



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**COSTOS POR ÓRDENES DE SERVICIOS Y UTILIDAD EN LA AGENCIA DE
VIAJES CARRUSEL REPRESENTACIONES SAC, MIRAFLORES 2016**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

GABRIELA JESUS RIVERO ARONES

ASESOR:

DR. AMBROCIO TEODORO ESTEVES PAIRAZAMAN

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

SISTEMA DE ORGANIZACIÓN CONTABLE

LIMA-PERÚ

2017

PAGINA DE JURADO



PRESIDENTE

DRA. ESTHER ROSA SAENZ ARENAS



SECRETARIO

MG. ARTURO JAIME ZUÑIGA CASTILLO



VOCAL

MG. MARCO ANTONIO MERA PORTILLA

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a mis padres quienes fueron mi principal motor para seguir adelante y alcanzar mis sueños

A dios por darme salud y cuidarme en este camino.

AGRADECIMIENTO

Agradezco mis profesores, ya sea en proyecto y desarrollo de investigación quienes me ayudaron orientándome a realizar mi investigación y a mi familia por estar siempre conmigo

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Rivero Arones, Gabriela Jesús, con DNI N° 73125468, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes en el reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, escuela de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda documentación que acompaño es veraz y autentica el (21%)

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presentan en la presente tesis son auténticos y veraces

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponde ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la universidad Cesar Vallejo

Lima, 04 de Julio, 2017



DNI: 73125468

Rivero Arones, Gabriela Jesús

PRESENTACIÓN

Señores del jurado, presento ante ustedes la tesis titulada, Costos por órdenes de servicio y utilidad en la agencia de viajes Carrusel Representaciones Sac, Miraflores, 2016, con la finalidad de determinar la relación que existe entre los costos por órdenes de servicio y utilidad en la agencia de viajes Carrusel Representaciones SAC, en cumplimiento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo para obtener el título profesional de contador público

Espero cumplir con los requisitos de aprobación

GABRIELA JESUS RIVERO ARONES

ÍNDICE

AGRADECIMIENTO.....	iv
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	v
PRESENTACIÓN.....	vi
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	11
1.1. Realidad Problemática.....	11
1.2. Trabajo Previos.....	13
1.3. Teorías Relacionadas.....	18
1.4. Formulación del Problema.....	39
1.5. Justificación del Estudio.....	39
1.6. Hipótesis.....	40
1.7. Objetivos.....	41
II. MÉTODO.....	42
2.1. Diseño de Investigación.....	42
2.2. Variables, Operacionalizacion Variables.....	44
2.3. Población y muestra.....	45
2.4. Métodos de análisis de datos.....	46
2.5. Aspectos éticos.....	47
III. RESULTADOS.....	489
IV. DISCUSIÓN.....	59
V. CONCLUSIONES.....	61
VI. RECOMENDACIONES.....	62
VII. BIBLIOGRAFÍA.....	63
VIII. ANEXOS.....	66

ÍNDICE DE CUADROS

Tabla 1: Clasificación de Paquetes Turísticos.....	26
Tabla 2: Clasificación de los atractivos turísticos.....	30
Tabla 3: Clasificación de los elementos del Hospedaje.....	34
Tabla 4: Clases de Comisión.....	35
Tabla 5: Criterios.....	48
Tabla 6: Prueba de Normalidad	50
Tabla 7: Nivel de correlación.....	56

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1: Distribución normal utilidad bruta.....	51
Figura 2: Distribución normal utilidad operativa.....	52
Figura 3: Distribución normal utilidad sobre las ventas.....	53
Figura 4 Distribución normal costos y gastos:.....	54
Figura 5: Distribución normal costos totales.....	55
Figura 6: Correlación no paramétrica costos y utilidad.....	57

RESUMEN

El presente investigación tiene como objetivo principal, determinar la relación que existe en los costos por órdenes de servicios y utilidad en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores 2016, para lograr cumplir con el objetivo planteado se utilizó metodología de investigación, tipo de estudio básica o pura, nivel de investigación descriptiva correlacional y se medirá a dos variables de estudio, así mismo el diseño es no experimental por lo que no se modifica ni manipulan ninguna variable de investigación, así mismo la muestra usada es de 30 órdenes. La obtención de los datos se realizó a través de la técnica análisis documental y el instrumento usado es levantamiento de información. El proceso estadístico fue obtenido con el programa Sps, el cual nos sirve para realizar el análisis descriptivo correlacional de nuestras variables de investigación. Finalmente los resultados probaron que existe relación entre los costos por órdenes de servicios y utilidad en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores 2016.

Palabras Claves: Costos por órdenes de servicio, utilidad

ABSTRACT

Present investigation has as principal aim, determine the relation that exists in the Costs for Orders of services and Usefulness in the travel agency Carrousel representations SAC, Miraflores 2016, to manage to expire with the raised aim there was in use basic or pure methodology of investigation, type of study, level of descriptive investigation correlational and it will measure up to two variables of study, likewise the design is not experimental for what is not modified they do not even manipulate any variable of investigation, likewise the secondhand sample is 30 orders The obtaining of the information realized across the technology documentary analysis and the secondhand instrument is a raising of information. The statistical process was obtained by the program of Advanced Sps, which serves us to realize the descriptive analysis correlational of our variables of investigation. Finally the results proved that relation exists between the Costs for Orders of services and Usefulness in the Travel agency Carrousel representations Sac, Miraflores 2016.

Key words: Costs for Orders of Service, Usefulness

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

En el contexto internacional, las organizaciones deben de tener un sistema de costos que les facilite la recolección de datos, para controlar y planificar las operaciones de la organización, que les permita permanecer dentro del mercado, en este contexto es primordial, la gerencia eficaz de los costos, resultando importante conocer los costos de los servicios y productos ofertado, hay muchas teorías sobre la integración del costo, y la contabilidad ha adoptado el concepto de acumulación; bajo esta premisa, el costo de fabricar o producir un bien o servicio está conformado por todos los desembolsos necesarios para obtenerlos o realizarlos. Entonces, formar un sistema de costos en una organización de servicios para fines de mejor el control. La teoría de costos ha clasificado los elementos que determinan el costo de los bienes y servicios en: materia prima directa, mano de obra directa y cargas indirectas de fabricación.

En la actualidad las organizaciones que prestan servicios tienen importancia en la actividad económica en España existe una participación del sesenta por ciento de la participación de la economía, produciendo una cierta problemática en la gestión de los costos por servicios, se ve relegada a su vez en la utilidad de la empresas. Por lo tanto podemos instaurar la importancia de un sistema de costos que de información correcta a cerca de cada una de las etapas del proceso de prestación del servicio, formando un instrumento que ayude a la ejecución de un buen control de los costos y gastos de la entidad, establecer adecuadamente una política de precios competitiva dentro del sector.

En el contexto Nacional, las empresas peruanas han tenido un crecimiento sostenido en el sector terciario de nuestra economía denominada “industria de servicios” donde se ha visto evidenciado la escasa importancia al tema de los costos de servicios. Hoy en día estas organizaciones confrontan muchas presiones para mejorar los niveles de servicios y los controles, así como reducir costos. Por tanto,

muchas compañías tiene los costos de sus servicios son elevados; esto se debe a lo duplicación de tareas y un mal manejo de sus costos. Entonces, un buen control de los costos es de gran importancia en cualquier rubro para el desarrollo de las empresas.

Los sistemas de determinación de costos de comercialización, producción y de servicios se determinan con los lineamientos generales para cuantificar los costos de servicios del sector turismo, constituyendo una actividad económica de suma importancia para el país.

En el contexto local, la empresa de servicios Carrusel representaciones SAC, dedicada a ofrecer paquetes de servicios turísticos, al no tener un adecuado sistema de costos que establezca la utilidad real en la aplicación de los servicios que ofrecen, genera una incertidumbre en la utilidad del negocio.

La responsabilidad administrativa no es solo el cumplimiento de los propietarios, deberán estar conscientes del impacto social de su labor por eso la responsabilidad es mayor, pues no sólo garantizan la supervivencia de la institución sino su desarrollo a través de una adecuada prestación de servicios, atendiendo criterios de oportunidad y calidad, garantizando a los usuarios unos precios fijados sobre actividades eficientes, consecuencia del cuidadoso manejo de los costos, cuya principal herramienta es un sistema de información que responda a estas necesidades no sólo con calidad sino también con oportunidad. Por lo siguiente esta ausencia de información causa el desconocimiento del resultado económico de cada orden específica de los servicios que realiza.

1.2. Trabajo Previos

Antecedentes Internacionales

Chaparro, S. (2011) en su tesis titulada: Sistema de costos por orden de producción para la empresa industrias acuña LTDA, tesis presentada para obtener el título profesional de Ingeniera Industrial, realizada en Santander-Colombia, tuvo como objetivo general: Determinar un sistema de costos por Orden de producción, para la empresa industrias Acuña LTDA, identificando los elementos fundamentales del costo de producción (materiales directos, mano de obra directa y cif), que le sirva como herramienta administrativa en la toma de decisiones. En su investigación utilizó análisis documental y la conclusión fue, La realización de este trabajo de grado le permitió a industrias ACUÑA LTDA, la identificación de los tres elementos fundamentales del costo.

Gallardo, J. (2013) en su tesis titulada: Propuesta de un sistema de costos por órdenes de producción para la fábrica de muebles modulares Gallardo-Mogal”, desarrollada en la escuela Politécnica del Ejército, realizada en Ecuador, tuvo como objetivo general: Determinar un sistema de costos de producción, cuya aplicación en la empresa conduzca el uso eficiente de los recursos tanto humanos como materiales y permitan maximizar los ingresos de la misma, el tipo de investigación fue descriptiva-correlacional. Diseño no experimental. Usaron datos Contables, su conclusión fue que la fábrica no da importancia al control de los elementos del costo: materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación lo cual es primordial en el proceso productivo.

Aguilar, E. (2009) en su tesis titulada: Diseño de un sistema de costos por órdenes de trabajo para la determinación del costo unitario en la fabricación de avisos luminosos en la empresa horizontes de vías y señales, CA, realizada en Venezuela, tesis presentada para optar el grado de especialista en contabilidad mención: Costos, tuvo como objetivo principal, determinar un sistema de costos por órdenes de trabajo para hallar el costo unitario en la fabricación del costo unitario

en la fabricación de avisos luminosos en la empresa Horizontes de Vías y señales CA, su población está constituida por las personas que elaboran en la división de señalización y publicidad de la empresa Vías y señales CA, la conclusión fue no existe procedimientos ni cálculos para la asignación de los costos de mano de obra, ni el costo indirecto, ni la producción, se desconoce el costo real de las ordenes de trabajo, no se llevan reportes de las ordenes, de sus estatutos, lo que dificulta la toma de dediciones.

Antecedentes Nacionales

Coronel, C. (2014) Realizó una investigación titulada: Aplicación del Sistema de costos por actividades y su efecto en la rentabilidad de la empresa Cemento Selva SA, realizada en el Perú-San Martín, cuyo objetivo general fue: Determinar el efecto de la aplicación del Sistema de Costos por Actividades en la Rentabilidad de la empresa Cemento Selva SA, el tipo de investigación fue descriptiva-correlacional. Diseño no experimenta, la población tomada es por 50 personas que forman parte del personal administrativo y contable de Cemento Selva SA , la conclusión fue, la industria de cemento ha experimentado un sostenido crecimiento en los últimos tres años, impulsada por la reactivación de la demanda interna y el poder adquisitivo de la población, factores que motivaron una mayor inversión privada en infraestructura; según el estudio Efectuado, se ha determinado que Cementos Selva S.A debe definir las Actividades involucradas para delimitar los estándares productivos para la correcta determinación de los costos respecto al proceso actual.

Caballero, K. (2013) Realizó una investigación “Propuesta de Implementación del sistema de costos por órdenes de servicio y su incidencia en la rentabilidad y liquidez de la Clínica del Riñón Santa Lucia SAC de la Ciudad de Trujillo en el periodo 2012”, tuvo como objetivo: General determinar un sistema de costos por órdenes de servicio y conocer su incidencia en la rentabilidad y liquidez de la Clínica del Riñón Santa Lucia SAC de la Ciudad de Trujillo utilizando como base de análisis en el periodo 2012, la población está constituida por la Clínica del

Riñón Santa Lucia SAC de la Ciudad de Trujillo, y llegaron a la conclusión a nivel del proceso de prestación de servicio, se encontró que los formatos de registro utilizados en la empresa son exclusivamente para controlar el consumo de materiales, sin considerar los demás elementos del costo. Por otra parte, la empresa no determina los desperdicios por órdenes, por lo que las pérdidas por este concepto son distribuidas a todas las órdenes de producción del periodo.

Valverde & Saldaña (2013) presentan la investigación titulada: Implementación de un sistema de costos por órdenes específicas para la toma de decisiones en la empresa Oshiro y Valverde Ingenieros SA de la ciudad de Trujillo periodo 2013, tesis presentada para obtener el título profesional de Contador Público. Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú .Su objetivo general fue: Determinar de qué manera la implementación de un sistema de costos por órdenes específicas optimizará la toma de decisiones de la empresa Oshiro y Valverde Ingenieros S.A. de la ciudad de Trujillo periodo Enero – Febrero 2013. El estudio es de estadística descriptiva; el marco muestral: Información de los costos reales de las órdenes específicas de documentos contables de compras, ventas, consumos, insumos, rendiciones, planillas correspondientes a la obra “montaje electromecánico en m.t.16 k.v. pascona”. Las conclusiones a las que llegaron fueron: Efectuado el diagnóstico de la empresa se ha comprobado que no cuenta con un sistema de costos que le permita conocer con exactitud los costos incurridos en los servicios prestados. La recomendaciones fueron: Dado los resultados obtenidos se recomienda implementar el área de costos dentro del departamento de contabilidad con el diseño del sistema de costos por órdenes específicas, para establecer herramientas que sirvan de ayuda en la toma de decisiones gerenciales, Implementar procedimientos de adquisiciones de materiales por volúmenes de producción los cuales permitirán la reducción de costos y obtener mejores resultados en la gestión gerencial para la toma de decisiones, Capacitar al personal del área de costos en el manejo y control de los mismos de tal manera puedan proporcionar una información real y oportuna a la gerencia para una mejor toma de decisiones, Realizar los seguimientos respectivos en cuanto al sistema de costos

por órdenes específicas e incidir en la mejora continua según sean sus nuevas necesidades.

