Promoción |
| | (| |
| Costes indirectos (funcionales) | (| - Alquileres |
| | (| - Impuestos |
| | (- Costes fijos: | - Seguros |
| | (| - Intereses |
| | (| - Amortizaciones |
| | (| - Otros |

Los costes indirectos se imputan en dos fases:

- Se imputan los costes funcionales, obteniendo el Margen Bruto de Explotación (G. O. P.)
- Se imputan los costes fijos, de cuya diferencia se obtiene el Margen Neto de Explotación (N. O. P.)

Uno de los aspectos más criticados del sistema es precisamente que los costes indirectos no se distribuyan entre los departamentos operacionales, si bien es necesario indicar, y se puede afirmar con rotundidad, que en la industria hotelera no existen métodos objetivos para distribuir dichos costes. El propio sistema propone diferentes métodos para hacerlo, pero de modo extracontable.

C.- Desde el punto de vista del **tratamiento de los departamentos del hotel.**

Los departamentos del Hotel se diferencian entre aquéllos que generan ingresos, o **departamentos operacionales** y los que sólo generan gastos y no generan ingresos, o **departamentos funcionales**. Sus costes no son imputables a los departamentos operacionales y por tanto se consideran indistribuíbles. Se da un cierto tratamiento de departamento a los costes relativos a la propiedad.

- | | |
|------------------------|---|
| - Dptos. operacionales | - Alojamiento - Alimentación y Bebidas - Dptos. menores (teléfonos, lavandería, etc.) |
| - Dptos. Funcionales | - Administración - Energías (calefacción, agua, luz, etc.) - Reparaciones y mantenimiento - Publicidad y Promoción |
| - Propiedad | - Cargas fijas (Seguros, IBI, Licencias, etc.) - Intereses de capital - Amortizaciones - Impuesto de Sociedades |

La principal diferencia con el Plan Contable Español es la presentación de la Cuenta de Resultados, ya que el resto de los estados financieros, es decir, el Balance de Situación y el Cuadro de Financiación prácticamente se presentan de igual manera.

3.- La cuenta de resultados.- G. O. I. (Gross Operating Income) : Márgenes de las actividades operacionales

Para determinar el resultado se obtiene el margen de cada actividad, restando a los ingresos de cada una sus respectivos costes directos.

G. O. P. (Gross operating profit) : Resultado bruto de explotación o Beneficio operacional

Beneficio generado por la explotación del hotel en un determinado ejercicio. Corresponde al conjunto de beneficios departamentales más los alquileres y rentas menos los gastos no distribuibles.

Es la magnitud más utilizada para medir el grado de eficiencia en la gestión del hotel. Permite comparar los distintos hoteles excluyendo los costes fijos por naturaleza y los resultados extraordinarios, ya que éstos se escapan al poder de decisión y control de la dirección.

Determinación del G. O. P.:

- Al margen de las actividades operacionales se le restan los costes generales imputables a la propia gestión del hotel y se le suman los demás ingresos recibidos por la prestación de servicios a terceros

N. O. P. (Net Operating Profit) : Resultado neto de explotación

Se obtiene deduciendo del GOP los restantes costes de explotación:

- Alquileres
- Impuestos
- Seguros
- Intereses
- Amortizaciones
- Otros

Este tipo de costes se denomina “de propiedad”, ya que son parte implícita de la misma, no pudiendo influir en ellos la gestión de la dirección.

Resultado final del periodo

Se suma o resta al resultado neto de explotación (NOP) los gastos e ingresos extraordinarios ajenos a la explotación del hotel.

