

EMPLEO, VENTAS Y PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR HOTELERO (EOH). AÑO 2019

La facturación del año 2019 en términos reales muestra un valor récord y aumenta 2,4% i.a.; además, se observan valores positivos en diferentes indicadores de ventas, rentabilidad, puestos de trabajo; no obstante persiste la heterogeneidad por región y categoría.

EMPLEO



**PUESTOS DE TRABAJO
(promedio mensual):
63,2 MIL (+2,0%)**



**DURACIÓN PROM. DE LA
JORNADA LABORAL:
39,9 Hs/sem (-0,2%)**



**PUESTOS DE TRABAJO
EQUIVALENTES
(promedio mensual):
56,2 MIL (+1,8%)**

FACTURACIÓN



**FACTURACIÓN TOTAL:
\$88.142 MILL (+56,8%)**



**FACT. EN SERV. DE
ALOJAMIENTO:
\$65.769 MILL (+57,4%)**



**FACT. EN PRODUCTOS
SECUNDARIOS:
\$22.373 MILL (+55,2%)**

VENTAS



**UNIDADES VENDIDAS
(promedio mensual):
2,07 MILLONES(+0,7%)**



**TASA DE OCUPACIÓN DE
UNIDADES:
44,0% (+0,3 PP)**



**INDICE DE TIPO DE
UNIDADES VENDIDAS
(ITUV):
101,3 (0,7%)**

PRODUCTIVIDAD



**TARIFA PROM POR
UNIDAD VENDIDA (ADR):
\$2.651 (56,3%)**



**FACTURACIÓN POR PTEq :
\$130,8 MIL (+54,1%)**



**UNIDADES VENDIDAS POR
PTEq:
36,8 (-1,0%)**

❖ En 2019, se contabilizaron 63,2 mil puestos de trabajo mensuales (promedio), con una variación interanual positiva de 2,0%, mientras que la duración de la jornada laboral promedio (39,9 hs/semanales) descendió 0,2%. Así, los puestos de trabajo equivalentes¹ (PTEq) aumentaron (+1,8%), alcanzando a 56,2 mil puestos.

❖ La facturación total se incrementó 56,8%, lo que se explica por un aumento del 57,4% en la facturación por los servicios de alojamiento y una expansión de menor intensidad (55,2%) en la facturación por productos secundarios (alquiler de espacios, restaurante, bar, etc.). Para el caso de la facturación por alojamiento, el aumento obedeció al incremento del 56,3% de la tarifa promedio por unidad vendida (ADR), que llegó a \$2.651, así como a la mayor venta de unidades² (+0,7% interanual).

❖ El aumento del ADR puede explicarse por dos factores (ver Gráfico 1). Por un lado, por el efecto de una composición distinta en el total de unidades vendidas (efecto tipo de ventas); por otro lado, por la variación del precio unitario de la unidad vendida (efecto precios). Es este segundo factor el que explica el incremento en mayor medida.

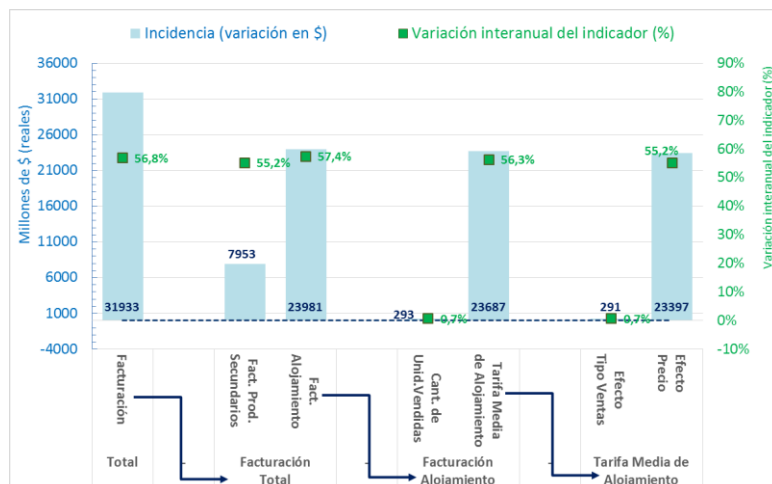
❖ Si se considera el aumento promedio de los precios minoristas de la economía (53,6% interanual en el promedio de los meses), se observa que la facturación del sector (+56,8%) aumentó más que la fluctuación del IPC. Así, la variación de la facturación total deflactada por el IPC-Nacional arroja un saldo de 2,4% en 2019 en relación a 2018. En este sentido, la facturación por servicios de alojamiento creció 2,8% (el ADR creció 2,1%) y por productos secundarios creció 1,1%.

❖ Analizando la productividad y rentabilidad del sector, en 2019, la facturación por PTEq llegó a \$130,8 mil, un 54,1% superior al 2018. Deflactada por IPC-Nacional, la variación resulta positiva en un 0,6%.

❖ Las unidades vendidas por PTEq disminuyeron 1,0% en la comparación interanual, alcanzando a 36,8 unidades vendidas por PTEq, producto del incremento de los PTEq (+1,8%) y de un alza de menor intensidad en las unidades vendidas (+0,7%).

❖ El crecimiento del sector, en términos generales, fue producto de un comportamiento dispar para las distintas categorías y regiones.

Gráfico 1. Factores que explican la variación interanual de la facturación total. Año 2019.



(1) Los PTEq indican el número de trabajadores a tiempo completo, es decir, a 45 horas semanales (ver Aspectos metodológicos).
(2) El término unidades incluye habitaciones estándar, camas/plazas vendidas por separado y otro tipo de espacios ofrecidos (ver Aspectos metodológicos).

CATEGORÍAS HOTELERAS:

❖ Los PTEq en los hoteles 4 y 5 aumentaron 3,6% con respecto a 2018, con un crecimiento inferior en la cantidad de unidades vendidas (+2,3%); la tarifa media se incrementó 60,4%, por lo cual la facturación por servicios de alojamiento aumentó 64,1% (la facturación por productos secundarios lo hizo en menor medida, 56,3%), y la facturación por PTEq mostró un alza del 55,7%. La facturación total aumentó 61,2%.

❖ Los hoteles de 3 estrellas mostraron un alza en la facturación total (57,6%), gracias al incremento del 59,8% de la facturación en servicios de alojamiento (la facturación en productos secundarios sólo creció un 42,6%), producto de una combinación del incremento del ADR en un 55,1% y de las unidades vendidas (3,0%).