Bueno, C. (2014) presenta la investigación titulada: Los costos indirectos y su influencia en los Precios, por aplicación de la metodología de costos basados en actividades en la Industria de productos de concreto, tesis presentada para obtener el título profesional de Contador Público. Universidad Nacional de Trujillo, Perú. El autor de la tesis señala como objetivo principal: Demostrar cómo los costos indirectos influyen en los precios al ser distribuidos según la metodología de costos basados en actividades. El estudio es descriptivo y explicativo, el diseño de la investigación es no experimental y transversal, las técnicas utilizadas fueron: la recolección de información, análisis y comparaciones. La población es la totalidad de industrias de concreto de Trujillo. La muestra es la empresa IKKA SAC. Las conclusiones a las que llegó son: (a) los costos indirectos asignados utilizando los métodos de costeo absorbente y ABC influyen en la fijación de los precios de los productos; siempre que dichos precios se fijen en base al costo total determinado, adicionándole un porcentaje o margen de utilidad. Es decir, al asignar los costos indirectos en función a distintos inductores, se obtendrán distintos costos de los productos, los cuales al agregarle un margen de utilidad, darán como resultado distintos precios. (b) Al distribuir los costos indirectos mediante la metodología del ABC, se reconoce la relación causa-efecto entre los generadores del costo y las actividades, brindando el conocimiento necesario para el mejoramiento y la optimización de los procesos. La complejidad de los procesos generará mayores costos. Las recomendaciones son: (a) si la empresa determina los precios mediante el método de fijación de precios basado en el costo y además tiene una gran cantidad de costos indirectos por distribuir a una amplia gama o variedad de productos, se recomienda emplear el método del costeo ABC para determinar su costo de producción, costo total y finalmente su precio de venta.

Florián W. y Fernández C. (2013), En sus tesis titulada: “Sistema de Costos por órdenes en la fijación de precios y control de recursos en la empresa corporación

Wamatray SAC en la ciudad de Trujillo periodo enero- julio 2013”, tesis para obtener el título profesional de contador público , facultad de ciencias económicas, escuela profesional de contabilidad de la Universidad Privada Antenor Orrego, Perú, cuyo objetivo fue demostrar como un sistema de costos por órdenes de servicios mejorara la fijación de precios y el control de recursos en la empresa corporación Wamatray SAC, la técnica de recolección de datos fue la observación , análisis documentario y la entrevista personal , y los instrumentos fueron las guías de observación , cuestionarios y fichas de registros , la conclusion fue que atravez de los resultados iniciales obtenidos se evidencio que la empresa no cuenta con un adecuado control de recursos: materiales, persona y vehículos , para la eficiente prestación de servicio , también concluye que la fijación de precios para el servicio brindado es razonablemente adecuado.

Antecedentes Locales

Beltrán, C. (2014) Realizó una investigación titulada: “Diseño de un sistema de costos para una empresa Agroindustrial de colorantes naturales – Achiote, 2014”, cuyo objetivo general fue: Determinar la incidencia de un sistema de costos por órdenes de producción en la determinación del costo de producción de una empresa agroindustrial de colorantes naturales en base al achiote; el tipo de investigación fue descriptiva-correlacional. Diseño no experimenta, la población tomada es por 50 personas que forman parte del personal administrativo y contable; al finalizar la investigación se determinó que: La implementación de un sistema de costos por órdenes en las empresas tiene incidencia sobre la determinación del costo de producción.

Vargas, J (2016) Realizo una investigación titulada: “Implementación de un sistema de costos por procesos y su efecto en la rentabilidad de la empresa Alpaca Color SA”, Cuyo objetivo general fue: Determinar el efecto de la implantación de un sistema de costos por procesos en la rentabilidad de la empresa Alpaca Color SA, su población no es muy extensa lo cual se tomó la muestra de la totalidad de los 27

trabajadores de la empresa, su conclusion fue: la implementación de un sistema de costos permite mejorar la toma de decisiones ya que se obtiene información oportuna y real de los costos incurridos y por lo que la implementación de un sistema de costos permitirá a la organización simplificar los cálculos de los costos unitarios y mejorar positivamente su rentabilidad

1.3. Teorías Relacionadas

Variable: Costos por Órdenes de Servicios.

Los costos por órdenes de servicio, consta de tres elementos básicos: Materiales directos, mano de obra y costos indirectos de fabricación, acumulación de costos de acuerdo a las especificaciones del cliente, conjunto de elementos técnicos contables que están conectados. Finalmente los costos por órdenes de servicios consideran los costos fijos y costos variables.

Según Ralph S.Polimeni, Frank J.Fabozzi, Arthur H. Adelberg (2010), un sistema de costeo por órdenes, los tres elementos básicos del costo: mano de obra directa, costos indirectos de fabricación y materia prima se juntan según las órdenes de los servicios. Cada servicio se realiza de acuerdo a las necesidades del cliente

Por lo tanto el autor sostiene que los tres elementos del costo son importantes para el costo de las órdenes ya que la intervención de los tres elementos, hará el servicio final de acuerdo a lo solicitado por el cliente.

Según Perleche, C y Tenicela, k. (2015). El sistema de costos por órdenes, es un sistema de acumulación de costos de acuerdo a las especificaciones de los clientes, en el cual los costos que intervienen en el servicio se acumulan sucesivamente por sus elementos (materia prima, mano de obra, costos indirectos), los cuales se cargan a una ordene de servicio, sin importar el periodo de tiempo que implica.

De este modo el autor menciona, que no importa el periodo que demora hacer el servicio, para el pedido del cliente.

Cárdenas, Raúl. (2013) menciona sobre el sistema de costos: “Es un conjunto de normas, procedimientos y técnicas que nos indican la forma en que los costos se cargan al producto manufacturado, el control de los inventarios y cómo se pueden determinar los valores de la producción” (p.34).

De esta manera el sistema de costos es una acumulación de procedimientos para terminar de hacer el servicio final, de acuerdo a lo requerido del cliente.

Dimensión: Costos Fijos

Según Ralph S.Polimeni, Frank J.Fabozzi, Arthur H. Adelberg (2010) Son aquellos en los que el costo fijo total permanece constante dentro de un rango relevante.

Según Thompson, M. (2012) Los costos fijos son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad del servicio. En otras palabras, se puede decir que los Costos Fijos varían con el tiempo más que con la actividad; es decir, se presentarán durante un periodo de tiempo aun cuando no haya alguna actividad.

Según García, J. (2014) afirma. “Son aquellos costos que permanecen constantes en su magnitud dentro de un período determinado, independientemente de los cambios registrados en el volumen de operaciones realizadas” (p.11).

Flores J. (2014) son aquellos que permanecen constantes en el tiempo en función del periodo, sin importar si cambian el volumen tales como el alquiler, sueldos, impuesto del local etc. Son necesarios para sostener la estructura de la empresa.

Un costo fijo representa frecuentemente una función de la capacidad y, por eso, aun cuando es fijo con respecto al volumen, varía de acuerdo con el tamaño

de la planta. Los costos fijos no es que nunca cambien, en el sentido de que no fluctúan o no varían; sí varían, pero por causas independientes del volumen. Aun cuando el término se define usualmente respecto al volumen, puede aplicarse también cuando algún otro factor es la variable independiente y el costo la variable independiente.

Factores principales de los costos fijos:

Controlabilidad. Los costos fijos son controlables en la vida de la empresa. Algunos costos fijos están sujetos al control administrativo, muchos de los costos fijos son determinados anualmente por las políticas de la administración.

Relación con la Actividad. Los costos fijos pueden ser afectados por otros factores distintos del tiempo, pero no por la producción ni la realización de actividad.

Rango Pertinente. Los costos fijos deben de relacionarse con el rango pertinente de la actividad. Por ello en la clasificación de costos es esencial que se especifique un rango pertinente de actividad ese rango define limitaciones sobre la validez de las cantidades presupuestadas.

Costos por Tiempo, El valor de costos fijos debe relacionarse con un período de tiempo especificado.

Alquileres

Alquiler o arrendamiento es un contrato por el medio una parte se compromete a transferir temporalmente el uso de una cosa mueble o inmueble a una segunda parte que se compromete a su vez a pagar por ese uso un determinado precio.

Según Matteucci, M. (2013) En el caso de arrendamiento o subarrendamiento se considerará como renta bruta al producto en efectivo o en especie del arrendamiento (entiéndase el alquiler), incluyendo a sus accesorios, monto de los tributos que asuma el arrendatario y le corresponda al arrendador y los pagos por los servicios que suministra este último. No solo los arrendamientos califican como renta de primera categoría, pues bien pueden asimilarse otros ingresos que tiene el mismo tratamiento como las contraprestaciones recibidas de terceros por derechos reales como el usufructo, uso y habitación, anticresis, etc.

Depreciación

Según Gitman & Zutter (2012), menciona: La depreciación para efectos de información fiscal y financiera, las empresas generalmente no pueden deducir como gasto el costo total de un activo que estará en uso por varios años. En vez de ello, se pide a las organizaciones que cada año deduzcan una parte de los costos de los activos fijos de los ingresos. Esta distribución histórica de los costos a través del tiempo se llama depreciación. Las deducciones por depreciación, como el alquiler otro gastos, disminuye el ingreso que reporta la empresa en su estado de pérdidas y ganancias y, por lo tanto, reducen los impuestos que la empresa debe pagar. Sin embargo, las deducciones por depreciación no presentan un desembolso en efectivo. Es decir, cuando una empresa deduce gastos por depreciación, está registrando una parte del costo original de un activo (que la empresa ya pago), como una disminución a los ingresos del año.

La depreciación es un reconocimiento racional y sistemático del costo de los bienes, distribuido durante su vida útil estimada, con el fin de obtener los recursos necesarios para la reposición de los bienes, de manera que se conserve la capacidad operativa o productiva del ente público. Su distribución debe hacerse empleando los criterios de tiempo y productividad, mediante uno de los siguientes métodos: línea recta, suma de los dígitos de los años, saldos decrecientes, número de unidades producidas o número de horas de funcionamiento.

De acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad 16 de la NIC 16 inmovilizado material, la depreciación es la distribución sistemática del costo de un activo a lo largo de su vida útil y para ello existen diferentes métodos de depreciación que no necesariamente coinciden con la utilizada para fines tributarios que es generalmente el de línea recta, lo cual genera diferencias entre uno y otro tratamiento,

Base de cálculo para la depreciación:

Se calculan sobre el valor de adquisición o producción de los bienes o sobre los valores que resulten del ajuste por inflación del balance efectuado conforme a las disposiciones legales en vigencia.

Sustento del costo:

A fin de que la depreciación sea aceptable como gasto para fines del Impuesto a la Renta, debe sustentarse la propiedad y costo de adquisición o producción con los correspondientes comprobantes de pago,

Sueldos Administrativos

Los salarios con respecto a los mismos cargos de la propia organización. Se logra mediante la evaluación y la clasificación de cargos, sobre un programa previo de descripción y análisis de cargos.

Dimensión: Costos Variables

Según Ralph S. Polimeni, Frank J. Fabozzi, Arthur H. Adelberg (2010) Los costos variables, son aquellos en los que el costo total cambia en proporción directa a los cambios en el volumen, dentro del rango relevante. Los costos variables son controlados por el jefe responsable del departamento.

Según Gómez, G. (2012) Son aquellos en los que el costo total cambia en proporción directa a los cambios en el volumen, en tanto que el costo unitario permanece constante.

Según García, J (2014) afirma. “Son aquellos costos cuya magnitud cambia en razón directa al volumen de las operaciones realizadas” (p.11).

Factores Principales de los Costos Variables:

Controlabilidad. Los costos variables por lo regular están sujetos al control administrativo a corto plazo, proporcionalmente con la actividad. Los costos variables varían en proporción con la actividad o producción y no con el transcurso del tiempo.

Rango Pertinente. Los costos variables tienen que relacionarse con la actividad dentro de un rango normal o pertinente de operaciones.

Costos de actividad. Puesto que el costo variable fluctúa en proporción con la actividad, es importante que se seleccione alguna medida adecuada de actividad.

Costo de Paquetes Turísticos

Tiene por función la comercialización de las prestaciones turísticas de un destino y entre sus principales características se destacan la ganancia en términos de tiempo que perciben el turista. Es un producto que se comercializa de forma única. Contiene dos o más servicios de carácter turístico.

Es el conjunto de servicios prestado en base a un itinerario organizado previamente, que es adquirido en forma de “bloque” a un precio.

Según se trate de un programa de estructura simple o compleja, los servicios serán prestados en forma simultánea o cronológica y variara en número y tipo de combinación de prestaciones. El programa más simple es el de traslado o transfer

que incluye, solamente la trasportación entre dos puntos o destinos y un acompañamiento, los programas más complejos y sofisticados son los llamados aventura, deportivo o temático.

Según la definición clásica, paquete turístico es el conjunto de servicios prestados en base a un itinerario organizado previamente, que es adquirido en forma de “bloque” a un precio único y global.

Se lo considera un conjunto de servicio debido a que en el momento de su operación cada programa involucra servicios intermedios o de base tales como: Alojamiento, transporte, gastronomía, Recreación, visitas guiadas, lugares de diversión.

Estos servicios, que pueden pertenecer a la misma organización o no, se distribuye de manera de posibilitar al usuario su consumo y disfrute. En turismo no solo debemos garantizar el consumo en tiempo y forma de todos y cada uno de los servicios incluidos en nuestra programación, sino que el cliente disfrute cada una de las prestaciones.

Clasificación de paquetes turísticos:

Las clasificaciones de los paquetes turísticos atienden a seis variables, altamente significativas: La organización de la prestación, modalidad del viaje, temática, programa forma de operación, los usuarios del producto.

A. Organización de la Prestación: Por su Organización, pueden ser:

Estándar: Los programas estándar se ajustan a modelos o patrones únicos concebidos para el consumo masivo. La Agencia elabora un itinerario basándose en la competencia y en estudio de mercado que le mercan las tendencias generales y las preferencias de los nichos o segmentos con los que trabaja habitualmente.

Especiales: Conocidos como elaborados, se produce de acuerdo a la solicitud del cliente tomando en cuenta sus preferencias y necesidades particulares.

B. Modalidad de Viajes: Por la movilidad de viaje escogida:

Viajes Itinerantes: Cuyo circuito incluye el pernocte en varios destinos sucesivos.

Viajes de Estancia: O llamados de estadía son aquellos en los cuales las pernoctaciones se realizan siempre en la misma localidad.

C. La Temática: Por su temática pueden ser:

General: Son los que no abordan un tema determinado, ya que incluye distintos destinos.

Específico: Son temas únicos se incorporan en las visitas.