CALCULO DEL RESULTADO DEL PERIODO

| <u>P.G.C.</u> | | <u>U.S.A.H.</u> |
|-------------------------|-------------------|----------------------|
| Ventas Netas | | Ingresos |
| - Coste de Ventas | | - Ctes operacionales |
| Margen Bruto | | G. O. I. |
| + Otros ingresos | | + Otros ingresos |
| - Otros gastos | | - Costes funcionales |
| Rtdo Bruto Expl. | B.A.A.I.T. | G. O. P. |
| - Amortizaciones | | - Costes fijos |
| - Var. Provision. | | N. O. P. |
| Rtdo Neto Expl. | B.A.I.T. | + Ingr. extraord. |
| + Ingr. Financ. | | - Gtos extraord. |
| - Gtos financ. | | I. B. T. |
| Rtdo Act. Ordin. | B.A.T. | - Ipto s/ Soc. |
| + Ingr. Extraord. | | NET INCOME |
| - Gtos extraord. | | |
| Rtdo A. I. | B.A.T. | |
| + Ipto s/ Soc. | | |
| Rtdo Ejercicio | B.D.T. | |

Se adjunta como anexo n°. 1 un modelo de cuenta de resultados siguiendo el sistema propuesto.

4.- Conceptos más utilizados.-

Alojamiento

Ventas: Ingresos generados por el alojamiento de huéspedes en el hotel, excluidos los descuentos, comisiones, etc. es decir, ingresos netos. Se diferencian los ingresos por alquiler de salones. El departamento de alojamiento no genera costes de ventas.

Personal: Incluye sueldos, salarios, seguridad social, alojamiento, manutención y otros gastos sociales, etc. del personal de recepción, conserjería, lencería, limpieza, porteros, etc.

Otros gtos: Uniformes, loza y cristalería, lencería, decoración, comisiones a agencias y cualquier otro gasto del servicio de alojamiento. No se incluyen gastos de calefacción, luz, otros suministros y reparaciones.

Alimentación y bebidas

Ventas: Ingresos derivados de la venta de alimentos y bebidas en restaurantes, bares, servicio de habitaciones, banquetes y demás puntos de venta. No se incluyen los alimentos y bebidas consumidos, servidos y vendidos al

personal del hotel, ya que éstos se imputan al coste de personal de cada dpto. específico .

Cte de vtas: Coste de los productos servidos a los clientes en los distintos puntos de venta, así como el coste de transporte y abastecimiento de dichos productos.

Personal: Incluye sueldos, salarios, seguridad social, alojamiento y manutención y otros gastos sociales, etc. del personal de cocina, bar, comedor, banquetes, servicio de habitaciones, economato, bodega y cualquier persona que intervenga directamente en la preparación y servicio de F&B.

Otros gtos: Uniformes, utensilios, suministros, decoración, gastos de banquetes, y demás material utilizado en la sección.

Gastos no distribuibles

Admón: Incluye sueldos, salarios, seguridad social, alojamiento y manutención y otros gastos sociales, etc. del personal de administración y dirección. También comprende los gastos de comunicación, servicios de asesoría y auditoría, material de oficina, etc.

Pub. y prom.: Incluye sueldos, salarios, seguridad social, alojamiento y manutención y otros gastos sociales, etc. del personal de este departamento. También se incluyen gastos de impresos, publicidad, propaganda, gastos de viajes, etc.

Energía y Mantenim.: Incluye sueldos, salarios, seguridad social, alojamiento y manutención y otros gastos sociales, etc. del personal de estos departamentos, como personal de planta, refrigeración, electricidad, almacenes, etc. En otros gastos se incluye uniformes, suministros, electricidad, combustible, agua, gas, etc.

5.- Estado analítico de los resultados.- La elaboración de los informes se basa en recapitular la información base y presentarla de una forma determinada.

El estado analítico de resultados tiene como objeto mostrar los resultados de explotación de forma sistemática y sintética. Se estructura en seis apartados, mostrando al mismo tiempo las cifras y su representación porcentual en relación con las ventas.