❖ En los hoteles de 1 y 2 estrellas la facturación total creció muy por debajo de la inflación (+33,4%). Esto se explica por el leve incremento de 31,7% interanual en la facturación por servicios de alojamiento (la facturación en servicios secundarios creció 82,4%), debido a la disminución en un 3,3% de las unidades vendidas y el incremento de sólo 36,1% de ADR. En lo que refiere a los PTEq, cayeron 2,3%.

❖ La facturación total en los parahoteles creció por debajo del IPC: 46,6% i.a.; mientras que los PETq crecieron 2,4%.

REGIONES TURÍSTICAS:

❖ El desempeño regional presentó una fuerte heterogeneidad, lo que en gran parte se explica por la composición de su oferta en términos de categoría, y por las características de su demanda, además de la evolución de la facturación en productos secundarios. Las únicas regiones que crecieron por encima de la variación del IPC (53,6%) fueron Patagonia (+81,4%) y Norte (+55,5%). Las regiones de Cuyo, CABA, Córdoba y el Litoral crecieron menos que la inflación, mientras que PBA presentó un incremento de sólo un 36,4%.

❖ En Patagonia las unidades vendidas aumentaron 5,4%, y el ADR se incrementó 65,2%, justificando el incremento de 74,2% en servicios de alojamiento, a la vez que los ingresos por venta de productos secundarios crecieron 122,2%; los PTEq aumentaron 6,9%. La región Norte justifica el incremento de la facturación total por la variación de +60,0% en servicios de alojamiento (el ADR creció sólo 48,8%, pero las unidades vendidas lo hicieron en un 7,5%); en tanto que los PTEq cayeron 3,8%. En Cuyo, la facturación en servicios de alojamiento creció 63,5% (gracias al incremento del 11,0% de las unidades vendidas); mientras que los PTEq crecieron 1,5%. En el caso de CABA, los PTEq crecieron 2,8%, mientras que el ADR creció 62,2%, pero las unidades vendidas cayeron 3,0%, generando un incremento en ingresos por servicios de alojamiento de 57,4%, con un bajo aumento de facturación en servicios secundarios (38,8%). En Córdoba, la facturación en servicios secundarios creció 112,8%; mientras que los ADR sólo crecieron un 44,0%, con un incremento de las unidades vendidas de 3,9%, generando un crecimiento de los servicios de alojamiento de 49,6%. La región Litoral también se destacó por la facturación en servicios secundarios, que aumentó 61,0% i.a.; los ingresos por alojamiento sólo lo hicieron en un 42,3%, debido, fundamentalmente, a la caída del 6,2% en las unidades vendidas, en tanto que los PTEq crecieron un 1,6%. Finalmente, PBA presentó incrementos muy por debajo de la inflación, tanto en servicios de alojamiento como en servicios secundarios; mientras que los PTEq cayeron 0,7%.

SERIE HISTÓRICA:

❖ El comportamiento en 2019 muestra signos positivos en la mayoría de los indicadores, con niveles récords en algunos casos.

❖ La facturación total presentó su valor más elevado de la serie (a precios deflactados por inflación), encontrando su causa en el desempeño de la facturación en servicios de alojamiento, que mejoró 2,8% con respecto a 2018, posicionándose como la mejor marca de la serie. Los ingresos por servicios secundarios también fueron récord, aunque crecieron sólo 1,1% a nivel interanual.

❖ También se observan los mejores registros de la serie en las 24,8 millones de unidades vendidas y en el caso del ADR se igualó el mejor registro del año 2012 (\$3.248, a precios de diciembre 2019, actualizados por IPC)..

❖ Se registraron 56,2 mil PTEq (el segundo valor más elevado de la serie, luego de 2012), pero en términos de productividad laboral se observa que la relación entre unidades vendidas y PTEq fue más baja que en los últimos dos años; no sucede lo mismo con la relación entre la facturación total y PTEq, ya que 2019 se posiciona como el mejor registro de la serie.

ANEXO

Cuadro 1. Serie Histórica. Indicadores seleccionados, total nacional.