Tabla 1: Clasificación de Paquetes Turísticos

Paquetes Turísticos	Modalidad de Viaje	Temática	Tipo de Programa	Operación	Usuario
Traslados	Estancia	General	Local	Regular	Grupal
City Tours	Estancia	Específica	Zonal	Eventual	Grupal
Visita Ciudad	Itinerario	Específica	Zonal	Regular	Grupal
Tour Compra	Estancia	General	Local	Eventual	Individual
Nocturnas	Itinerario	General	Local	Regular	Grupal
Excursiones	Estancia	General	Zonal	Regular	Grupal
Weekend	Itinerario	Específica	Local	Eventual	Individual
Mini Turismo	Itinerario	Específica	Local	Regular	Individual
Tours	Estancia	General	Zonal	Eventual	Grupal

Fuente: Circuitos Turísticos – Programación y cotización (2005), pág. 26

D. El programa: Se distinguen por dos grandes tipos:

Programas Locales: conocido como “excursiones”, son aquellos que se dan lugar dentro de los límites de un centro o localidad, dicho espacio se determina con exactitud, la duración de estos programas es entre medio día y un día completo, de acuerdo con la variedad de los atractivos a visitar, cuando mencionamos medio día nos referimos de 2 a 3 horas y el día entero de 7 a 8 horas, entre los lugares a visitar puedes ser: Museos, templos, ferias, fiestas, etc.

Programas Regionales: se le conoce como tours, es el viaje pre arreglado a destinos turísticos, con regreso a punto de partida, cuya duración se extienda a más de veinticuatro horas.

E. La Operación: Según su formato operativo los paquetes pueden ser.

Regular: De acuerdo a un calendario establecido, sus salidas están fijadas.

Eventual: La salida del paquete turístico o comienzo del viaje queda a voluntad del pasajero.

F. Lo Usuarios: Según el usuario al que valla dirigido:

Grupos: Los paquetes para grupos, está sujeta al número de pasajeros establecidos según los criterios de la empresa operadora o según capacidad de servicios.

Individual: Se opera sobre la base de la venta individual de plazas.

Excursiones

Son paquetes compuestos por distintas prestaciones, pueden presentarse como: City Tours, sightseeing, tour de compra, nocturnas, excursiones.

City Tour: Programa local basado en un circuito o recorrido por una ciudad para conocer sus atractivos, la duración es de una o tres horas. La temática es general y de forma regular.

El sightseeing o traducido como “visita a la ciudad”, es un recorrido por una determinada localidad, cualquier sea sus cantidad de población y visitando sus atractivos, su duración oscila entre medio día o un día entero, su temática puede ser general o específica, este tipo de programa puede ser elaborado a solicitud de una agencia minorista a una mayorista o directamente del usuario.

El Tour de Compra: Programa local, que combina traslados a zonas

comerciales, fábricas o poblaciones que se caracterizan por la elaboración de bienes típicos, con temática específica, sus duración es variable y depende del lugar que se visite.

Nocturnas: Programa local que mezcla el traslado a restaurantes y lugares de diversión nocturnas; teatros, discotecas, casinos, bares, etc.

Excursiones: Programas locales que incluyen distintos servicios como: Transporte, visitas guiadas, comidas, etc. Se realiza para conocer elementos o atractivos específicos y ciudades situadas en las cercanías de los centros turísticos, internacionalmente excursión es: “todo viajes o programa cuya duración no excede a las veinticuatro horas, iniciando desde la ida como el regreso al punto de partida y en cuyo trayecto se visitan los atractivos del lugar”.

Armando de Paquetes Turísticos.

Armar un paquete turístico es una actividad de formar diferentes servicios, visto por el pasajero es solo un acto de compra y una sola prestación final, es más complejo, al colocar actividades sucesivas o simultaneas a partir de un determinado momento. Para elaborarlo se inicia de un itinerario para luego escoger los prestadores involucrados en el programa.

Itinerario

En él se consigna los centros bases, lugares que se visitan y recorren en el programa, los días y horas en el que se desarrolla el servicio, por ello se sintetiza que el IT (itinerario) es el detalle del programa efectuado a partir de un circuito.

Estructura del Itinerario; es la fase donde se otorga un ordenamiento secuencial y lógico a la prestación de los servicios, actividades, visitas, atractivos de lugares. Se determina los tiempos otorgados.

Los Atractivos Turísticos

Deben permanecer intactos o si se intervienen sobre ellos, esas acciones quedan limitadas a la restitución de alguna cualidad que pudo haber ya sea por la acción destructiva de otros sectores, de los propios turistas, o por el paso del tiempo.

Los atractivos turísticos son la materia prima del turismo, sin la cual un país o una región no podrían emprender el desarrollo (porque les faltaría lo esencial y porque solo a partir de su presencia se puede pensar en construir una planta turística que permite explotarlo comercialmente)

Tabla 2: Clasificación de los atractivos turísticos

Categoría	Tipo
Sitios Naturales	Montañas
	Planicies
	Costas
	Lagos, lagunas
	Ríos y arroyos
	Caídas de agua
	Grutas y cavernas
	Lugares de observación de flora y fauna
	Lugares de caza y pesca
Museos y Manifestaciones Culturales Históricas	Museos
	Obras de Arte
	Lugares Históricos
	Ruinas y Sitios Arqueológicos
Folklore	Manifestaciones Religiosas
	Ferias y Mercados
	Música y Danzas
	Artesanías y artes populares
	Comidas y bebidas típicas
	Grupos Étnicos
Acontecimientos Programados	Artísticos
	Deportivos
	Ferias y Exposiciones
	Concursos
	Fiestas Religiosas
	Carnavales

Fuente: Planificación del Espacio Turístico (2006), pag.45-46

Costo de Traslado

Los traslados más conocidos como *transfers*, son los programas más simples ya que incluyen solamente el transporte desde un punto de partida a otro de destino y pueden incluir el servicio de acompañamiento, habitualmente a mencionar *transfers*, nos referimos al traslado desde las estaciones terminales a los hoteles y viceversa, aunque puede incluir cualquier traslado a corta distancia, siempre que no exceda los límites de la ciudad. De esta forma el traslado a un restaurante, a un centro de diversión o aun museo será considerado un *Transfer*, mientras no incluya una visita guiada.

Se utiliza para describir al acto y consecuencia de trasladar algo de un lugar a otro. También permite nombrar a aquellos artilugios o vehículos que sirven para tal efecto, llevando individuos o mercaderías desde un determinado sitio hasta otro.

En el ámbito de las agencias de viajes, es conocido como *Transfers*, que son los programas más simples de composición, ya que solo incluye el transporte desde un punto de partida a otro destino y pueden incluir el servicio de acompañamiento. De esta forma el traslado a un restaurante, a un centro de diversiones o a un museo será considerado un *transfer*, mientras no incluya una visita guiada.

Costo de Hospedaje

Establecimiento destinado a prestar habitualmente servicios de alojamiento no permanente, a efectos de que sus huéspedes pernocten en dicho local, con la posibilidad de incluir otros servicios complementarios, a condición de pago de una contraprestación previamente convenida.

Hace referencia al servicio que se presta en situaciones turísticas y que consiste en permitir que una persona o grupo de personas acceda a un albergue a cambio de una tarifa.

El costo de hospedaje, es el costo de la producción o prestación de su servicio, se define con la expresión del dinero de los recursos de todo tipo empleados; atención a los huéspedes y usuarios de los servicios del hotel; incluye gastos por concepto de comestibles, bebidas, materiales de todo tipo, combustibles, energía y otros objetos de trabajo.

Los costos de un hotel pueden ser directos o indirectos. Costo directo, directamente con un proceso, producto, trabajo, o servicio. Como ejemplo de costos directos puede citarse el costo de los comestibles que se consumen en un restaurante o el salario del cantinero de un bar.

Clasificación de Hoteles

Según norma peruana:

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo tiene entre sus funciones establecer el marco normativo para el desarrollo de las actividades turísticas en el país, supervisar su cumplimiento y emitir las sanciones correspondientes de ser el caso. Siendo el responsable de clasificar, categorizar y supervisar el funcionamiento de los establecimientos de hospedaje dentro del país.

El Reglamento de Establecimientos de Hospedaje establece las siguientes clasificaciones para los establecimientos de hospedaje (Mincetur, 2015)

Hoteles: Llena la totalidad de un edificio o una parte, independizado, sus dependencias son estructura homogénea. Los Hoteles son de categorías de 1 a 5 estrellas.

Apart-Hoteles: Compuestos por departamentos que forman una unidad, los Apart-Hoteles sus categorías son de 3 a 5 estrellas.

Resorts: Ubicados en zonas playeras, lagos, ríos y de entorno natural, que ocupa la totalidad de un conjunto de edificaciones, posee áreas libres alrededor del mismo, pueden ser categorizados de 3 a 5 estrellas.

Albergues: Ubicado fuera del área urbana, principalmente brindan servicio de alojamiento a grupos de personas que comparten uno o varios intereses comunes.

Tipología de Hoteles:

En el libro “Hotel Design, Planning and Development” toman en cuenta nueve categorías principales, las cuales se explicaran a continuación (Richard Penner, 2013).

Hoteles urbanos, Hoteles de Diseño, Hoteles Sub-Urbanos, Conjuntos Hoteleros de Múltiples Marcas, Hoteles en Complejos de usos mixtos, Resorts, Hoteles Casino, Hoteles de Convenciones, Hoteles de Conferencias.

Hoteles urbanos, Ubicados en el centro de las ciudades, en un principio se encontraban en los alrededores de las estaciones de tren, entorno a las cuales se crearon centros financieros, por ejemplo el hotel Westin, ubicado en el centro financiero de San Isidro.

Hoteles de diseño, comprenden los hoteles de diseño, los hoteles boutique y los hoteles de estilo. Estos grupos tienen básicamente las mismas características, pero tienen pequeñas diferencias entre ellas.

Hoteles Boutique: Capacidad de 100 a 150 habitantes, por lo general edificaciones restauradas, poseen decoraciones más sobrias y convencionales, para un público lujoso.

Los grandes proyectos suelen incluir diseños innovadores permitiendo mejoras en el la vialidad de la zona y beneficios para la comunidad como mayor área pública.

Tabla 3: Clasificación de los elementos del Hospedaje

Categoría	Tipo
Alojamiento	Hoteles
	Moteles
	Pensiones
	Condominios
	Cabañas
	Camping
	Posadas
	casas

Fuente: Planificación del Espacio Turístico (2006), pag.41

Comisiones

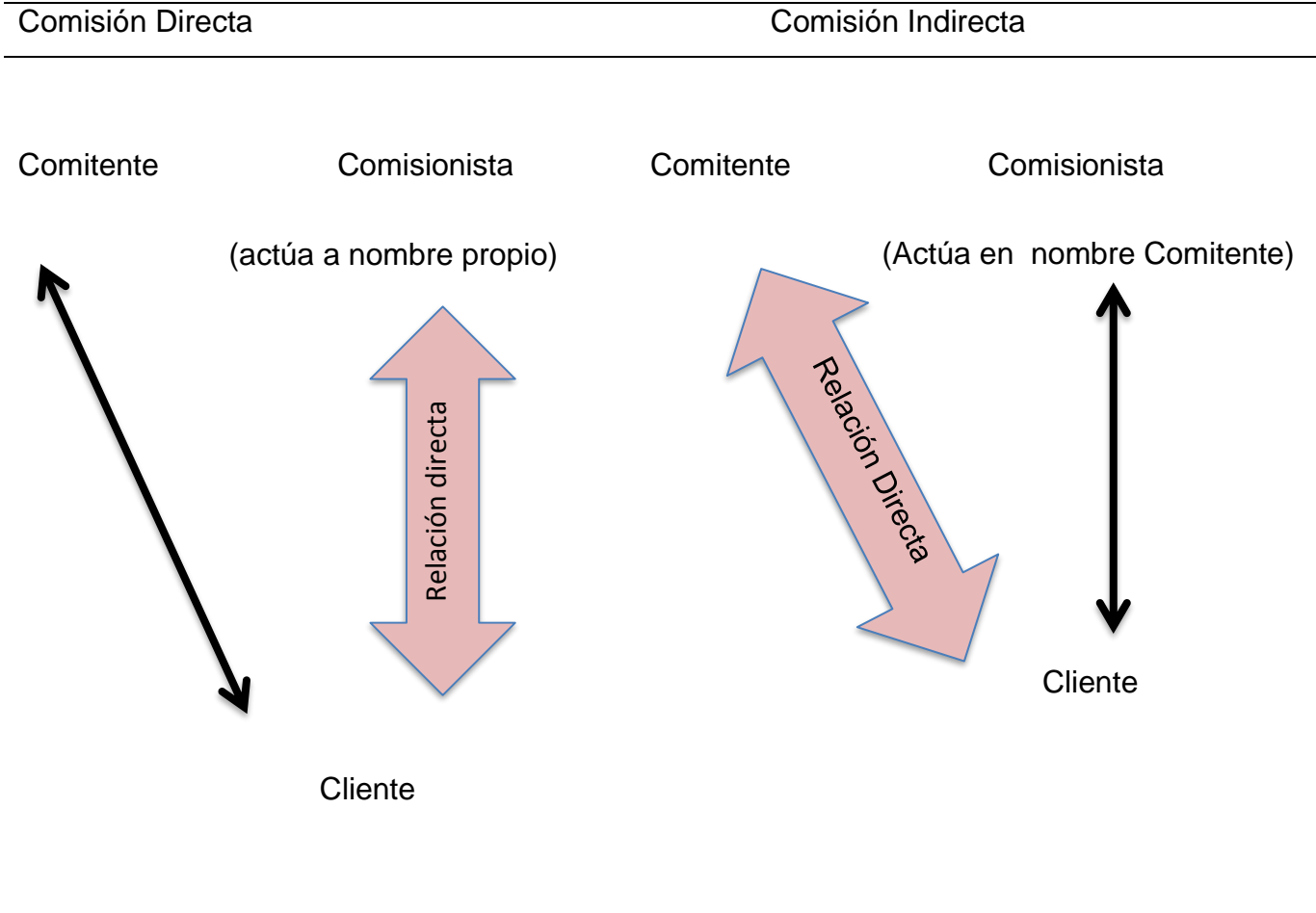
Es la cantidad que se cobra por realizar transacciones comerciales que corresponden a un porcentaje sobre el importe de la operación. Se pagan a los empleados o empresas que venden mercaderías en negocios o llamando a los clientes. El objetivo de la comisión es motivar a los agentes de ventas a vender más. Una comisión se puede pagar además del sueldo

Comisión Directa: Es cuando el comisionista contrata a nombre propio, y no tiene la necesidad de declarar quien es el comitente y quedara obligado de un modo directo, como si el negocio fuese suyo con las personas que contrate (terceros). En este caso, los terceros no pueden ejercer ninguna acción contra dichos terceros

Comisión Indirecta: es cuando el comisionista contrata en nombre del comitente. En este caso el comisionista deberá expresar que actúa a nombre del

comitente, y si el contrato fuera por escrito, expresarlo en el contrato, declarando el nombre, apellido y domicilio de dicho comitente.