1. Estadística relacionada con los índices de actividad, tanto en alojamiento como en alimentación y bebidas, que juntos suponen el 95% de la facturación en el hotel medio, mostrando los % relativos a la venta total.
2. Resumen de las ventas obtenidas por los departamentos básicos
3. Costes directos de cada centro de explotación, para obtener el margen de actividad operacional (GOI)

4. Gastos generales indistribuíbles, para obtener el resultado bruto de explotación (GOP)
5. Importe de los gastos fijos o por naturaleza, para obtener el resultado neto de explotación (NOP)
6. Operación de adición final de los demás ingresos y gastos para presentar el Beneficio Neto del periodo.

| | Concepto | Importe | % s/ ventas |
|----------|----------------------------------|-----------------|--------------------|
| 1 | Habitaciones disponibles | | |
| | Habitaciones ocupadas | | |
| | Porcentaje de ocupación | | |
| | Porcentaje de doble ocupac. | | |
| | Precio medio habitación | | |
| | Cubiertos servidos | | |
| | Precio medio cubierto | | |
| 2 | Ingresos departamentales: | | |
| | Alojamiento | | |
| | Alimentación y Bebidas | | |
| | Otros dptos | | |
| | Total Ventas | | |
| 3 | Coste departamentales: | | |
| | Alojamiento | | |
| | Alimentación y Bebidas | | |
| | Otros dptos | | |
| | Total costes | | |
| | G. O. I. | | |
| 4 | Gastos funcionales: | | |
| | Administración | | |
| | Energías | | |
| | Reparaciones y mantenim. | | |
| | Publicidad y Propaganda | | |
| | Total gastos funcionales | | |
| | G. O. P. | | |
| 5 | Gastos fijos: | | |
| | Alquileres | | |
| | Impuestos | | |
| | Seguros | | |
| | Intereses | | |
| | Amortizaciones | | |
| | Otros gastos | | |
| | Total gastos fijos | | |
| | | N. O. P. | |
| 6 | Otros ingresos y gastos | | |
| | B. A. T. | | |
| | Impto s/ Sociedades | | |
| | Resultado del Ejercicio | | |

Dado que esta presentación está estudiada para un análisis detenido de los resultados, el sistema propone diferentes modos adicionales que facilitan su estudio y la obtención de datos comparativos. Los más utilizados en la industria son los que a continuación se indican:

| Mes actual | | | Acumulado anual | | |
|------------|-------------|-----------|-----------------|-------------|-----------|
| Actual | Presupuesto | Variación | Actual | Presupuesto | Variación |
| | | | | | |

| Mes actual | | | Acumulado anual | | |
|------------|-------------|--------------|-----------------|-------------|--------------|
| Actual | Presupuesto | Año anterior | Actual | Presupuesto | Año anterior |
| | | | | | |

| Mes actual | | | Acumulado anual | | |
|------------|-------------|--------------|-----------------|-------------|--------------|
| Actual | Porcentajes | Año anterior | Actual | Porcentajes | Año anterior |
| | | | | | |

| Mes actual | | | | Acumulado anual | | | |
|------------|----------|----------|----------|-----------------|----------|----------|----------|
| Actual | Porcent. | Año ant. | Porcent. | Actual | Porcent. | Año ant. | Porcent. |
| | | | | | | | |

6.- Propuestas de ratios.- El sistema propone la utilización complementaria de ratios para un mejor análisis de los estados financieros:

1.- Ratios de liquidez.- Se propone al menos la utilización de los dos más importantes: a) liquidez y b) test ácido. (Véase lo tratado en el estudio de los estados financieros).

2.- Ratios de solvencia.- Se proponen a) deuda / capital y b) solvencia financiera (beneficio antes de intereses / intereses de la deuda).

3.- Ratios de actividad.- Se proponen como mínimo a) período de cobro, b) rotación del inventario, c) rotación de los activos fijos (ingresos totales / activos fijos), d) porcentaje de ocupación y e) porcentaje de doble ocupación.

4.- Ratios de rentabilidad.- a) return on equity (ROE) o rentabilidad del capital propio, b) return on investment (ROI) o rentabilidad de la inversión y c) beneficio neto marginal o relación entre el beneficio neto y las ventas.

5.- Ratios de operación.- a) precio medio de habitación, b) precio de venta medio del cubierto, c) coste de alimentación en relación con ventas de comidas y d) coste de bebidas en relación con ventas de bebidas.