Periodo	PTEq (prom mensual)		Unidades Vendidas (prom mensual)		ITUV		ADR		Fact. Aloj.		Fact. Total		Unid. Vend/ PTEq		Fact. Tot/ PTEq	
	miles	v.i.a	mill.	v.i.a	índice	v.i.a	Precios corrientes \$	Deflact. IPC-N \$	Precios corrientes mill.\$	Deflact. IPC-N mill.\$	Precios corrientes mill.\$	Deflact. IPC-N mill.\$	Unid.	v.i.a	Precios corrientes miles \$	Deflact. IPC-N miles \$
I-2012	62,5	-	7,64	-	93,5	-	322	-	3.462	-	2.460	-	3.009	-	40,7	-
II-2012	54,2	-	4,82	-	96,0	-	314	-	3.163	-	1.515	-	2.004	-	12,3	-
III-2012	56,1	-	5,76	-	97,8	-	339	-	3.248	-	1.957	-	2.578	-	15,3	-
IV-2012	57,5	-	5,83	-	98,6	-	350	-	3.180	-	2.040	-	2.721	-	15,8	-
Total 2012	57,6	-	24,06	-	96,3	-	331	-	3.283	-	7.972	-	10.312	-	14,9	-
I-2013	60,4	-3,4%	7,20	-5,7%	95,1	1,7%	386	19,9%	3.331	-3,8%	2.782	13,1%	23.992	-9,3%	39,7	-2,4%
II-2013	50,1	-7,5%	4,57	-5,3%	98,0	2,1%	376	19,7%	3.060	-3,3%	1.717	13,4%	13.981	-8,4%	30,4	2,4%
III-2013	53,1	-5,3%	5,84	1,3%	98,9	1,2%	422	24,3%	3.231	-0,5%	2.464	25,9%	18.862	0,7%	36,6	6,9%
IV-2013	53,2	-7,4%	5,82	-0,3%	99,8	1,2%	437	24,9%	3.102	-2,4%	2.541	24,5%	18.047	-2,7%	36,4	7,7%
Total 2013	54,2	-5,8%	23,43	-2,6%	97,8	1,6%	406	22,5%	3.197	-2,6%	9.504	19,2%	74.883	-5,2%	36,0	3,4%
I-2014	59,5	-1,5%	7,39	2,5%	96,4	1,4%	513	32,8%	3.248	-2,5%	3.788	36,1%	23.989	0,0%	41,4	4,1%
II-2014	51,3	2,4%	4,77	4,5%	99,1	1,1%	501	33,4%	2.883	-5,8%	2.394	39,4%	13.765	-1,5%	31,0	2,1%
III-2014	53,4	0,5%	5,88	0,7%	100,4	1,4%	563	33,3%	3.024	-6,4%	3.309	34,3%	17.778	-5,8%	36,7	0,2%
IV-2014	54,7	2,8%	6,00	3,1%	100,7	0,9%	593	35,7%	3.005	-3,1%	3.554	39,9%	18.018	-0,2%	36,5	0,2%
Total 2014	54,7	0,9%	24,04	2,6%	99,0	1,2%	543	33,8%	3.060	-4,3%	13.045	37,3%	73.549	-1,8%	36,6	1,6%
I-2015	61,1	2,7%	7,56	2,3%	96,9	0,5%	661	29,0%	3.198	-1,5%	4.999	32,0%	24.176	0,8%	41,2	-0,3%
II-2015	51,9	1,2%	4,65	-2,7%	100,1	1,0%	614	22,4%	2.800	-2,9%	2.851	19,1%	13.006	-5,5%	29,8	-3,9%
III-2015	54,1	1,3%	5,99	1,8%	100,7	0,3%	690	22,6%	2.978	-1,5%	4.133	24,9%	17.834	0,3%	36,9	0,5%
IV-2015	54,8	0,1%	5,69	-5,1%	101,5	0,8%	732	23,4%	2.946	-2,0%	4.164	17,1%	16.764	-7,0%	34,6	-5,2%
Total 2015	55,5	1,4%	23,88	-0,6%	99,6	0,6%	676	24,6%	3.006	-1,8%	16.147	23,8%	71.780	-2,4%	35,9	-2,0%
I-2016	61,3	0,3%	7,39	-2,2%	96,8	0,0%	912	37,8%	3.286	2,7%	6.736	34,7%	24.281	0,4%	40,2	-2,5%
II-2016	51,1	-1,6%	4,50	-3,2%	100,8	0,6%	844	37,5%	2.699	-3,6%	3.793	33,0%	12.135	-6,7%	29,3	-1,7%
III-2016	53,4	-1,2%	5,98	-0,1%	100,3	-0,4%	953	38,1%	2.867	-3,7%	5.698	37,9%	17.146	-3,9%	37,3	1,1%
IV-2016	55,5	1,3%	6,10	7,2%	101,4	-0,1%	1.003	37,0%	2.881	-2,2%	6.113	46,8%	17.563	4,8%	36,6	5,7%
Total 2016	55,3	-0,3%	23,96	0,3%	99,6	0,0%	932	37,9%	2.968	-1,2%	22.340	38,4%	71.125	-0,9%	36,1	0,6%
I-2017	61,0	-0,4%	7,37	-0,3%	97,7	0,9%	1.125	23,4%	3.080	-6,2%	8.285	23,0%	22.694	-6,5%	40,2	0,1%
II-2017	52,2	2,1%	4,88	8,5%	100,9	0,1%	1.044	23,8%	2.683	-0,6%	5.093	34,3%	13.084	7,8%	31,2	6,3%
III-2017	54,3	1,6%	6,23	4,2%	100,9	0,6%	1.215	27,5%	2.982	4,0%	7.565	32,8%	18.572	8,3%	38,2	2,5%
IV-2017	55,0	-0,9%	6,24	2,4%	101,9	0,5%	1.267	26,4%	2.953	2,5%	7.912	29,4%	18.435	5,0%	37,8	3,3%
Total 2017	55,6	0,5%	24,71	3,1%	100,2	0,6%	1.168	25,2%	2.945	-0,8%	28.855	29,2%	72.785	2,3%	37,0	2,6%
I-2018	60,3	-1,2%	7,67	4,2%	97,9	0,2%	1.436	27,7%	3.138	1,9%	11.022	33,0%	24.075	6,1%	42,4	5,5%
II-2018	51,6	-1,2%	4,86	-0,5%	101,0	0,1%	1.446	38,4%	2.925	9,0%	7.019	37,8%	14.203	8,5%	31,4	0,7%
III-2018	53,8	-0,9%	6,05	-2,8%	100,8	-0,1%	1.788	47,2%	3.243	8,8%	10.822	43,1%	19.630	5,7%	37,5	-2,0%
IV-2018	55,0	0,1%	6,05	-3,0%	103,3	1,4%	2.135	68,5%	3.377	14,3%	12.925	63,4%	20.442	10,9%	36,7	-3,1%
Total 2018	55,2	-0,8%	24,63	-0,3%	100,6	0,4%	1.696	45,3%	3.180	8,0%	41.788	44,8%	78.350	7,6%	37,2	0,5%
I-2019	60,8	0,9%	7,41	-3,4%	99,4	1,5%	2.308	60,7%	3.326	6,0%	17.101	55,2%	24.643	2,4%	40,6	-4,3%
II-2019	52,1	1,1%	5,02	3,4%	101,4	0,4%	2.342	62,0%	3.032	3,6%	11.756	67,5%	15.220	7,2%	32,1	2,3%
III-2019	54,4	1,1%	6,24	3,1%	101,2	0,4%	2.725	52,4%	3.209	-1,0%	17.007	57,1%	20.034	2,1%	38,2	2,0%
IV-2019	57,3	4,0%	6,14	1,4%	103,5	0,2%	3.244	51,9%	3.368	-0,2%	19.905	54,0%	20.669	1,1%	35,7	-2,5%
Total 2019	56,2	1,8%	24,81	0,7%	101,3	0,7%	2.651	56,3%	3.248	2,1%	65.769	57,4%	80.566	2,8%	36,8	-1,0%

Cuadro 2. Indicadores por categoría hotelera, total nacional. AÑO 2019.

