



CAPITULO V

Precio de un Paquete Turístico

- 5 .1 Cálculo de costos (tarifa neta)
- 5.2 Margen de utilidad o margen de ganancia
- 5.3 Precio de venta al público (tarifa rack)
- 5.4 Comisiones de intermediarios
- 5.5 Impuestos
- 5.6 Cargos por servicios
- 5.7 Herramientas virtuales para cotizar paquetes turísticos

Precio de un Paquete Turístico

Antes de proceder al proceso de cotización de los servicios, es importante revisar los siguientes conceptos generales:

- **Tarifa Neta:** Detalla los costos de los bienes y servicios sin tomar en cuenta comisiones, cargos por servicios, propinas, costos adicionales, etc.
- **Margen de utilidad o margen de ganancia:** Es el porcentaje fluctuante de ganancia obtenida por la venta de bienes y servicios. No existe un monto o un porcentaje establecido.
- **Tarifa Rack:** Detalla el costo total del paquete turístico a pagar por parte del cliente consumidor.
- **Ganancia por persona:** Es la utilidad que obtiene la agencia por la venta del paquete turístico. (por persona)
- **Impuestos:** Detalla los porcentajes y montos establecidos por ley por la prestación o venta de determinado bien o servicio.
- **Comisión agente minorista:** En caso de que el paquete turístico se vendiera a través de un intermediario, se calcula un porcentaje sobre el precio de venta. Ese porcentaje lo determina la agencia de acuerdo con paquete.
- **Imprevistos:** Es un monto que se cobre adicional por si surge algún imprevisto de camino y no está contemplado dentro de los costos.
- **Cargos por Servicios:** Detalla los costos fijos en los cuales incurre una agencia de viajes para vender un servicio. No existe un monto o un porcentaje establecido. Dependen de las políticas de cada empresa.

En el momento de cotizar el precio del viaje, se debe tener en cuenta:

- Que el precio sea competitivo.
- Se debe calcular la tarifa neta **por persona**
- Incluir los impuestos.
- El precio se calcula en una moneda fuerte (dólares o euros) teniendo en cuenta el tipo de cambio.
- Tener en cuenta la temporada.
- Tener presente que el precio en los hoteles el precio está por habitación, por lo que se debe dividir ese precio según la ocupación si es doble o triple.

Para obtener el precio debe seguir los siguientes pasos:

5 .1 Cálculo de costos (tarifa neta)

Para calcular la tarifa neta se debe sumar el precio de todos los servicios incluidos en el paquete:

- Transporte.
- Alojamiento.
- Alimentación
- Traslados aeropuerto – hotel – aeropuerto
- Visitas, excursiones, guías, entradas...
- Imprevistos

El monto de la suma de todos los servicios incluidos = tarifa neta

5.2 Margen de utilidad o margen de ganancia

El margen de utilidad o margen de ganancia es el porcentaje de ganancia que la agencia espera obtener por la venta de paquetes turísticos. No existe un monto o un porcentaje establecido, sin embargo, el porcentaje oscila entre un **15% y un 20%**.

5.3 Precio de venta al público (tarifa rack)

El precio de venta al público o tarifa rack es el costo total del paquete turístico a pagar por parte del cliente consumidor. Para calcular la tarifa rack, se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{tarifa neta} / 1 - \text{margen de ganancia} = \text{tarifa rack}$$

Una vez calculada la tarifa rack, se puede calcular **la ganancia por persona**, es decir la utilidad que se obtiene por la venta del paquete turístico. Esta se obtiene de la siguiente forma:

$$\text{tarifa rack} - \text{tarifa neta} = \text{ganancia por persona}$$

5.4 Impuestos

En Costa Rica, se debe de pagar un impuesto por la venta de servicios llamado Impuesto del Valor Agregado (IVA) por lo que ese precio se debe calcular antes de dar el precio al cliente. La agencia de viajes tiene la opción de promocionar el paquete turístico publicando el precio de venta o tarifa rack, pero debe poner una nota que especifique que el impuesto de venta no está incluido. También puede publicar el precio de venta con el impuesto incluido, para así dar un valor único al cliente.

Es importante tomar en cuenta que el impuesto se cobra sobre la ganancia por persona del paquete turístico, no sobre el monto total.