Tabla 4: Clases de Comisión



Fuente: Román, Patricia, “actualidad empresarial”, pág. 17

Derechos y obligaciones del comitente:

- El comitente debe proveer de fondos necesarios al comisionista oportunamente, salvo que otra cosa se haya establecido.

- El comitente pagara al comisionista por sus servicios a menos que se hubiera convenido la gratitud de ellos, y también debe reembolsarse los gastos efectuados, así como los intereses pactados, o en su defecto, los intereses legales

Derechos y obligaciones del comisionista:

- La sola realización por parte del comisionista de cualquier acto que pueda entenderse como desempeño de la comisión lo obliga a cumplirla en los términos establecidos.

- El comisionista puede suspender su actuación mientras no reciba los fondos necesarios de los que deba proveerlo el comitente o un tercero, si fuera el caso.

- De no establecerse nada sobre el particular, puede el comisionista actuar en nombre propio o del comitente. De actuar a nombre propio, a él le corresponderá asumir los derechos y obligaciones frente a terceros.

Variable: Utilidad.

La utilidad es una ganancia que viene ser la resta de los ingresos menos tus gastos. Finalmente la utilidad considera; la utilidad bruta y la utilidad operativa.

Según Horngren, Ch., Datar, S. y Foster, G. (2007) expresan en relación a la utilidad: “La utilidad neta es la utilidad operativa más los ingresos no operativos (tales como ingresos por intereses), menos gastos no operativos (digamos el gasto en intereses), menos el impuesto sobre la renta” (p.62).

Según López, A (2003) La entendida como beneficio o ganancia es la diferencia entre los ingresos obtenidos por un negocio y todos los gastos incurridos en la generación de dichos ingresos un ejercicio contable.

Según Gitman & Zutter (2012) La utilidad es la capacidad que algo tiene para generar beneficio en una organización, refiriéndose a las ganancias que un negocio, empresa o activo determinado genera a lo largo del periodo de tiempo.

Margen de Utilidad

Según Gitman & Zutter (2012) Es el porcentaje de cada venta después de deducir los costos y gastos que no son interés, impuestos, dividendos de acciones preferentes que representan las utilidades puras ganadas por cada venta.

Utilidad Bruta

Roldan, I (2007) la utilidad bruta se expresa como porcentaje de ventas, es decir como un sobreprecio al costo, esto es una herramienta sumamente útil, sobre todo cuando no se dispone de información relación y se determina de acuerdo a las ventas del periodo comercial.

Según Gitman & Zutter (2012) Es la diferencia entre las ventas y el costo de ventas y es crucial porque representa la cantidad de dinero que queda para pagar los costos operativos, los costos de financiamiento de los impuestos, necesarios para obtener utilidades.

Según Rodríguez, L (2012) La utilidad bruta es el resultado de restar a las ventas su costo de ventas, este sería su primer nivel de la utilidad y corresponde a la diferencia entre el precio y el costo del producto que se vende. Es importante analizar este nivel porque con ello se puede determinar tanto las estrategias de productividad, como las del precio.

La utilidad bruta es la desigualdad de los ingresos del negocio y su costo de ventas o costo de producción. Esto implica restar a las ventas que se han generado, todos aquellos costos en los que hemos incididos para la elaboración de nuestro producto. Para determinarla, descontamos de la venta solo los costos directos e indirectos incurridos en el proceso productivo.

Margen de Utilidad Bruta. Este índice mide el porcentaje que queda de cada valor monetario de las ventas después de que la empresa paga sus bienes, (Gitman J, Zutter Ch. 2012. p 74).

Margen de Utilidad Bruta =

$$\frac{\text{Ventas} - \text{Costos de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Utilidad Operativa

Según Gitman & Zutter (2012) Es la comparación de los ingresos operacionales y los egresos operacionales que son los costos y gastos operacionales. La utilidad operativa es independiente de la estructura financiera no altera la estructura operativa, esta decisión corresponde a la gerencia, pero de todas maneras sobre esta utilidad se debe cubrir la carga tributaria proporcional a los niveles de utilidad operativa

Margen de utilidad Operativa: Es la medición porcentual que queda de cada valor monetario de las ventas después que se dedujera todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes estas representa las utilidades puras ganadas por cada valor monetario de venta, la utilidad operativa es pura porque mide sola la utilidad ganada en las operaciones e ignora los interés, los impuestos y dividendos. (Gitman J, Zutter Ch. 2012. p 75)

Margen de utilidad Operativa =

$$\frac{\textit{Utilidad Operativa}}{\textit{Ventas}}$$

1.4. Formulación del Problema

Problema General

¿Cuál es la relación entre los costos por órdenes de servicios y utilidad en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016?

Problema Específico

¿Cuál es la relación entre los costos por órdenes de servicios y utilidad bruta en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016?

¿Cuál es la relación entre los costos por órdenes de servicios y utilidad operativa en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016?

1.5. Justificación del Estudio

Justificación Teórica

Según Ralph S. Polimeni, Frank J. Fabozzi, Arthur H. Adelberg (2010) Un sistema de costeo por órdenes es el más apropiado cuando los productos manufacturados cambian en cuanto a los requerimientos de materiales y de conversión. Cada producto se fabrica de acuerdo con las especificaciones del cliente.

Según Horngren, Ch., Datar, S. y Foster, G. (2007) “La utilidad neta es la utilidad operativa más los ingresos no operativos (tales como ingresos por

intereses), menos gastos no operativos (digamos el gasto en intereses), menos el impuesto sobre la renta.

Justificación Práctica

Del punto de vista macro, el programa turístico es un producto que forma parte de uno mayor: El destino.

Del micro contexto es el producto o servicio realizado por una empresa o prestadora de servicio turísticos e integrada por sub productos o servicios-insumos como el, el transporte, la gastronomía, alojamiento las actividades recreativas, etc.

Tener en cuenta las tendencias en el mercado y evaluar con más entendimiento las características de la utilidad de dichos servicios, percibimos que en la mayoría de los casos hay una prestación de servicios comprendida. La diferencia radica en la forma de operación y el tipo de factores involucrados.

Tener un buen control de los costos porque así se obtendrá un servicio de calidad, gastando menor cantidad de dinero y como resultado la empresa podrá ofrecer a sus clientes precios cómodos, mejorando la oferta de la competencia.

Justificación metodológica

Para realizar el presente trabajo de investigación encontramos que la gran mayoría usa técnicas e instrumentos de investigación (cuestionario) con lo cual propone conocer la relación que existe entre los Costos por Órdenes de Servicios y la Utilidad, sin embargo la presente investigación se ha realizado con la técnica de análisis documental y el instrumento levantamiento de información

1.6. Hipótesis

General

Existe relación entre los costos por órdenes de servicios y utilidad en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016?

Específicas

Existe relación entre los costos por órdenes de servicio y utilidad bruta en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016.

Existe relación entre los costos por órdenes de servicio y utilidad operativa en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016.

1.7. Objetivos

Objetivos General

Determinar la relación entre los costos por órdenes de servicios y utilidad en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016.

Objetivo Específico

Determinar la relación entre los costos por órdenes de servicio y utilidad bruta en la agencia de viajes Carrusel Representaciones SAC, Miraflores, 2016.

Determinar la relación entre los costos por órdenes de servicio y utilidad operativa en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de Investigación.

En el presente trabajo se aplicó el diseño no experimental cuyo corte es transversal con características descriptivas; pues el fin es recolectar la información adecuada para atención de la cuenta, mediante la recolección de datos que utilizara, con ayuda de los datos y poder encontrar el resultado final, del mismo modo tratar las variables.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) definen como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural para analizarlos.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) indican que los diseños de la investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

El diseño de investigación es de tipo no experimental, debido a que se sostiene por hechos que han sucedido, permitiendo proporcionar la información necesaria para la aplicación de los instrumentos de medición y así poder obtener el alcance de los resultados en relación a los variables objetos de estudio.

Tipo de Investigación.

Para la realización del presente trabajo se ha utilizado la investigación básica-pura.

Según Ñaupá, Mejía, Novoa y Villagómez (2014) la investigación pura, básica o sustantiva, recibe el nombre de pura porque en efecto no está interesada por un objetivo cremástico, su motivación es la simple curiosidad, el inmenso gozo de descubrir nuevos conocimiento, es como dicen otros el amor de la ciencia por la ciencia; se dice que es básica porque sirve de cimiento a la investigación aplicada o tecnológica; y fundamental porque es esencial para el desarrollo de la ciencia.

Nivel de Investigación.

El nivel de investigación del presente trabajo es descriptiva – correlacional. Ñaupá, Mejía, Novoa y Villagómez (2014) indican que la investigación básica descriptiva es una investigación de segundo nivel, inicial, cuyo objetivo principal es recopilar datos e informaciones sobre las características, propiedades, aspectos o dimensiones, clasificación de los objetos, personas, agentes e instituciones o de los procesos naturales o sociales.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) indican que los estudios correlacionales pretenden responder a preguntas de investigación. Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular.

El nivel de investigación del presente trabajo es descriptiva- correlacional puesto que no se intentara manipular o controlar las variables, está dirigido a analizar la relación que existe entre los costos por órdenes de servicio y la utilidad en la agencia de viajes Carrusel Representaciones sac, 2016, con la finalidad de explicar su relación de forma independiente.

2.2. Variables, Operacionalizacion Variables.

Según Hernández, Fernández, y Baptista (2014) definen: “Una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse” (p.105).

Operacionalizacion de Variables

- Costos Por Órdenes de Servicios

VARIABLES	DIMENSIONES
	COSTOS FIJOS
COSTOS POR ORDENES DE SERVICIOS	COSTOS VARIABLES

- Utilidad

VARIABLES	DIMENSIONES

UTILIDAD BRUTA

UTILIDAD

UTILIDAD OPERATIVA

2.3. Población y muestra.

Población.

Según Hernández, Fernández, y Baptista (2014) definen: “Una vez que se ha definido cuál será la unidad de análisis, se procede a delimitar la población que va a ser estudiada y sobre la cual se pretende generalizar los resultados. Así, una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. Las poblaciones deben situarse claramente por sus características de contenido, lugar y tiempo” (p.174).

En nuestra investigación la población es la agencia de viajes Carrusel representaciones sac.

Muestra.

Según Hernández, Fernández, y Baptista (2014) expresan: “La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población. Pocas veces es posible medir a toda la población, por lo que obtenemos o seleccionamos una muestra y, desde luego, se pretende que este subconjunto sea un reflejo fiel del conjunto de la población” (p.175).

En nuestra investigación la muestra sería las 30 órdenes de servicios de la agencia de viajes Carrusel representaciones sac.

Muestreo.

Según Hernández, Fernández, y Baptista (2014) definen: “Las muestras no probabilísticas, también llamadas muestras dirigidas, suponen un procedimiento de selección orientado por las características de la investigación, más que por un criterio estadístico de generalización. Se utilizan en diversas investigaciones cuantitativas y cualitativas” (p.189).

En este caso nuestra muestra será la base de datos vinculada a los costos por órdenes de servicios y utilidad, en la agencia de Viajes Carrusel Representaciones Sac. El método del muestreo es no probabilístico intencional ya que utilizaremos una muestra representativa de la data e información de la empresa para obtener el resultado deseado.

2.4. Métodos de análisis de datos.

Método descriptivo.

Un método puede definirse como un arreglo ordenado, un plan generado, una manera de emprender sistemáticamente el estudio de los fenómenos de una cierta disciplina. En el sentido filosófico el método es la manera de reproducir en el pensamiento el objeto que se estudia. (Anónimo, 2017).

Método Sintético.

Es un proceso mediante el cual se relacionan hechos aparentemente aislados y se formula una teoría que unifica los diversos elementos. Consiste en la reunión racional de varios elementos dispersos en una nueva totalidad, este se presenta más en el planteamiento de la hipótesis. El investigador sintetiza las superaciones en la imaginación para establecer una explicación tentativa que someterá a prueba.

Método Analítico.

Significa desagregar, descomponer un todo en sus partes para identificar y estudiar cada uno de sus elementos, las relaciones entre sí y con el todo. El todo puede ser de naturaleza material o puede ser de naturaleza racional. (Anónimo, 2017).

Método Inductivo.

Es el camino lógico en el estudio de los fenómenos que comienza con la totalidad parcial (aspectos específicos o particulares) para llegar a la totalidad global (la visión integral o general) de lo particular a lo general. (Anónimo, 2017).

Método Estadístico.

Se utilizará el Software Excel para la evaluación de la base de datos en base a los indicadores del estudio.

Técnica.

Una técnica, es cambio es la aplicación específica del método, mediante el procediendo o conjunto de procedimientos para el empleo de un instrumento, para el uso de un material o para el manejo de una determinada situación de un proceso, (Anónimo, 2017).

En la siguiente investigación la técnica utilizada es el análisis documentario y el instrumento es levantamiento de información.

2.5. Aspectos éticos.

En este presente estudio se aplica principios éticos de la carrera de contabilidad, además se guardará reserva absoluta y discreción de todas las fuentes

y referencias que han sido y serán utilizadas en esta investigación, porque se tendrá en cuenta la propiedad intelectual.

Tabla 5: Criterios

Fuente: Esteves, T. (2012)

Criterios	Características Éticas del Criterio
Confidencialidad	Se asegura la protección de la entidad de la institución y las personas que participen como informantes de la investigación
Objetividad	El análisis de la situación encontradas se basaran en criterios, técnicas e imparciales
Originalidad	Se citan las fuentes bibliográficas de la información mostrada, a fin de demostrar la inexistencia del pago intelectual
Veracidad	La información mostrada será verdadera, cuidando la confiabilidad de esta.

III. RESULTADOS

Observación de Campo.

Con la utilización del instrumento “levantamiento de información”, se describe cada uno de los costeos de las reservas en la agencia de viajes y que los costos y la utilidad deben atribuirse a los mismos.