		TOTAL		Hotel 4 y 5 *		Hot.3*, Apart, Bout.		Hotel 1 y 2*		Parahoteles	
EMPLEO	unidad	valor	v.i.a.	valor	v.i.a.	valor	v.i.a.	valor	v.i.a.	valor	v.i.a.
Puestos de Trabajo (prom mensual)	miles	63,2	2,0%	25,9	3,8%	15,7	-0,3%	7,8	-1,7%	13,7	3,4%
Promedio de horas semanales trabajadas por PT	horas	39,9	-0,2%	42,4	-0,2%	40,6	0,5%	37,7	-0,6%	35,8	-1,0%
Puestos de Trabajo Equivalentes (prom mensual)	miles	56,2	1,8%	24,4	3,6%	14,2	0,2%	6,6	-2,3%	10,9	2,4%
Promedio de PTEq. por Establecimiento		10,2	2,2%	57,8	1,3%	11,6	0,9%	5,8	-1,2%	4,0	2,8%
Particip. de asalariados en tiempo total de trabajo	%	78,0	-1,4pp	81,5	-2,1pp	83,3	-1,6pp	70,6	-1,6pp	67,7	0,2pp
Partic. de jornada compl. en total de PT asalariados	%	87,2	-0,3pp	96,1	-0,7pp	86,0	0,8pp	76,7	-0,7pp	73,6	-0,8pp
Partic. en total nacional de PTEq	%	100,0	--	43,5	0,7pp	25,3	-0,4pp	11,7	-0,5pp	19,5	0,1pp
		TOTAL		Hotel 4 y 5 *		Hot.3*, Apart, Bout.		Hotel 1 y 2*		Parahoteles	
OFERTA, VENTAS Y FACTURACIÓN	unidad	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*
Establecimientos abiertos (prom mensual)		5.497	-0,4%	423	2,3%	1.226	-0,7%	1.126	-1,1%	2.722	-0,4%
Promedio diario de unidades ofrecidos por estab.		28,1	0,4%	92,5	0,2%	34,2	0,7%	25,7	0,3%	16,3	-1,1%
Total de unidades ofrecidas (prom mensual)	miles	4.696	0,0%	1.190	2,5%	1.276	0,0%	880	-0,8%	1.349	-1,5%
Total de unidades vendidas (prom mensual)	miles	2.067	0,7%	673	2,3%	617	3,0%	337	-3,3%	440	-1,6%
Tasa de ocupación de unidades	%	44,0	0,3pp	56,6	-0,1pp	48,4	1,4pp	38,2	-1pp	32,6	0pp
Facturación total	Mill. \$	88.142	56,8%	53.829	61,2%	20.391	57,6%	5.656	33,4%	8.265	46,6%
Facturación en servicio de alojamiento	Mill. \$	65.769	57,4%	34.597	64,1%	18.002	59,8%	5.397	31,7%	7.773	45,6%
Facturación en otros servicios	Mill. \$	22.373	55,2%	19.233	56,3%	2.390	42,6%	259	82,4%	492	64,8%
Partic. de alojamiento en la facturación total	%	74,6	0,3pp	64,3	1,1pp	88,3	1,2pp	95,4	-1,2pp	94,1	-0,7pp
Partic. de No resid. en total de pernoctaciones	%	22,2	1,7pp	40,6	2,8pp	20,0	1,1pp	8,1	1,4pp	12,8	0,4pp
Partic. en total nacional de unidades vendidas	%	100,0	--	32,6	0,5pp	29,9	0,7pp	16,3	-0,7pp	21,3	-0,5pp
Partic. en total nacional de facturación total	%	100,0	--	61,1	1,7pp	23,1	0,1pp	6,4	-1,1pp	9,4	-0,7pp
		TOTAL		Hotel 4 y 5 *		Hot.3*, Apart, Bout.		Hotel 1 y 2*		Parahoteles	
PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD	unidad	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*
Unidades ofrecidas por PTEq		83,6	-1,7%	48,7	-1,0%	89,9	-0,2%	133,7	1,5%	123,3	-3,9%
Unidades vendidas por PTEq		36,8	-1,0%	27,6	-1,2%	43,5	2,8%	51,1	-1,0%	40,2	-4,0%
Facturación total por PTEq	miles \$	130,8		183,6		119,6		71,6		63,0	
Facturación total por hora de trabajo	\$	667,1	54,1%	936,0	55,7%	610,2	57,2%	365,3	36,5%	321,4	43,1%
Fact. en alojam. por unidad ofrecida (REVPAR)	\$	1.167	57,3%	2.423	60,1%	1.175	59,8%	511	32,8%	480	47,8%
Tarifa promedio por unidad vendida (ADR)	\$	2.651	56,3%	4.281	60,4%	2.430	55,1%	1.336	36,1%	1.472	48,0%

Cuadro 3. Indicadores por Región. AÑO 2019.

EMPLEO	unidad	TOTAL		CABA		PBA		Córdoba	
		valor	v.i.a.	valor	v.i.a.	valor	v.i.a.	valor	v.i.a.
Puestos de Trabajo (prom mensual)	miles	63,2	2,0%	14,0	2,4%	8,1	-0,9%	6,6	1,3%
Promedio de horas semanales trabajadas por PT	horas	39,9	-0,2%	42,5	0,4%	38,8	0,2%	36,2	-0,9%
Puestos de Trabajo Equivalentes (prom mensual)	miles	56,2	1,8%	13,2	2,8%	7,0	-0,7%	5,3	0,4%
Promedio de PTEq. por Establecimiento		10,2	2,2%	24,0	5,9%	8,2	-2,7%	5,5	-0,6%
Particip. de asalariados en tiempo total de trabajo	%	78,0	-1,4pp	84,9	-1,9pp	72,8	1,5pp	68,6	-2,4pp
Partic. de jornada compl. en total de PT asalariados	%	87,2	-0,3pp	95,2	-0,3pp	88,6	5,6pp	71,1	0,7pp
Partic. en total nacional de PTEq	%	100,0	--	23,6	0,2pp	12,5	-0,3pp	9,5	-0,1pp

OFERTA, VENTAS Y FACTURACIÓN	unidad	TOTAL		CABA		PBA		Córdoba	
		valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*
Establecimientos abiertos (prom mensual)		5.497	-0,4%	552	-3,0%	856	2,1%	973	1,0%
Promedio diario de unidades ofrecidos por estab.		28,1	0,4%	55,5	2,4%	27,3	-3,2%	18,8	-0,2%
Total de unidades ofrecidas (prom mensual)	miles	4.696	0,0%	931	-0,6%	712	-1,2%	557	0,8%
Total de unidades vendidas (prom mensual)	miles	2.067	0,7%	527	-3,0%	249	-6,2%	227	3,9%
Tasa de ocupación de unidades	%	44,0	0,3pp	56,6	-1,4pp	34,9	-1,9pp	40,7	1,2pp
Facturación total	Mill. \$	88.142	56,8%	28.146	52,9%	6.593	36,4%	5.435	51,8%
Facturación en servicio de alojamiento	Mill. \$	65.769	57,4%	21.987	57,4%	5.798	36,8%	5.165	49,6%
Facturación en otros servicios	Mill. \$	22.373	55,2%	6.159	38,8%	795	33,4%	270	112,8%
Partic. de alojamiento en la facturación total	%	74,6	0,3pp	78,1	2,2pp	87,9	0,3pp	95,0	-1,4pp
Partic. de No resid. en total de pernoctaciones	%	22,2	1,7pp	52	2,7pp	1,1	0,2pp	3,5	0pp
Partic. de hoteles 4 y 5 * en total de habit. vendidas	%	32,6	0,5pp	49,8	0,4pp	18,7	1pp	13,1	1,1pp
Partic. en total nacional de unidades vendidas	%	100	--	25,5	-1pp	12,0	-0,9pp	11,0	0,3pp

PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD	unidad	TOTAL		CABA		PBA		Córdoba	
		valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*
Unidades ofrecidas por PTEq		83,6	-1,7%	70,4	-3,3%	101,8	-0,5%	104,9	0,4%
Unidades vendidas por PTEq		36,8	-1,0%	39,8	-5,6%	35,5	-5,6%	42,7	3,5%
Facturación total por PTEq	miles \$	130,8	54,1%	177,3	48,8%	78,6	37,3%	85,3	51,2%
Facturación total por hora de trabajo	\$	667,1		903,6		401,9		435,0	
Fact. en alojam. por unidad ofrecida (REVPAR)	\$	1.167	57,3%	1.968	58,3%	679	38,4%	772	48,3%
Tarifa promedio por unidad vendida (ADR)	\$	2.651	56,3%	3.479	62,2%	1.944	45,9%	1.897	44,0%

EMPLEO	unidad	Litoral		Norte		Cuyo		Patagonia	
		valor	v.i.a.	valor	v.i.a.	valor	v.i.a.	valor	v.i.a.
Puestos de Trabajo (prom mensual)	miles	8,5	2,5%	6,8	-2,3%	7,7	1,3%	11,5	7,0%
Promedio de horas semanales trabajadas por PT	horas	41,1	-0,9%	39,3	-1,4%	38,4	0,2%	40,4	-0,1%
Puestos de Trabajo Equivalentes (prom mensual)	miles	7,8	1,6%	6,0	-3,8%	6,6	1,5%	10,3	6,9%
Promedio de PTEq. por Establecimiento		12,7	8,0%	7,6	-2,4%	10,5	0,7%	9,4	5,7%
Particip. de asalariados en tiempo total de trabajo	%	80,9	-1,5pp	79,9	-1,9pp	73,5	-1,5pp	77,0	-2,2pp
Partic. de jornada compl. en total de PT asalariados	%	88,2	-1,7pp	87,0	-2,1pp	80,7	-2,7pp	86,3	-0,9pp
Partic. en total nacional de PTEq	%	13,9	0pp	10,6	-0,6pp	11,7	0pp	18,4	0,9pp

OFERTA, VENTAS Y FACTURACIÓN	unidad	Litoral		Norte		Cuyo		Patagonia	
		valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*
Establecimientos abiertos (prom mensual)		614	-6,0%	786	-1,4%	623	0,7%	1.094	1,2%
Promedio diario de unidades ofrecidos por estab.		32,3	7,2%	25,2	3,3%	27,1	-0,9%	23,4	-1,7%
Total de unidades ofrecidas (prom mensual)	miles	603	0,8%	601	1,8%	514	-0,2%	778	-0,5%
Total de unidades vendidas (prom mensual)	miles	252	-6,2%	218	7,5%	201	11,0%	394	5,4%
Tasa de ocupación de unidades	%	41,8	-3,1pp	36,3	1,9pp	39,2	3,9pp	50,6	2,8pp
Facturación total	Mill. \$	12.953	51,3%	7.001	55,5%	8.631	53,0%	19.383	81,4%
Facturación en servicio de alojamiento	Mill. \$	6.287	42,3%	5.376	60,0%	5.356	63,5%	15.799	74,2%
Facturación en otros servicios	Mill. \$	6.666	61,0%	1.624	42,0%	3.275	38,5%	3.584	122,2%
Partic. de alojamiento en la facturación total	%	48,5	-3,1pp	76,8	2,2pp	62,1	4pp	81,5	-3,4pp
Partic. de No resid. en total de pernoctaciones	%	16,1	3,3pp	10,6	1pp	17,7	-0,9pp	27,5	3,6pp
Partic. de hoteles 4 y 5 * en total de habit. vendidas	%	38,1	2,7pp	27,6	-0,5pp	31,2	-2,3pp	29,4	1,5pp
Partic. en total nacional de unidades vendidas	%	12,2	-0,9pp	10,5	0,7pp	9,7	0,9pp	19,1	0,9pp

PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD	unidad	Litoral		Norte		Cuyo		Patagonia	
		valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*	valor	v.i.a.*
Unidades ofrecidas por PTEq		77,4	-0,8%	100,6	5,8%	78,4	-1,6%	75,5	-6,9%
Unidades vendidas por PTEq		32,4	-7,6%	36,5	11,7%	30,7	9,4%	38,2	-1,4%
Facturación total por PTEq	miles \$	138,6	49,0%	97,6	61,6%	109,8	50,8%	156,7	69,7%
Facturación total por hora de trabajo	\$	706,2		497,4		559,6		799,4	
Fact. en alojam. por unidad ofrecida (REVPAR)	\$	869	41,2%	745	57,1%	869	63,9%	1.693	75,0%
Tarifa promedio por unidad vendida (ADR)	\$	2.078	51,7%	2.055	48,8%	2.219	47,4%	3.343	65,2%