Para calcular los impuestos, se aplica la siguiente formula:

Ganancia por persona x 13%= IVA

El precio publicado del paquete turístico siempre se redondea hacia arriba, es decir sin decimales.

5.5 Comisiones de intermediarios

Cuando los paquetes turísticos se venden a través de una agencia de viajes minorista o por medio de un agente intermediario, se debe dar una comisión por la venta. Cuantas más personas compren el paquete turístico, mayor será la ganancia. El porcentaje que se otorga al intermediario fluctúa entre un 5% y un 10%, dependiendo de las políticas de la agencia.

Tarifa rack x % comisión

El monto por pagar a la agencia minorista o al intermediario, se redondea hacia abajo, es decir, sin decimales

5.6 Cargos por servicios

Los cargos por servicio se cobran con el propósito de solventar los costos fijos en los cuales incurre una agencia de viajes para vender un servicio. Estos costos incluyen el pago de luz, agua, teléfono, limpieza, gastos administrativos entre otros. No existe un monto o un porcentaje establecido. Dependen del costo de operación del paquete turístico y de las políticas de cada empresa.

Ejemplo de cotización de un paquete turístico

Cotizar el siguiente paquete turístico, tomando en cuenta que el margen de ganancia de la agencia es de un 20%, se consideran \$5 de imprevistos, \$20 de cargos por servicio y la comisión del intermediario es de un 5%

Calcular: Tarifa neta
 Tarifa rack
 Ganancia por persona
 Impuestos
 Monto a pagar por el cliente
 Comisión del minorista

Transporte \$ 70 pp

Alojamiento \$ 120 pp

Alimentación \$ 80 pp

Tours \$ 100 pp

Imprevistos \$ 5

Tarifa Neta \$ 375

$375/1 - 20\% = 468,75$

Tarifa Rack \$ 469

Ganancia = $469 - 375 = 94$

Ganancia por persona=\$94

Impuestos = $94 \times 13\% = 12,22$

IVA = \$12,22

$469 + 12,22 = 481,22$

Monto a pagar por el cliente = \$482

$469 \times 5\% = 23,45$

Comisión a pagar Agencia minorista = \$23

5.7 Herramientas virtuales para cotizar paquetes turísticos

Para cotizar paquetes turísticos se pueden realizar varios procedimientos.

El uso de la hoja de Excel es el más utilizado por las agencias de viajes, debido a que solo deben de insertar las fórmulas e incluir los datos y obtendrán el resultado rápidamente

COMO CALCULAR EL PRECIO DE UN PAQUETE TURÍSTICO										
Número de personas	5	10	20	30						
Transporte total	100	150	200	300						
Costo por persona	20	15	10	10						
Transporte total/número de pax	20	15	10	10						
Valor del Guía/número de pax	20	10	5	4						
Desayuno	15	15	15	15						
Almuerzo	15	15	15	15						
Refrigerio	10	10	10	10						
Cena	20	20	20	20						
Hospedaje y desayuno (hab doble)	36	36	36	36						
Entradas a atractivos	70	70	70	70						
Seguro	10	10	10	10						
Imprevistos	5	5	5	5						
Tarifa Neta	221	206	196	195						
Margen de ganancia	20%	20%	20%	20%						
Tarifa Neta/1- Margen de ganancia	276,25	257,5	245	243,75						
Ganancia por persona	55,25	51,5	49	48,75						
IVA 13%	7,1825	6,695	6,37	6,3375						
Tarifa Rack + IVA	283,4325	264,195	251,37	250,0875						
Redondeo hacia arriba precio publicado	284	265	252	251						
Tarifa Rack *% comisión minorista	13,8125	12,875	12,25	12,1875						
Redondeo hacia abajo del comisión minorista	13	12	12	12						
Monto a pagar al minorista										

Otro software utilizado por las agencias de viajes es Tourplan, el cual está diseñado para simplificar los detalles del paquete turístico, brindando cotizaciones rápidas y precisas, protegiendo los márgenes, incrementando las ventas, proporcionando canales de distribución web y XML, y facilitando inteligencia financiera y estratégica. Es una plataforma de software tecnológico, diseñada específicamente para operadores turísticos.

<https://www.tourplan.com/es/productos/>