El número de órdenes utilizadas son 30, correspondiente al año 2016

Usando la fórmula del coeficiente de correlación:

Los Costos Totales del servicio: que vienen hacer, los alquileres, depreciación, sueldos, costos de paquetes turísticos, costo de traslado, costo de hospedaje, comisiones y la utilidad donde la utilidad está compuesta por gastos y ventas del servicio , al aplicar el coeficiente de correlación es de 0,8821, el cual significa que es una correlación positiva muy fuerte. Esto quiere decir que mis dos variables tienen correlación

Los costos totales del servicio y el valor de venta, aplicando el coeficiente de correlación obtuvimos 0,9522 el cual significa una correlación positiva considerable, interpretando que nuestros costos y el precio de venta están bien definidos, ya que la empresa, tiene la utilidad deseable del 15% y al observar nuestro resultado están correctos de acuerdo a la correlación

En el siguiente tabla observaremos la corrida de las ordenes que usamos y como los distribuimos de forma cuantitativa, para hallar el servicio final. Así determinar las correlaciones y la prueba de hipótesis

Correlación

Las variables de estudio de someterán a la correlación, con la correlación se desean conocer el grado de relación que tiene las variables de acuerdo a la hipótesis general

Prueba de Normalidad:

Para obtener la prueba de normalidad en la investigación se empleara los datos de Shapiro-Wilk, porque la muestra es 30, y como es menor a 50 cumple lo establecido.

Las variabilidades de estudio son: Costos y los indicadores de la variable "utilidad"

Tabla 6: Prueba de Normalidad

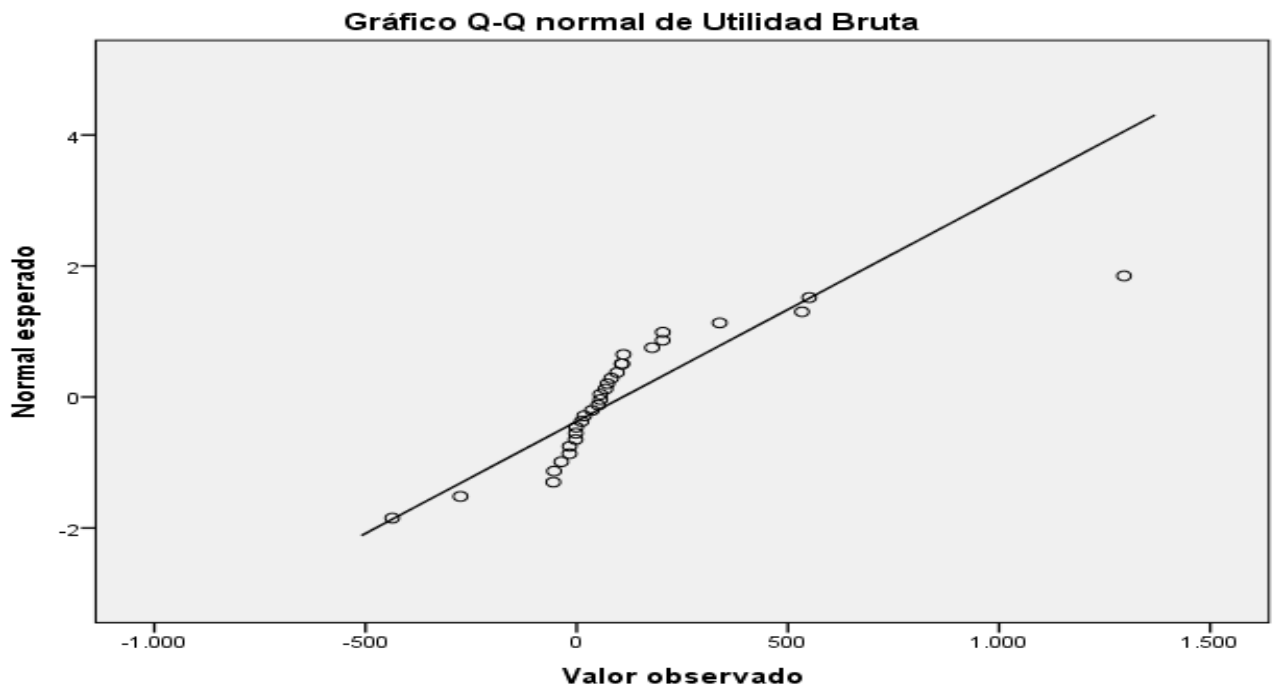
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	GL	Sig
Utilidad Bruta	,742	30	,000
Utilidad Operativa	,742	30	,000
Utilidad sobre Ventas	,806	30	,000
Costos y gastos	,831	30	,000
Costo total	,831	30	,000

Fuente: SPS vs 20

Interpretación:

En la tabla de normalidad, Nivel de significancia $0.00 < 0.05$ indica que los datos no tiene una distribución normal por lo tanto se utilizara la prueba no paramétrica.

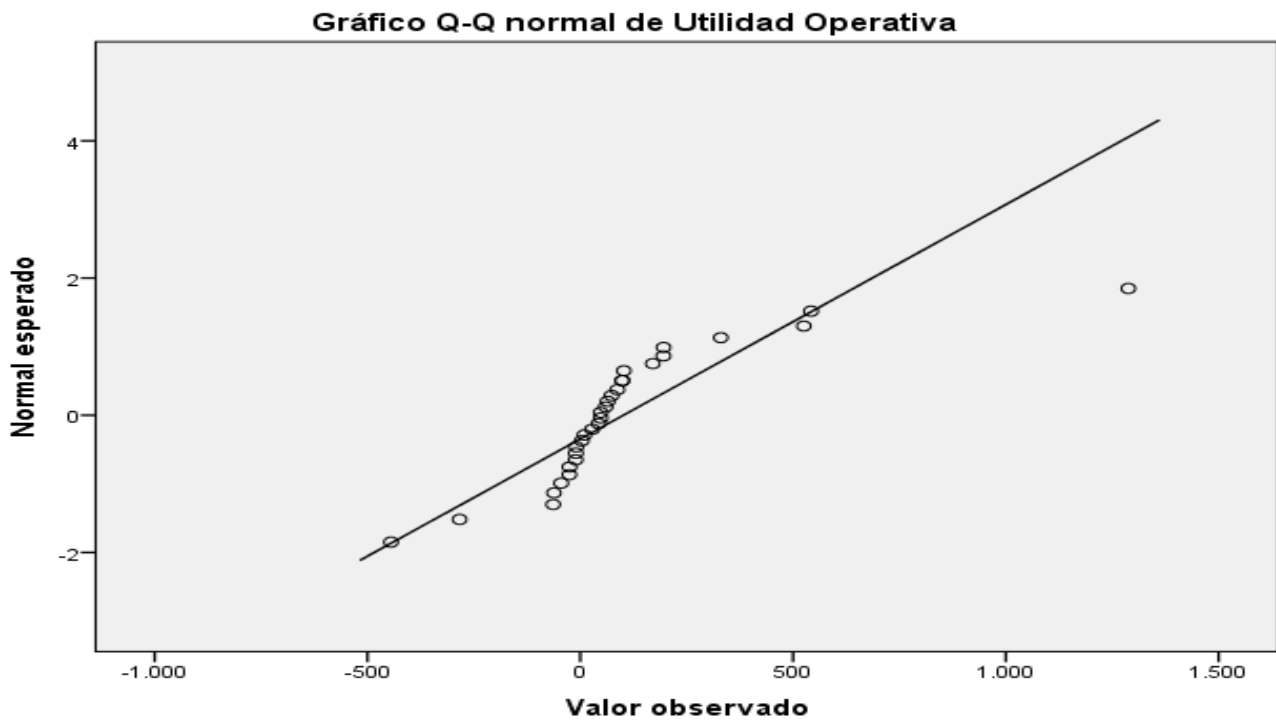
Figura 1: Distribución normal *utilidad* bruta



Interpretación:

Figura de Normal del indicador *utilidad* bruta, se puede determinar que los datos provienen de una distribución no normal. El método a emplear será de una prueba no paramétrica, estadísticamente se utilizara la correlación Spearman

Figura 2: Distribución normal utilidad operativa:

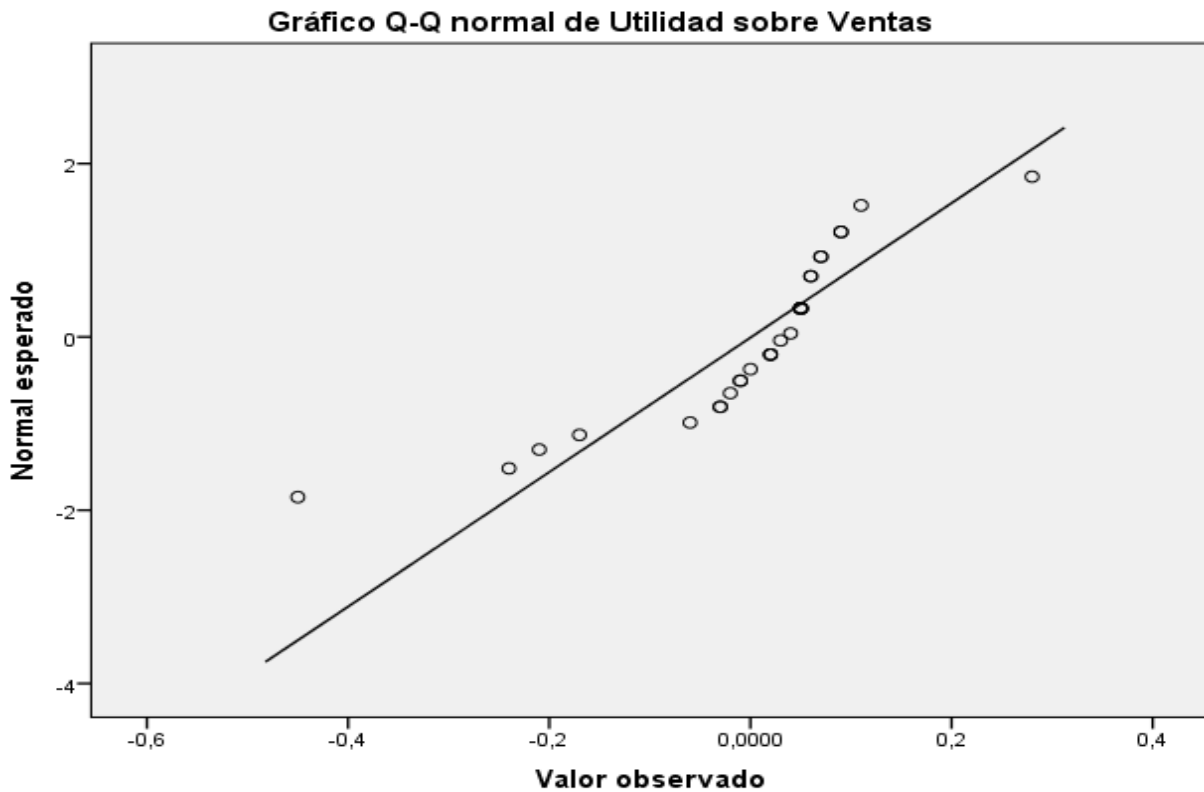


:

Interpretación:

Distribución normal del indicador utilidad Operativa, en esta tabla, se puede determinar que los datos proviene de una distribución no normal. El método a emplear será de una prueba no paramétrica estadística, se utilizara la correlación Spearman

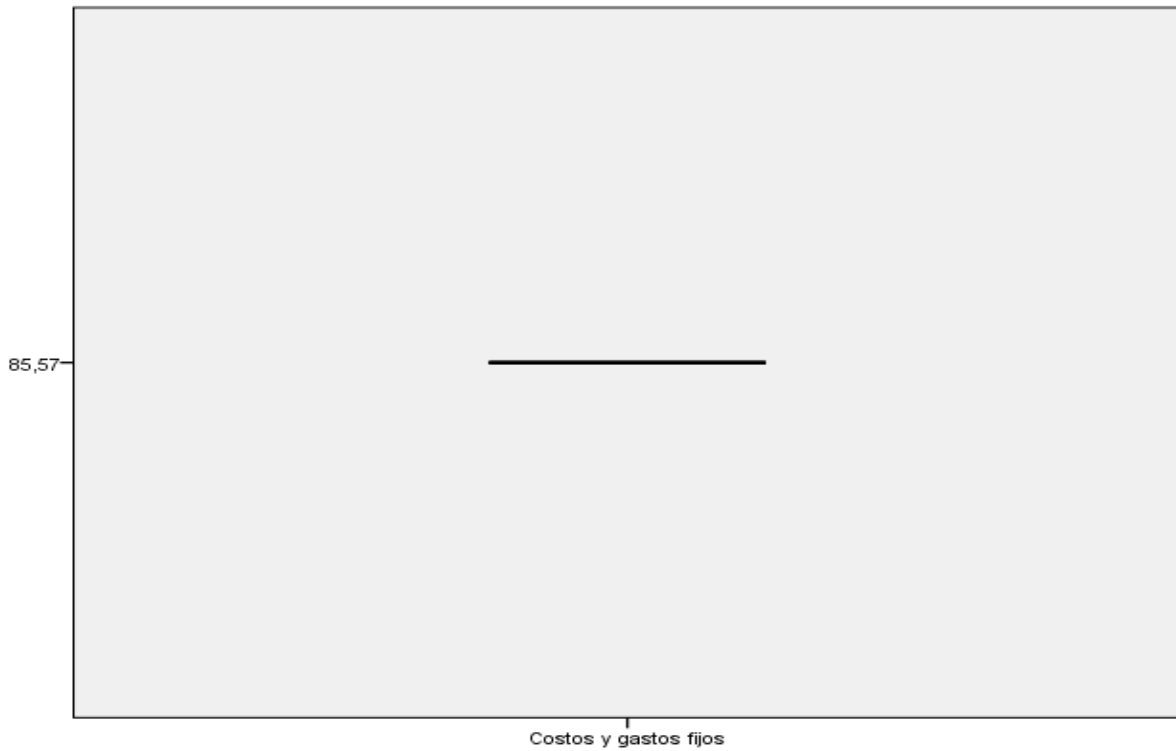
Figura 3: Distribución normal utilidad sobre las ventas



Interpretación:

Distribución normal del de la variable utilidad con respecto al precio de venta a, en la figura 3, se puede determinar que los datos provienen de una distribución no normal. El método a emplear será de una prueba no paramétrica estadística, se utilizara la correlación Spearman