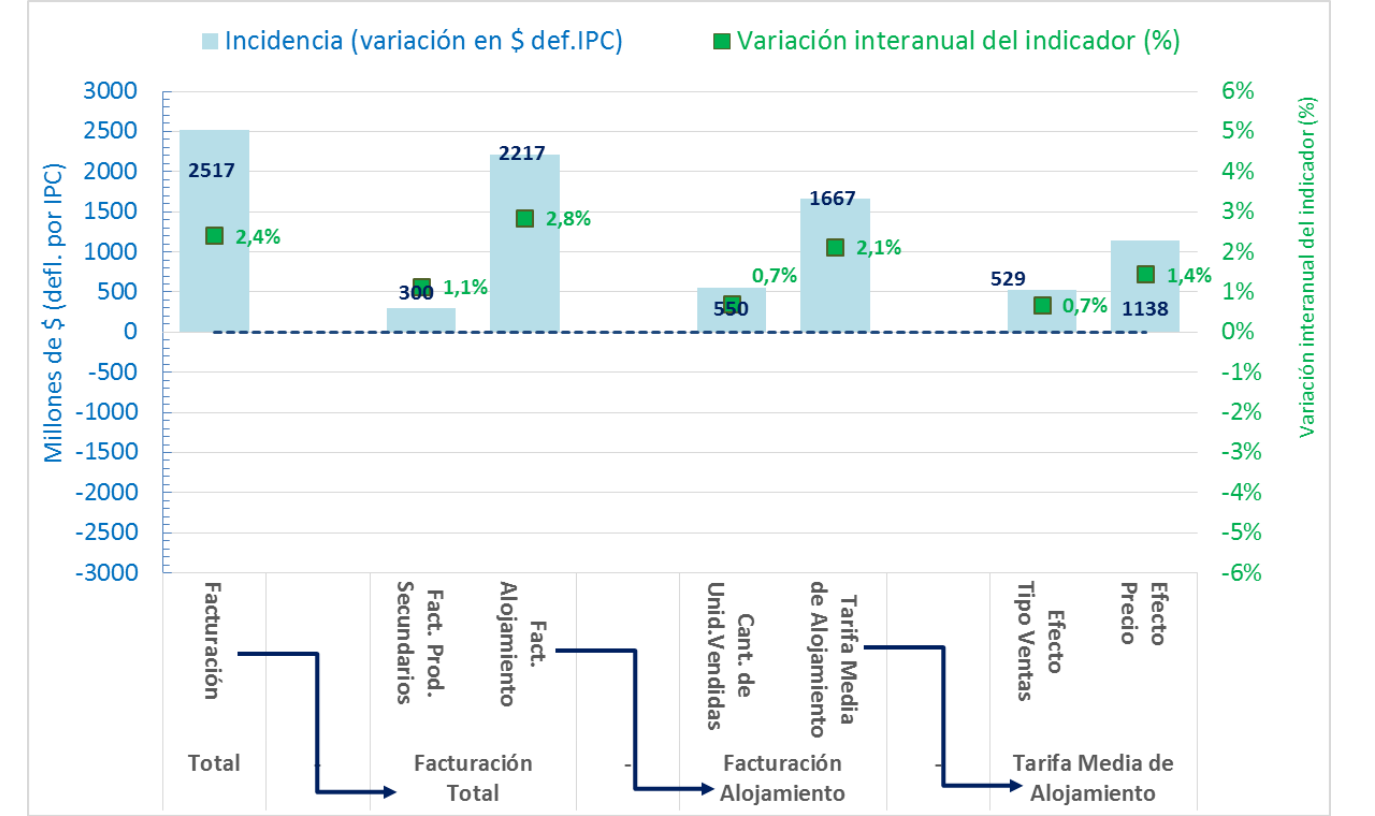
Cuadro 4. Principales indicadores por Categoría y Región. AÑO 2019.