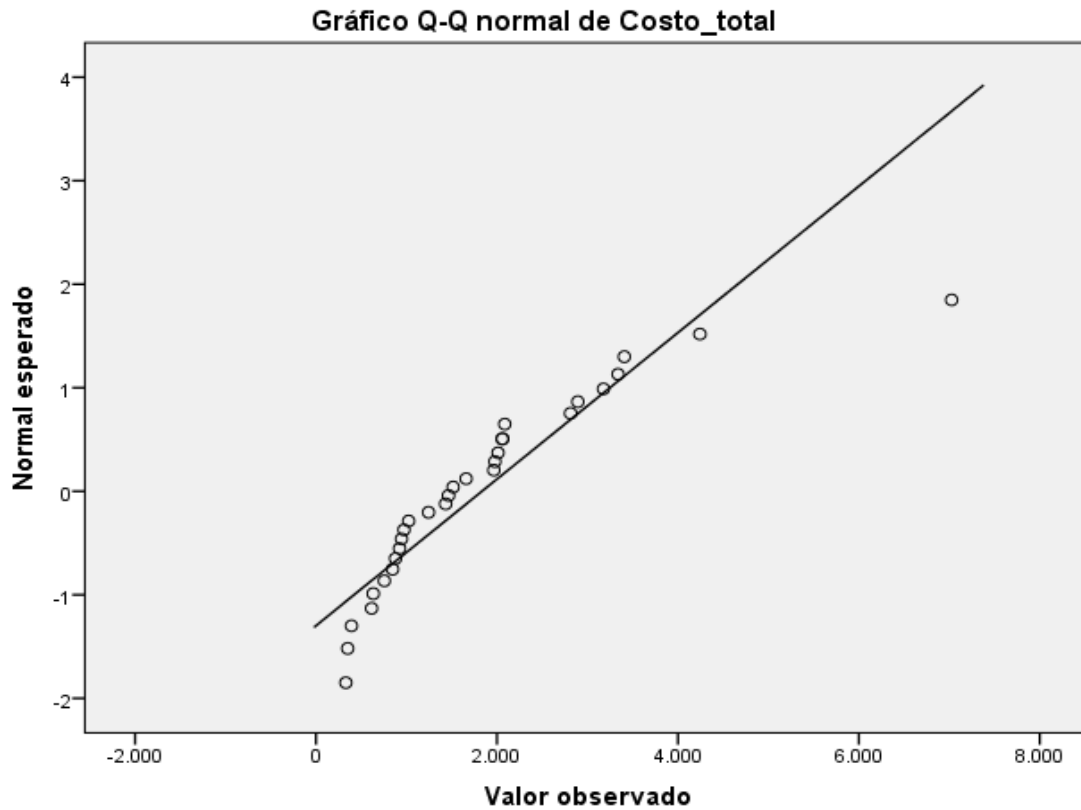
Figura 4: Distribución normal costos y gastos



Interpretación:

Distribución normal del de las dimensiones Costos Fijos y variables, en la figura 4, se puede determinar que los datos provienen de una distribución no normal. El método a emplear será de una prueba no paramétrica estadística, se utilizara la correlación Spearman

Figura 5: Distribución normal costos totales



Interpretación:

Distribución normal de la variable costos por órdenes que en la matriz lo englobamos como costos total, en la figura 5, se puede determinar que los datos provienen de una distribución no normal. El método a emplear será de una prueba no paramétrica estadística, se utilizara la correlación Spearman

Nivel de correlación:

Tabla 7: Nivel de correlación

Magnitud de Correlación	Significado
-1.00	Correlación negativa perfecta
-0.90	correlación negativa fuerte
-0.75	correlación negativa considerable
-0.50	correlación negativa media
-0.10	correlación negativa débil
0.00	correlación nula
+0.10	correlación positiva débil
+0.50	correlación positiva media
+0.75	correlación positiva considerable
+0.90	correlación positiva fuerte
+1.00	correlación positiva perfecta

Fuente: Anónima, 2017

Figura 6: Correlación no paramétrica Costos por órdenes de servicio y utilidad en la agencia de viajes Carrusel representaciones sac.

Interpretación:

Empleando la estadística correlacional no paramétrica se obtiene los siguientes resultados:

El (p) valor o Sig. (Bilateral) es de 0.000 menor a 0.05 esto nos indica que si existe

Correlaciones				
		Utilidad Bruta	Utilidad Operativa	Utilidad sobre Ventas
Utilidad Bruta	Correlación de Pearson	1	1,000	,764
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000
	N	30	30	30
Utilidad Operativa	Correlación de Pearson	1,000**	1	,764**
	Sig. (bilateral)	,000		,000
	N	30	30	30
Utilidad sobre Ventas	Correlación de Pearson	,764**	,764**	1
	Sig. (bilateral)	,000	,000	
	N	30	30	30
Costos y gastos variables	Correlación de Pearson	,619**	,619**	,407*
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,026
	N	30	30	30
Costos y gastos fijos	Correlación de Pearson	. ^b	. ^b	. ^b
	Sig. (bilateral)	.	.	.
	N	30	30	30
Costo total	Correlación de Pearson	,619**	,619**	,407*
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,026
	N	30	30	30

una relación positiva. Así mismo tenemos el Coeficiente de correlación es 0,619, lo que significa correlación positiva considerable Por lo tanto existe razón suficiente para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna; Existe relaciona entre la variable Utilidad y costos así mismo con sus indicadores.

Hipótesis específica:

De la figura 6, podemos apreciar

H_1 : Existe relación entre los costos por órdenes de servicios y utilidad bruta en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016?

H_0 : No existe relación entre los costos por órdenes de servicios y utilidad bruta en la agencia de viajes carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016?

Regla de decisión teórica

Si el valor **(P)** > a **0.05**, se rechaza la **(Ho)** nula. Si el valor **(P)** < a **0.05**, se acepta la H_1 alterna.

Interpretación:

El **(p)** valor o Sig. (Bilateral) es de 0.00 menor a 0.05 esto nos indica que si existe una relación positiva. Así mismo tenemos el Coeficiente de correlación que mide el nivel o grado de correlación, según resultados es 1,00, lo que significa una correlación positiva perfecta.

De la figura 6, podemos apreciar

H_1 : Existe relación entre los costos por órdenes de servicios y utilidad operativa en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016?

H_0 : No existe relación entre los costos por órdenes de servicios y utilidad operativa en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016?

Regla de decisión teórica

Si el valor **(P)** > a **0.05**, se rechaza la **(Ho)** nula. Si el valor **(P)** < a **0.05**, se acepta la H_1 alterna.

Interpretación:

El **(p)** valor o Sig. (Bilateral) es de 0.00 menor a 0.05 esto nos indica que si existe una relación positiva. Así mismo tenemos el Coeficiente de correlación que mide el nivel o grado de correlación, según resultados es 1,00, lo que significa una correlación positiva perfecta.

IV. DISCUSIÓN:

Dentro del desarrollo del presente trabajo de investigación se tuvo como propósito determinar la relación entre los costos por órdenes de servicios y utilidad en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016.

De acuerdo con los resultados obtenidos y aplicados la correlación se aplicó a las variables costos por órdenes de servicios y utilidad y sus dimensiones costos Fijos y Costos Variables, teniendo los resultados por el programa estadístico (spss), si existe relación de grado positiva fuerte entre mis variables y dimensiones de acuerdo a los objetivos planteados.

La Agencia de Viajes Carrusel Representaciones SAC, dedicada a ofrecer paquetes de servicios turísticos, al no tener un adecuado sistema de Costos que ayude a conocer el costo y la utilidad real en la aplicación de los servicios que ofrecen, genera una incertidumbre en la Utilidad del negocio.

En la aplicación de un sistema de costo por órdenes es importante, elaborar un diagrama de flujos para ver el proceso de cada orden (reservas), en los cuales vamos a tener el costo unitario, concordando con la teoría de Ralph S. Polimeni, Frank J. Fabozzi, Arthur H. Adelberg (2010), un sistema de costeo por órdenes, los tres elementos básicos del costo: mano de obra directa, costos indirectos de fabricación y materia prima se juntan según las órdenes de los servicios. Cada servicio se realiza de acuerdo a las necesidades del cliente, en la investigación separamos los costos en fijos y variables por otro lado el autor Beltrán, C. (2014) Realizó una investigación titulada “Diseño de un Sistema de Costos para una empresa Agroindustrial de colorantes naturales – Achiote, 2014”, con cuerda con la investigación, porque llega a la conclusión que la implementación de un sistema de costos por órdenes de producción en las empresas tiene incidencia sobre la determinación del costo de producción; el sistema ejerce un control específico sobre los elementos de costos, las operaciones de producción, y horas maquina consumidas por el producto.

Coronel, C. (2014) Realizó una investigación titulada: Aplicación del sistema de costos por actividades y su efecto en la Rentabilidad de la Empresa Cemento Selva SA, realizada en el Perú-San Martín, en su investigación concluyó que la empresa desarrolla un proceso productivo por procesos, el cual está generando un nivel de rentabilidad bajo, producto que el área de costos de la empresa no desarrolla un análisis financiero de los márgenes de rentabilidad, el sistema de costos no trata con mayor profundidad el cálculo de los costos indirectos, en comparación con nuestra investigación, nuestra utilidad está bien definida con respecto a nuestros costos, porque llevamos un control de los costos que incurre en las ordenes que vendemos, y cada servicio que venden los counters de nuestra agencia, deben de llegar a la utilidad deseable de la agencia es por eso que concluimos que nuestra aplicación de nuestro sistema de costos está correcto, Coronel, C. (2014), la técnica utilizada fue encuesta utilizando 50 encuestados, en nuestra investigación usamos la técnica análisis documental, usando 30 órdenes de la agencia de viajes Carrusel

Valverde & Saldaña (2013), su conclusión difiere con nuestra investigación, para Valverde & Saldaña (2013), Efectuado el diagnóstico de la empresa se ha comprobado que no cuenta con un sistema de costos que le permita conocer con exactitud los costos incurridos en los servicios prestados, a cambio nuestra conclusión es que contamos con un sistema de costos, que permite ver los costos incurridos, también diferimos en su estudio es solo descriptiva, en comparación al nuestro que es descriptiva correlacional.

Limitaciones de la Investigación:

La Agencia Carrusel Representaciones sac no pudo proporcionarme los Estados Financieros por considerar información confidencial y tiene muchas reservas en cuanto dicha información sea divulgada a terceros,

V. CONCLUSIONES

En función a los objetivos del presente estudio y concordando con el análisis y discusión de los resultados obtenidos, se infiere las siguientes conclusiones.

Se determinó la relación entre los costos por órdenes de servicio y utilidad en la agencia de viajes Carrusel representaciones sac, Miraflores, 2016. Para determinar la relación se realizó la prueba estadística Rho Spearman y correlación, a través del programa spss 20, esto se debe que los costos que incurre la agencia con relación a la utilidad están bien definidos.

Se determinó la relación entre los costos por órdenes de servicio y utilidad bruta en la agencia de viajes Carrusel Representaciones SAC, Miraflores, 2016, esto se debe que tiene una distribución normal con respecto a la *utilidad* bruta y también que la mayoría de las ventas de cada orden cumplen con la ganancia del 15% establecido por la agencia de viajes Carrusel, por lo tanto, afirmamos que las ventas menos los costos que implica cada orden nos da una utilidad bruta positiva para el beneficio de la agencia.

Se determinó la relación entre los costos por órdenes de servicio y utilidad operativa en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016, esto se debe que los gastos ventas, financieros, operativos (deficiencia de la agencia) restando a nuestra utilidad bruta, nos da un resultado favorable para nuestra utilidad deseada, afirmamos que la utilidad operativa con respecto a los costos tienen una relación fuerte.

VI. RECOMENDACIONES

En virtud de los resultados obtenidos y teniendo el objetivo general de la investigación Determinar la relación entre los Costos por Ordenes de Servicios y Utilidad en la agencia de viajes Carrusel representaciones SAC, Miraflores, 2016.

Para que la agencia pueda controlar todos los costos que incurre cada counters (vendedores) debe de poner los costos en las reservas que ellos abren, teniendo que poner también las cortesías que ellos dan a sus clientes por demora en las salidas ya sea de vuelos, o de los transporte.

Que cada counters, debe de regirse por el tarifario establecido, ya sea en hoteles, transporte, restaurantes, y con el porcentaje de ganancia dada, no deben de manipular los precios, para cobrarles menos y tener una ganancia menor a la que debe de obtener solo por vender más, con la ayuda del sistema que usa la agencia Carrusel, el cual es el Booking Motor, debe de incorporarse los tarifarios, así los counters ya no tendrían que manipular los precios, puesto que ya está en el sistema, no habría ningún error al emitir las ordenes de las reservas.

Emplear a una persona, para que revise las órdenes de las reservas, que los counters cierran, antes de pasar al área contable y facturar las ventas, esta persona se encargada de cotejar los precios, costos que están bien definidos los importes.

VII. BIBLIOGRAFÍA

- Alvarado, K. (2014) *Costeo por Ordenes en Organizaciones de Servicios*, recuperado de <https://prezi.com/-mtuvu7rdqsy/costeo-por-ordenes-en-organizaciones-de-servicios/>
- Bernal, J. (2012). *Boletos de viaje que emiten las empresas de transporte terrestre público nacional de pasajeros. Actualidad Empresarial, 264*, recuperado de: <file:///E:/tesis%20novenno/boleto%20de%20viaje.pdf>
- Caballero, K. (2013) *Propuesta de Implementación del Sistema de Costos por Ordenes de Servicio y su Incidencia en la Rentabilidad y Liquidez de la Clínica del Riñón Santa Lucia SAC de la Ciudad de Trujillo en el periodo 2012*, recuperado de <file:///E:/tesis%20novenno/costos%20de%20servicios%20y%20rentabilidad.pdf>
- Calderón, Y. Camilo, W. (2007) *Diseño e Implementación del sistema de Costos por órdenes específicas para la empresa trans- suministros técnicos Ltda*, recuperado de <file:///E:/tesis%20novenno/DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE COSTOS POR %20ÓRDENES ESPECÍFICAS.pdf>
- Caltur (2016). *Manual de Buenas Prácticas para Manual de Buenas Prácticas para Manual de Buenas Prácticas para Agencias de Viajes y Turismo. Perú*. Recuperado de file:///E:/tesis%20novenno/MBP_Agencias_Viajes_Turismo.pd
- Chacón, G. (2007). *La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad*, *Revista Actualidad Empresarial*

- Chambergó, I. (2012). *Incidencia de la distribución de los costos indirectos de fabricación en la determinación del costo de productos terminados. Actualidad Empresarial*, 253. Recuperado de: <file:///E:/tesis%20novenó/gabriela%20rivero/actualidad%20empresarial.pdf>
- Chambergó, I. (2012) El Costo como fijación de Precios, recuperado de <file:///E:/tesis%20novenó/fijacion%20de%20precios.pdf>
- Chan, N. (2005). *Circuitos Turísticos-Programación y Cotización. Argentina: ediciones turísticas.*
- Coronel, C. (2014) *Aplicación del Sistema de Costos por Actividades y su efecto en la Rentabilidad de la Empresa Cemento Selva SA*, recuperado de <file:///E:/tesis%20novenó/Cesar%20Orlando%20Coronel%20Cotrina.pdf>
- Cueva & Alayo. (2015) *Aplicación de un sistema de costos por órdenes de producción para el sector fabricante de muebles en melanina y su contribución en la rentabilidad empresarial”, desarrollado en la Universidad Privada Antenor Orruegó*
- Gallardo, J. (2013). *Propuesta de un sistema de costos por órdenes de producción para la fábrica de muebles modulares Gallardo-Mogal. Ecuador*
- García, J. (2014). *Contabilidad de costos*. México, D.F.: McGraw-Hill/Interamericana Editores. Cuarta edición.
- Gómez, A. (2013). *Como estructurar un sistema de costos en una empresa de servicio. Lima: gaceta jurídica.*
- Horngrén, Charles (1988). *Contabilidad de Costos, un enfoque de gerencia. México, Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A. Cuarta Edición.*

Horngren, Ch., Datar, S. y Foster, G. (2007). *Contabilidad de Costos: Un Enfoque Gerencial*. México. Pearson Educación. (12^a. ed.).

Perleche, C y Tenicela, k. (2015) *Sistema de Costos por Órdenes Específicas, mermas, desmedros*, recuperado de http://www.academia.edu/14882024/SISTEMA_DE_COSTOS_POR_ORDENES_ESPECIFICAS

Polimeni, R., Fabozzi, F., Adelberg, A. y Kole, M. (1997). *Contabilidad de Costos: conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales*. Santa fé, Colombia. Lito Camargo Ltda. (3 ed.)

Ramírez, David. (2005). *Contabilidad Administrativa*. México D.F. McGraw-Hill Interamericana, Editores S.A. de C.V. Séptima Edición.

Universidad Peruana los Andes. (2012). *Contabilidad de Costos 1. huancayo: soluciones gráficas SAC*, recuperado de [:file:///E:/tesis%20novenoveno/gabriela%20rivero/upla.pdf](file:///E:/tesis%20novenoveno/gabriela%20rivero/upla.pdf)

Uribe, R. (2011). *Costos para la toma de decisiones*. Editorial: McGrawHill. (1ra Ed.).

Valverde, M. y Saldaña, K. (2013). *Implementación de un sistema de costos por órdenes específicas para la toma de decisiones en la empresa Oshiro y Valverde Ingenieros S.A. de la ciudad de Trujillo período 2013*. Tesis de pregrado recuperado de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/214/1/VALVERDE_MIRNA_COSTOS_ORDENES_ESPECIFICAS

Sampieri, R. Fernández, C. Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. (5^{ta} ed.) Mc Graw Hill. México, recuperado de: https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf

ANEXOS:

MATRIZ DE CONSISTENCIA

RESERVAS:

R-32586

R-33165

R-33375

R-33866

R-34645

R-36523

R-36847

R-36967

R-37028

R-37209

R-37359

R-37369

R-37894

R-39151

R-37845

R-39179

R-36984

R-38453

R-37616

R-37914

R-36559

R-38171

R-38018

R-37958

R-36831

R-36749

R-36712

R-36607

R-36523

R-34751

VIII. ANEXOS

COSTOS POR ORDENES DE SERVICIOS Y UTILIDAD EN LA AGENCIA DE VIAJES CARRUSEL REPRESENTACIONES SAC, MIRAFLORES 2016

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	ESCALA DE INDICADORES	TECNICA	Instrumento
Costo Por Ordenes de Servicio	Un sistema de costeo por órdenes es el más apropiado cuando los productos manufacturados cambian en cuanto a los requerimientos de materiales y de conversión. Cada producto se fabrica de acuerdo con las especificaciones del cliente. Según Ralph S. Polimeni, Frank J. Fabozzi, Arthur H. Adelberg (2010)	El costo Por Ordenes de Servicios lo podemos definir operacionalmente, con la data contable obtenida, en base al levantamiento de informacion	Costo Fjos	Alquileres	Ordinal	Analisis Documental	Levantamiento de Informacion
					Ordinal	Analisis Documental	Levantamiento de Informacion
				Depreciacion	Ordinal	Analisis Documental	Levantamiento de Informacion
				Sueldos	Ordinal	Analisis Documental	Levantamiento de Informacion
			Costos Variables	Costos de Paquetes Turisticos	Ordinal	Analisis Documental	Levantamiento de Informacion
					Ordinal	Analisis Documental	Levantamiento de Informacion
				Costo de Traslado	Ordinal	Analisis Documental	Levantamiento de Informacion
				Costos de Hospedaje	Ordinal	Analisis Documental	Levantamiento de Informacion
					Ordinal	Analisis Documental	Levantamiento de Informacion
				Comisiones	Ordinal	Analisis Documental	Levantamiento de Informacion
Ordinal	Analisis Documental	Levantamiento de Informacion					
Utilidad	"La utilidad neta es la utilidad operativa más los ingresos no operativos (tales como ingresos por intereses), menos gastos no operativos (digamos el gasto en intereses), menos el impuesto sobre la renta (Según	La Utilidad lo podemos definir operacionalmente con la data contable, en base a los indicadores pertinentes.		Utilidad Bruta	Ordinal	Analisis Documental	Levantamiento de Informacion
				Utilidad Operativa	Ordinal	Analisis Documental	Levantamiento de Informacion

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
32586	23-03-2016 16:55:20	RR	OK	IV	Carmen Avendaño	989111708 /	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
CONSORC.TURIST. DEL NORTE TRUJILLO EIRL. 20397249442	CONTUNOR	Pila Deceno ventas2@contunor.com	044-205645 00 000 0000

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
NESTOR PRADO	Perú	Adulto
MIGUEL SOBERON	Perú	Adulto
CESAR ZUZUNAGA	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Carmen Avendaño	carmen@carrusel.travel	989111708

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3258604	SC628669	Europa Turistica - CLASICA BARCELONA Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	17-06-2016	30-06-2016	3	4,158.74 USD	5,544.99 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	657.88	Monto Total	5,544.99	Importe Total	5,544.99	Costo Total	4,158.74
Impuesto	118.42	Comision Agencia	(776.30)	Costo Total	(4,158.74)	Incentivo Counter	60.00
Total Comision	776.30	Total a Pagar	4,768.69	Comision Total	1,386.25	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(776.30)	Ganancia Operativa	456.91
				Comision Bruta	609.95	Impuesto Ganancia	93.04
				Impuesto Comision	(93.04)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	516.91		
				Incentivo Counter	(60.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	456.91		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Carmen Avendaño 21-05-2016 11:24:36

DOC. COBRANZA

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
33165	14-04-2016 18:55:57	RR	OK	IV	Carmen Avendaño	989111708 /	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
MEGA MUNDO REPS S.A.C. 20507404121	MEGA MUNDO	MARIELA DELGADO counter@magamundo.com	3410341 986654853

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
MANUEL FELIX	Perú	Adulto
MAXIMILIANA ZELA	Perú	Adulto
RONALD FELIX	Perú	Adulto
MANUEL FELIX	Perú	Adulto
RAFAEL FELIX	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Carmen Avendaño	carmen@carrusel.travel	989111708

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3316501	MI001260	España, Francia, Suiza e Italia +i - MASINCLUIDO MADRID Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	01-06-2016	14-06-2016	5	6,940.32 USD	8,903.50 USD

Liquidacion en USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	1,131.80	Monto Total	8,903.50	Importe Total	8,903.50	Costo Total	6,940.32
Impuesto	203.72	Comision Agencia	(1,335.52)	Costo Total	(6,940.32)	Incentivo Counter	150.00
Total Comision	1,335.52	Total a Pagar	7,567.98	Comision Total	1,963.18	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(1,335.52)	Ganancia Operativa	381.92
				Comision Bruta	627.66	Impuesto Ganancia	95.74
				Impuesto Comision	(95.74)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	531.92		
				Incentivo Counter	(150.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	381.92		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Carmen Avendaño 06-05-2016 13:45:29 DOC. COBRANZA

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
33375	23-04-2016 13:18:26	RR	OK	IV	Brigette Rodríguez	2416500 /	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
SARZ GLOBAL SERVICE S.A.C 20546395384	SARZ GLOBAL SERVICE S.A.C	Sandra Rodriguez sarz_peruservice2000@hotmail.com	2663316

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
JOSE ALVA	Perú	Adulto
MIRIAM DEL CARMEN ALVA	Perú	Adulto
PERPETUA AZULA	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Brigette Rodríguez	brodriguez@carrusel.travel	2416500

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3337501	1028924	ISRAEL: TIERRA SANTA (incluido 4 CENAS, guías en español) Tel Aviv Tour SPT SPECIAL TOURS	RR	12-07-2016	17-07-2016	3	2,808.00 USD	3,510.00 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	356.95	Monto Total	3,510.00	Importe Total	3,510.00	Costo Total	2,808.00
Impuesto	64.25	Comision Agencia	(421.20)	Costo Total	(2,808.00)	Incentivo Counter	30.00
Total Comision	421.20	Total a Pagar	3,088.80	Comision Total	702.00	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(421.20)	Ganancia Operativa	207.97
				Comision Bruta	280.80	Impuesto Ganancia	42.83
				Impuesto Comision	(42.83)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	237.97		
				Incentivo Counter	(30.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	207.97		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Brigette Rodríguez 16-05-2016 12:51:22

ISRAEL: TIERRA SANTA (incluido 4 CENAS, guías en español) Tel Aviv
Tour | SPT | SPECIAL TOURS

Brigette Rodríguez 16-05-2016 12:50:29

La Agencia desea solo documento de cobranza

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
33866	13-05-2016 16:03:19	RR	OK	IV	Marcela Mendoza	2416500 / 0051 - 997511618	Miguel Rengifo / 2416500

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
NAVI TRAVEL & BUSINESS E.I.R.L. 20600674634	NAVI TRAVEL & BUSINESS	Milagros Villareal navi_tours@hotmail.com	00 000 0000

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
JORGE LUIS HUAMAN	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Marcela Mendoza	marcela@carrusel.travel	2416500

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3386601	91077627	Eurohotel Orly Rungis , room 1 with Desayuno buffet, Paris Hotel TOU TOURICO	RR	15-06-2016	20-06-2016	1	264.20 USD	338.77 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	43.06	Monto Total	338.77	Importe Total	338.77	Costo Total	264.20
Impuesto	7.75	Comision Agencia	(50.82)	Costo Total	(264.20)	Incentivo Counter	2.00
Total Comision	50.82	Total a Pagar	287.96	Comision Total	74.57	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(50.82)	Ganancia Operativa	18.13
				Comision Bruta	23.76	Impuesto Ganancia	3.62
				Impuesto Comision	(3.62)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	20.13		
				Incentivo Counter	(2.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	18.13		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Hotel	by total	by File	RR	(USD) 25.00

Comentarios

Marcela Mendoza 13-05-2016 17:30:22

Agencia pago con deposito en cuenta: OP. 0879932 Monto: \$ 287.96 13/may/2016

Marcela Mendoza 13-05-2016 16:05:16

Favor generar factura por esta venta

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
34645	13-06-2016 16:58:19	RR	OK	IV	Giovanna Mena	2416500 / 2416500	Ana Maria Torrejon / 2416500

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
SAITO TRAVEL S.A.C. 20511482829	SAITO TRAVEL SAC	Kathy Bustamante ventas@saitotravel.com	4369973 00 000 0000

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
ROCIO RAMOS	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Kathy Bustamante	ventas@saitotravel.com	4369973

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3464504	ST115023	Paris e Italia - TURISTA PARIS Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	27-09-2016	05-10-2016	1	1,157.52 USD	1,484.00 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	163.49	Monto Total	1,484.00	Importe Total	1,484.00	Costo Total	1,157.52
Impuesto	29.43	Comision Agencia	(192.92)	Costo Total	(1,157.52)	Incentivo Counter	10.00
Total Comision	192.92	Total a Pagar	1,291.08	Comision Total	326.48	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(192.92)	Ganancia Operativa	103.19
				Comision Bruta	133.56	Impuesto Ganancia	20.37
				Impuesto Comision	(20.37)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	113.19		
				Incentivo Counter	(10.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	103.19		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Giovanna Mena 23-08-2016 11:53:31

EMITIR DOCUMENTO DE COBRANZA
CTO PARIS E ITALIA

Giovanna Mena 30-06-2016 09:40:45

PRE PAGO A CUENTA DEL TOUR, HAY UN SALDO PENDIENTE

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
36523	25-08-2016 18:15:52	RR	OK	IV	Ana Biri Plaza	2416500 / 997508602	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
ST TRAVEL S.A.C. 20506654298	ST TRAVEL S.A.C.	JESSICA ARCE jessica.arce@st-travel.net	6203536 969383501

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
CARLA NATALIA AGURTO SALDAÑA	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre	Apellido	Email	Teléfono
JESSICA	ARCE	jessica.arce@st-travel.net	6203536

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3652301	SC659332	Marruecos, España y Portugal - CLASICA MADRID Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	12-09-2016	26-09-2016	1	1,974.75 USD	2,633.00 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	401.64	Monto Total	2,633.00	Importe Total	2,633.00	Costo Total	1,974.75
Impuesto	72.30	Comision Agencia	(473.94)	Costo Total	(1,974.75)	Incentivo Counter	0.00
Total Comision	473.94	Total a Pagar	2,159.06	Comision Total	658.25	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(473.94)	Ganancia Operativa	156.19
				Comision Bruta	184.31	Impuesto Ganancia	28.12
				Impuesto Comision	(28.12)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	156.19		
				Incentivo Counter	(0.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	156.19		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
36847	08-09-2016 14:52:41	RR	OK	IV	Cecilia Martinez	2416500 / 989111713	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
L.R.S. TOURS S.A.C. 20254177980	LRS TOURS SAC	Vicky Garcia vicky-lrsinterline@hotmail.com	2524041 00 000 0000

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
LUIS FELIPE PLANAS	Italia	Adulto
ELSA RIEGA	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Cecilia Martinez	cecilia@carrusel.travel	2416500

Reservas por items (2)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3684701	1084597	GRECIA: ATENAS Atenas Tour SPT SPECIAL TOURS	RR	21-09-2016	24-09-2016	2	768.00 USD	960.00 USD
3684702	SC631711	Traslado salida Estambul Transfer OFF Europamundo Vacaciones	RR	21-09-2016	21-09-2016	2	91.50 USD	103.70 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	97.63	Monto Total	1,063.70	Importe Total	1,063.70	Costo Total	859.50
Impuesto	17.57	Comision Agencia	(115.20)	Costo Total	(859.50)	Incentivo Counter	9.00
Total Comision	115.20	Total a Pagar	948.50	Comision Total	204.20	Incentivo Adicional	8.35
				Comision Agencia	(115.20)	Ganancia Operativa	58.07
				Comision Bruta	89.00	Impuesto Ganancia	13.58
				Impuesto Comision	(13.58)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	75.42		
				Incentivo Counter	(9.00)		
				Incentivo Adicional	(8.35)		
				Utilidad Final	58.07		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Cecilia Martinez 07-10-2016 16:08:17 Modificado para agregar incentivo interno para Cecilia Martinez
Cecilia Martinez 13-09-2016 12:53:15 DC septiembre - servicios en Grecia y Turquia

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
36967	13-09-2016 11:34:06	RR	OK	IV	Ana Biri Plaza	2416500 / 997508602	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
CTM TOURS S.A.C. 20507847626	CTM TOURS S.A.C.	Giuliana Durand g.durand@ctmtours.com	963-701-942

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
MARIANELA ZEGARRA	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre	Apellido	Email	Teléfono
Giuliana	Durand	g.durand@ctmtours.com	054231729

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3696701	SC662787	Inglaterra y Escocia con Londres - CLASICA LONDRES Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	23-09-2016	28-09-2016	1	1,347.00 USD	1,796.00 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	304.41	Monto Total	1,796.00	Importe Total	1,796.00	Costo Total	1,347.00
Impuesto	54.79	Comision Agencia	(359.20)	Costo Total	(1,347.00)	Incentivo Counter	0.00
Total Comision	359.20	Total a Pagar	1,436.80	Comision Total	449.00	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(359.20)	Ganancia Operativa	76.10
				Comision Bruta	89.80	Impuesto Ganancia	13.70
				Impuesto Comision	(13.70)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	76.10		
				Incentivo Counter	(0.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	76.10		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Ana Biri Plaza 14-09-2016 11:12:12

El 14 de septiembre de 2016, 10:09, Giuliana Durand escribió:
Hola Anita, por favor reconfirmar esta reserva.