	Indicador		Total		Hotel 4 y 5 *		Hotel 3*&ApBt		Hotel 1 y 2 *		Parahotel	
			valor	v.i.a	valor	v.i.a	valor	v.i.a	valor	v.i.a	valor	v.i.a
IPC-Nacional			53,6%									
Total	Puestos de Trabajo Equivalentes	miles	56,2	1,8%	24,4	3,6%	14,2	0,2%	6,6	-2,3%	10,9	2,4%
	Total de unidades vendidas	miles	24.807	0,7%	8.081	2,3%	7.407	3,0%	4.039	-3,3%	5.280	-1,6%
	Tarifa promedio por unidad vendida (ADR)	\$	2.651	56,3%	4.281	60,4%	2.430	55,1%	1.336	36,1%	1.472	48,0%
	Facturación en servicio de alojamiento	Mill. \$	65.769	57,4%	34.597	64,1%	18.002	59,8%	5.397	31,7%	7.773	45,6%
	Facturación en productos secundarios	Mill. \$	22.373	55,2%	19.233	56,3%	2.390	42,6%	259	82,4%	492	64,8%
	Facturación total	Mill. \$	88.142	56,8%	53.829	61,2%	20.391	57,6%	5.656	33,4%	8.265	46,6%
	Unidades vendidas por PTEq		37	-1,0%	28	-1,2%	43	2,8%	51	-1,0%	40	-4,0%
	Facturación total por PTEq	miles \$	131	54,1%	184	55,7%	120	57,2%	72	36,5%	63	43,1%
CABA	Puestos de Trabajo Equivalentes	miles	13,2	2,8%	8,3	3,9%	2,9	0,4%	0,8	-6,0%	1,3	7,0%
	Total de unidades vendidas	miles	6.320	-3,0%	3.147	-2,2%	1.702	-4,8%	603	-9,3%	867	2,6%
	Tarifa promedio por unidad vendida (ADR)	\$	3.479	62,2%	4.989	63,3%	2.798	61,8%	1.222	36,2%	905	68,4%
	Facturación en servicio de alojamiento	Mill. \$	21.987	57,4%	15.702	59,7%	4.763	54,1%	737	23,5%	785	72,9%
	Facturación en productos secundarios	Mill. \$	6.159	38,8%	5.468	47,3%	523	-21,3%	60	245,3%	107	162,4%
	Facturación total	Mill. \$	28.146	52,9%	21.170	56,3%	5.287	40,7%	797	29,8%	892	80,3%
	Unidades vendidas por PTEq		40	-5,6%	32	-5,9%	49	-5,1%	67	-3,5%	57	-4,1%
	Facturación total por PTEq	miles \$	177	48,8%	213	50,5%	151	40,2%	88	38,1%	59	68,4%
Prov. Buenos Aires	Puestos de Trabajo Equivalentes	miles	7,0	-0,7%	1,6	-3,0%	2,0	-6,0%	0,9	-6,7%	2,4	8,8%
	Total de unidades vendidas	miles	2.982	-6,2%	558	-1,0%	859	-4,3%	603	-21,6%	962	1,3%
	Tarifa promedio por unidad vendida (ADR)	\$	1.944	45,9%	2.991	44,1%	2.452	44,3%	1.020	31,7%	1.463	46,6%
	Facturación en servicio de alojamiento	Mill. \$	5.798	36,8%	1.670	42,7%	2.106	38,1%	616	3,3%	1.407	48,5%
	Facturación en productos secundarios	Mill. \$	795	33,4%	581	40,5%	150	4,9%	4	-55,4%	60	99,3%
	Facturación total	Mill. \$	6.593	36,4%	2.250	42,1%	2.256	35,3%	620	2,4%	1.466	50,0%
	Unidades vendidas por PTEq		36	-5,6%	29	2,1%	35	1,9%	57	-15,9%	33	-6,9%
	Facturación total por PTEq	miles \$	79	37,3%	115	46,5%	92	44,0%	59	9,8%	50	37,9%
Córdoba	Puestos de Trabajo Equivalentes	miles	5,3	0,4%	1,0	7,3%	1,5	9,9%	1,1	-10,8%	1,7	-3,4%
	Total de unidades vendidas	miles	2.723	3,9%	355	13,5%	843	13,3%	764	-1,6%	761	-3,4%
	Tarifa promedio por unidad vendida (ADR)	\$	1.897	44,0%	2.511	41,0%	2.044	51,1%	1.281	33,8%	2.066	42,0%
	Facturación en servicio de alojamiento	Mill. \$	5.165	49,6%	892	60,1%	1.723	71,2%	978	31,7%	1.572	37,1%
	Facturación en productos secundarios	Mill. \$	270	112,8%	180	173,6%	55	46,2%	8	23,9%	28	58,0%
	Facturación total	Mill. \$	5.435	51,8%	1.072	72,0%	1.778	70,3%	986	31,7%	1.599	37,4%
	Unidades vendidas por PTEq		43	3,5%	29	5,8%	46	3,1%	60	10,3%	38	0,0%
	Facturación total por PTEq	miles \$	85	51,2%	86	60,4%	97	54,9%	77	47,6%	79	42,2%
Litoral	Puestos de Trabajo Equivalentes	miles	7,8	1,6%	4,0	6,7%	1,7	-5,7%	0,7	-5,4%	1,4	0,7%
	Total de unidades vendidas	miles	3.026	-6,2%	1.154	0,9%	957	-8,9%	361	-7,1%	554	-13,9%
	Tarifa promedio por unidad vendida (ADR)	\$	2.078	51,7%	3.200	63,6%	1.538	26,0%	1.157	34,1%	1.271	44,9%
	Facturación en servicio de alojamiento	Mill. \$	6.287	42,3%	3.693	65,1%	1.472	14,8%	417	24,6%	704	24,7%
	Facturación en productos secundarios	Mill. \$	6.666	61,0%	6.318	65,3%	155	-21,6%	26	30,9%	167	66,8%
	Facturación total	Mill. \$	12.953	51,3%	10.011	65,2%	1.628	9,9%	443	24,9%	871	31,1%
	Unidades vendidas por PTEq		32	-7,6%	24	-5,5%	46	-3,4%	46	-1,8%	33	-14,5%
	Facturación total por PTEq	miles \$	139	49,0%	208	54,8%	78	16,5%	56	32,1%	53	30,2%
Norte	Puestos de Trabajo Equivalentes	miles	6,0	-3,8%	2,3	-2,4%	1,5	-2,7%	0,9	-5,8%	1,4	-5,8%
	Total de unidades vendidas	miles	2.617	7,5%	723	5,5%	783	11,1%	457	6,1%	654	6,6%
	Tarifa promedio por unidad vendida (ADR)	\$	2.055	48,8%	3.306	58,3%	2.199	47,5%	1.408	41,8%	951	29,4%
	Facturación en servicio de alojamiento	Mill. \$	5.376	60,0%	2.389	67,0%	1.721	63,9%	644	50,5%	622	38,0%
	Facturación en productos secundarios	Mill. \$	1.624	42,0%	1.382	36,3%	213	100,3%	22	26,1%	8	28,9%
	Facturación total	Mill. \$	7.001	55,5%	3.772	54,3%	1.934	67,2%	666	49,5%	629	37,8%
	Unidades vendidas por PTEq		36	11,7%	27	8,1%	45	14,1%	42	12,6%	40	13,2%
	Facturación total por PTEq	miles \$	98	61,6%	139	58,0%	111	71,8%	61	58,7%	38	46,4%
Cuyo	Puestos de Trabajo Equivalentes	miles	6,6	1,5%	3,2	4,0%	1,8	-3,2%	0,8	-1,7%	0,7	7,1%
	Total de unidades vendidas	miles	2.414	11,0%	752	3,4%	859	16,2%	482	20,1%	321	4,4%
	Tarifa promedio por unidad vendida (ADR)	\$	2.219	47,4%	3.737	58,3%	1.870	36,0%	1.241	49,2%	1.060	57,4%
	Facturación en servicio de alojamiento	Mill. \$	5.356	63,5%	2.810	63,6%	1.607	58,1%	598	79,2%	340	64,3%
	Facturación en productos secundarios	Mill. \$	3.275	38,5%	3.007	37,1%	251	53,5%	16	117,0%	1	-19,5%
	Facturación total	Mill. \$	8.631	53,0%	5.818	48,7%	1.858	57,5%	614	80,0%	341	63,6%
	Unidades vendidas por PTEq		31	9,4%	20	-0,7%	39	20,1%	48	22,2%	39	-2,6%
	Facturación total por PTEq	miles \$	110	50,8%	151	43,0%	85	62,7%	61	83,1%	42	52,7%
Patagonia	Puestos de Trabajo Equivalentes	miles	10,3	6,9%	4,0	4,9%	2,7	8,9%	1,5	14,7%	2,1	3,4%
	Total de unidades vendidas	miles	4.726	5,4%	1.391	11,2%	1.403	11,0%	769	3,2%	1.162	-4,9%
	Tarifa promedio por unidad vendida (ADR)	\$	3.343	65,2%	5.347	61,5%	3.283	81,2%	1.829	27,8%	2.018	57,0%
	Facturación en servicio de alojamiento	Mill. \$	15.799	74,2%	7.440	79,6%	4.608	101,1%	1.407	31,9%	2.345	49,4%
	Facturación en productos secundarios	Mill. \$	3.584	122,2%	2.296	112,0%	1.043	187,6%	123	91,5%	122	18,5%
	Facturación total	Mill. \$	19.383	81,4%	9.736	86,3%	5.650	112,9%	1.530	35,3%	2.467	47,5%
	Unidades vendidas por PTEq		38	-1,4%	29	6,0%	44	1,9%	43	-10,0%	45	-8,0%
	Facturación total por PTEq	miles \$	157	69,7%	203	77,6%	176	95,5%	85	17,9%	96	42,7%

Cuadro 5. Indicadores monetarios: variaciones en pesos nominales y deflactadas por IPC y variaciones en dólares. Total nacional. AÑO 2019.

Indicador		Pesos			Dólares	
		Monto	v.i.a. nominal	v.i.a. def.IPC	Monto	v.i.a.
Facturación total	millones	88.142	56,8%	2,4%	1.788,5	-12,6%
Facturación en servicio de alojamiento	millones	65.769	57,4%	2,8%	1.338,7	-12,3%
Facturación en productos secundarios	millones	22.373	55,2%	1,1%	449,8	-13,3%
Facturación total por PTEq	miles	130,8	54,1%	0,6%	2,65	-14,1%
Fact. en alojam. por unidad ofrecida (REVPAR)		1.167	57,3%	2,8%	23,8	-12,4%
Tarifa promedio por unidad vendida (ADR)		2.651	56,3%	2,1%	54,0	-13,0%

Gráfico 2. Factores que explican la variación interanual de la facturación total deflactada por IPC. AÑO 2019.



Cuadro 6. Indicadores seleccionados por trimestre. Total país. AÑO 2019.

Indicador		Total		1er Trim.		2do. Trim.		3er Trim.		4to. Trim.	
		valor	v.i.a	valor	v.i.a	valor	v.i.a	valor	v.i.a	valor	v.i.a
Puestos de Trabajo Equivalentes (prom mensual)	miles	56,2	1,8%	60,8	0,9%	52,1	1,1%	54,4	1,1%	57,3	4,0%
Total de unidades vendidas (prom mensual)	miles	24.807	0,7%	7.409	-3,4%	5.020	3,4%	6.242	3,1%	6.136	1,4%
Tarifa promedio por unidad vendida (ADR)	\$	2651,2	56,3%	2308,2	60,7%	2341,6	62,0%	2724,6	52,4%	3243,9	51,9%
Facturación en servicio de alojamiento	Mill. \$	65.769	57,4%	17.101	55,2%	11.756	67,5%	17.007	57,1%	19.905	54,0%
Facturación en productos secundarios	Mill. \$	22.373	55,2%	4.833	58,2%	4.809	58,5%	5.629	47,0%	7.101	57,7%
Facturación total	Mill. \$	88.142	56,8%	21.935	55,8%	16.565	64,8%	22.636	54,5%	27.006	55,0%
Unidades vendidas por PTEq		36,8	-1,0%	40,6	-4,3%	32,1	2,3%	38,2	2,0%	35,7	-2,5%
Facturación total por PTEq	miles \$	131	54,1%	120	54,5%	106	63,0%	139	52,8%	157	49,0%
IPC-Nacional (promedio simple de meses)		---	53,6%	---	51,8%	---	56,3%	---	54,1%	---	52,1%

ASPECTOS METODOLÓGICOS

La EOH es un operativo continuo sobre la oferta y demanda en el sector hotelero y parahotelero, realizado en forma conjunta por el INDEC y el Ministerio de Turismo y Deportes desde 2004. Cubre alrededor del 80% de las plazas de cada región, y releva información sobre plazas y habitaciones disponibles y ocupadas, residencia de los viajeros hospedados, empleo, tarifas y facturación, temas estos últimos que se abordan en el informe.

En relación al empleo, se indaga por la cantidad de puestos de trabajo a tiempo completo, parcial u ocasional por categoría ocupacional: asalariados, otros contratados y propietarios/socios/familiares (para este último grupo no se pregunta por dedicación, la cual se imputa de acuerdo a las características y demanda del alojamiento). Se asume que dedicación a tiempo completo implica 45 horas semanales, a tiempo parcial 30 horas semanales y dedicación ocasional 15 horas de trabajo.

La unidad “PTEq” se construye a partir de esta información, y representa una jornada de trabajo a tiempo completo (45 horas semanales), constituyendo un indicador de cantidad total de tiempo trabajo, que se explica por el efecto combinado de la cantidad de puestos de trabajo y la jornada de trabajo promedio. Por ejemplo, 30 puestos de trabajo con una carga semanal de 30 horas (dedicación parcial), representan 20 PTEq ($30PT \times 30HS = 900HS$, $900HS / 45HS = 20PTEq$).

Para simplificar la presentación de la información se utiliza la denominación “unidades”, que hace referencia a todos los tipos de unidades de negocio de los diferentes establecimientos (habitaciones, unidades o camas/plazas). Puede diferir ligeramente de la tasa de ocupación de habitaciones, pues este indicador no contempla las camas en hostels.

La facturación en alojamiento se obtiene de multiplicar, en cada establecimiento, el precio promedio por unidad vendida percibido por el hotelero por la cantidad de unidades vendidas. La facturación total se obtiene dividiendo la facturación en alojamiento por la proporción que esta representa en la facturación total de cada establecimiento.

Los montos correspondientes a los indicadores de facturación y sus derivados no incluyen IVA.

El ITUV es un índice que asigna un valor a cada unidad en función de la categoría y región. Este valor surge de comparar el ADR promedio (deflactado por IPC) del segmento (categoría/región) con el promedio global del ADR, considerando el periodo 2012-2018. Un valor de 100 implica que la estructura de venta de unidades permanece igual al promedio de los años considerado. Variaciones interanuales positivas señalan, que dentro de la estructura de ventas de unidades, aumentó la participación de aquellos segmentos (región/categoría) cuyo valor de venta por unidad suele ser más elevado, y viceversa.

Para deflactar los precios se utiliza el Nivel General del IPC-Cobertura Nacional del INDEC, publicado desde diciembre de 2016 (desde abril hasta fines de ese año se utilizó el IPC-GBA del INDEC y, previamente, el promedio simple de las variaciones del IPC-San Luis y del IPC-CABA). Entre el 2018 y el 2019 la variación promedio del IPC-Nacional fue de 53,6%.

Para la conversión a dólares se utiliza la cotización promedio del año, considerando el valor de venta minorista (\$50,0 en el promedio de 2019). Entre el promedio de 2018 y de 2019, la variación nominal del tipo de cambio fue de 78,9%, y la variación deflactada por IPC alcanzó 16,5%. Para todos los periodos se consideró el tipo de cambio “oficial” (Ámbito.com).

Tanto para los indicadores deflactados por IPC como para los expresados en dólares se aplican los valores específicos del mes correspondiente. En el caso de los precios deflactados, los valores se llevan al último de los meses del año analizado.

Los datos de este informe anual revisten un carácter final.