Por otro lado esta pasajera llegará por su cuenta al hotel para iniciar el tour y no tomará el traslado de ingreso, por favor descontar del paquete-

Al final me esta solicitando hacer un traslado al eurotunnel porque ella por su cuenta se irá a Paris, se puede???? Me avisas cuanto cuesta.

Saludos,

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
37028	14-09-2016 17:46:17	RR	OK	IV	Cecilia Martinez	2416500 / 989111713	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO AELU 20100904072	AELUCOOP	Noemi Yrey nyrey@aelucorp.com.pe	461 00 00

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
Jorge SHIMABUKURO	Perú	Adulto
Norma TOYAMA	Perú	Adulto
Jimmy SHIMABUKURO	Perú	Adulto
Wendy SHIMABUKURO	Perú	Adulto
Celestina OSHIRO	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Cecilia Martinez	cecilia@carrusel.travel	2416500

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3702801	1085955	CHINA: BEIJING Beijing Tour SPT SPECIAL TOURS	RR	02-11-2016	05-11-2016	5	1,880.00 USD	2,350.00 USD

Liquidacion en USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	238.98	Monto Total	2,350.00	Importe Total	2,350.00	Costo Total	1,880.00
Impuesto	43.02	Comision Agencia	(282.00)	Costo Total	(1,880.00)	Incentivo Counter	20.00
Total Comision	282.00	Total a Pagar	2,068.00	Comision Total	470.00	Incentivo Adicional	20.48
				Comision Agencia	(282.00)	Ganancia Operativa	118.84
				Comision Bruta	188.00	Impuesto Ganancia	28.68
				Impuesto Comision	(28.68)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	159.32		
				Incentivo Counter	(20.00)		
				Incentivo Adicional	(20.48)		
				Utilidad Final	118.84		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Cecilia Martinez 07-10-2016 16:03:01

Modificado para ingresar incentivo interno para Cecilia Martinez

Cecilia Martinez 03-10-2016 17:42:46

DC septiembre - servicios en China

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
37209	21-09-2016 10:00:23	RR	OK	IV	Cecilia Martinez	2416500 / 989111713	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
BCD TRAVEL S.A. 20391986496	BCD TRAVEL SA	Patricia Canevaro patricia.canevaro@bcdtravel.com.pe	00 000 0000

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
MARIBEL GARCIA QUIROZ	Perú	Adulto
ROSA IMELDA CORDOVA	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Cecilia Martinez	cecilia@carrusel.travel	2416500

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3720902	SC670174	Panorama Clasico - CLASICA PARIS Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	31-12-2016	16-01-2017	2	3,321.76 USD	4,147.86 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	347.61	Monto Total	4,147.86	Importe Total	4,147.86	Costo Total	3,321.75
Impuesto	62.57	Comision Agencia	(410.18)	Costo Total	(3,321.75)	Incentivo Counter	40.00
Total Comision	410.18	Total a Pagar	3,737.68	Comision Total	826.11	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(410.18)	Ganancia Operativa	312.48
				Comision Bruta	415.93	Impuesto Ganancia	63.45
				Impuesto Comision	(63.45)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	352.48		
				Incentivo Counter	(40.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	312.48		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Cecilia Martinez 26-10-2016 16:14:30

Factura octubre a nombre de INDUSTRIAL TECHNOLOGY S.A. RUC 20166378070
Servicios en Europa

Cecilia Martinez 26-10-2016 16:07:10

Factura octubre a nombre de BCD Travel SA
Servicios en Europa

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
37359	27-09-2016 16:28:19	RR	OK	IV	Brigette Rodríguez	2416500 /	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
CIC PERU TRAVEL S.A.C. 20557355147	CIC PERU TRAVEL S.A.C.	Milagros Paredes milagros.paredes@cicperu.travel	5000140

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
ROBERTO MONTALVO	Perú	Adulto
MARIA PALOMINO	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Milagros Paredes	milagros.paredes@cicperu.travel	5000140

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3735903	SC665564	PARIS E ITALIA CLASICO Paris,Francia Activity OFF Europamundo Vacaciones	RR	01-10-2016	09-10-2016	2	1,891.50 USD	1,992.38 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	0.00	Monto Total	1,992.38	Importe Total	1,992.38	Costo Total	1,891.50
Impuesto	0.00	Comision Agencia	(0.00)	Costo Total	(1,891.50)	Incentivo Counter	0.00
Total Comision	0.00	Total a Pagar	1,992.38	Comision Total	100.88	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(0.00)	Ganancia Operativa	85.49
				Comision Bruta	100.88	Impuesto Ganancia	15.39
				Impuesto Comision	(15.39)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	85.49		
				Incentivo Counter	(0.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	85.49		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Brigette Rodríguez 30-09-2016 15:13:40

doc de cobranza

Brigette Rodríguez 30-09-2016 13:02:59

Cunado quise tomar una reserva ... este me indico error, pero no tiene gastos de cancelacion

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
37369	27-09-2016 19:51:36	RR	PD	VP	Brigette Rodríguez	2416500 /	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
CTM TOURS S.A.C. 20507847626	CTM TOURS S.A.C.	Silvana Scerpella s.scerpella@ctmtours.com	6155050 953722995

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
SANTOS CORREA	Perú	Adulto
IVETH TIPACTI	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
ROSANA GONZALES ALVAN	r.gonzales@ctmtours.com	615-5050

Reservas por items (3)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3736903	SC665467	GASTOS POR CANCELACION Madrid Activity OFF Europamundo Vacaciones	RR	07-01-2017	07-01-2017	2	35.00 USD	400.00 USD
3736906	SC707143	Europa Soñada - CLASICA MADRID Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	26-04-2017	10-05-2017	2	3,134.06 USD	4,178.00 USD
3736907	SC707143	NOCHE ADICIONAL FINAL Madrid Activity OFF Europamundo Vacaciones	RR	11-05-2017	12-05-2017	2	83.25 USD	111.00 USD

Liquidacion en USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	726.95	Monto Total	4,689.00	Importe Total	4,689.00	Costo Total	3,252.31
Impuesto	130.86	Comision Agencia	(857.81)	Costo Total	(3,252.31)	Incentivo Counter	0.00
Total Comision	857.81	Total a Pagar	3,831.19	Comision Total	1,436.69	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(857.81)	Ganancia Operativa	490.57
				Comision Bruta	578.88	Impuesto Ganancia	88.31
				Impuesto Comision	(88.31)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	490.57		
				Incentivo Counter	(0.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	490.57		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Brigette Rodríguez 22-03-2017 11:35:07

La agencia nos debe de pagar 684 usd

Brigette Rodríguez 01-03-2017 17:34:56

Europamundo cobro 35 usd de gastos
pero se le esta cobrando a la agencia 400 usd total por la reserva cancelada

Ana Biri Plaza 05-01-2017 12:01:08

reservas2@europamundo.com
11:48 (hace 7 minutos)

para circuitos, mí
Hola Carmencita, buenas tardes:

Que terrible lo que nos cuentas, lamentamos mucho lo sucedido con la pasajera, esperemos se recupere pronto y

todo vaya bien con ella.

Ya hemos pasado nota a Control de facturación para que nos indiquen que gastos se ha generado esta cancelación.

Si tienen alguna documentación o sustento en donde detalle el estado de salud de la pasajera por favor haznosla llegar para enviála y podamos hacer algo.

Saludos. Claudia Acosta.

De: Carmen Avendaño [mailto:carmen@carrusel.travel]

Enviado el: jueves, 05 de enero de 2017 17:42

Para: Reservas Dolares

CC: Ana Biri Plaza

Asunto: Re: CONVERSACIÓN PARA RESERVA SC665467 (Europa So?ada - 07/01/2017)

Hola Clau

La sra. Iveth Tipacti sufrió hoy en la madrugada un accidente de bus de ICA A LIMA, donde el bus se ha volcado y hay 07 muertos, ella esta grave en emergencia de un hospital en Ica, van a enviar las pruebas del caso para este sustento.

Saludos Cordiales,

Puede seguir la conversación desde el historial de conversaciones de la reserva SC665467

Ana Biri Plaza 28-09-2016 11:24:10

De: ROSANA GONZALES

Fecha: 28 de septiembre de 2016, 10:18

Asunto: RECONFIRMAR Reserva 37369 PAX CORREA X 02

Para: Ana Biri Plaza

BIRI, por favor Reconfirmar la sgte reserva :

RESERVA : 37369

FILE : 38414

VUELOS

1TIPACTI CORREA/IVETH »NI72789876

2.1CORREA SOLORZANO/SANTOS »NI08509223

1 PU302 W 06JAN FR LIMMAD HK2 1855 1300+1

2 PU301 W 22JAN SU MADLIM HK2 1100 1705

Saludos

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
37894	17-10-2016 14:55:35	RR	OK	IV	Carmen Avendaño	989111708 /	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
CARVITUR EIRL 20498225536	CARVITOUR VIAJES Y TURISMO	Elvira Zumaran carvitur4@hotmail.com	00 000 0000

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
DELIA ROXANA VALENZUELA QUINTASI	Perú	Adulto
MELINA QUINTASI VILLARROEL	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Carmen Avendaño	carmen@carrusel.travel	989111708

Reservas por items (2)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3789401	402002137	INDIA: TRIANGULO DORADO (Guía Acompañante en Español) Nueva Delhi Tour SPT SPECIAL TOURS	RR	19-11-2016	25-11-2016	2	1,584.00 USD	1,980.00 USD
3789402	402002351	DUBAI Y ABU DHABI Dubai Tour SPT SPECIAL TOURS	RR	25-11-2016	28-11-2016	2	1,144.00 USD	1,440.00 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	348.14	Monto Total	3,420.00	Importe Total	3,420.00	Costo Total	2,728.00
Impuesto	62.66	Comision Agencia	(410.80)	Costo Total	(2,728.00)	Incentivo Counter	30.00
Total Comision	410.80	Total a Pagar	3,009.20	Comision Total	692.00	Incentivo Adicional	29.80
				Comision Agencia	(410.80)	Ganancia Operativa	178.51
				Comision Bruta	281.20	Impuesto Ganancia	42.89
				Impuesto Comision	(42.89)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	238.31		
				Incentivo Counter	(30.00)		
				Incentivo Adicional	(29.80)		
				Utilidad Final	178.51		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Carmen Avendaño 27-10-2016 10:26:34 DOC. COBRANZA

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
39151	22-12-2016 11:26:57	RR	OK	IV	Betty Puicon	51 1 2416500 / 0051 - 989 111 703	Ana Maria Torrejon / 2416500

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
CONTINENTAL TRAVEL S.A.C. 20267781151	CONTINENTAL TRAVEL	Janet Alvizuri jalvizuri@continentalt.com.pe	00 000 0000

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
Mariangela De la Barra	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre	Apellido	Email	Teléfono
Betty	Puicon	betty@carrusel.travel	51 1 2416500

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3915101	105530889	JW Marriott Miami Downtown , room 1 with Room only, Miami, Florida Hotel TOU TOURICO	RR	08-01-2017	10-01-2017	1	546.92 USD	729.78 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	74.21	Monto Total	729.78	Importe Total	729.78	Costo Total	546.92
Impuesto	13.36	Comision Agencia	(87.57)	Costo Total	(546.92)	Incentivo Counter	5.00
Total Comision	87.57	Total a Pagar	642.21	Comision Total	182.86	Incentivo Adicional	10.00
				Comision Agencia	(87.57)	Ganancia Operativa	65.75
				Comision Bruta	95.29	Impuesto Ganancia	14.54
				Impuesto Comision	(14.54)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	80.75		
				Incentivo Counter	(5.00)		
				Incentivo Adicional	(10.00)		
				Utilidad Final	65.75		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Hotel	by total	by File	RR	(USD) 25.00

Comentarios

Betty Puicon 04-01-2017 16:20:43

factura a continental incentivos U\$ 15

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
37845	13-10-2016 18:45:40	RR	OK	IV	Liliana Ruiz	511 2416500 /	Ana Maria Torrejon / 2416500

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
BCD TRAVEL S.A. 20391986496	BCD TRAVEL SA	Maria del Pilar Castillo mariadelpilar.castillo@bcdtravel.com.pe	0000000000000 000000000000

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
Guillermo Leon Prado	Perú	Adulto
janet Pecar Fontanot	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Maria del Pilar Castillo	mariadelpilar.castillo@bcdtravel.com.pe	0000000000000

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3784501	20187889	Melia Recoleta Plaza , room 1 with Desayuno Completo Incluido, Buenos Aires Hotel GTA GTA	RR	10-11-2016	14-11-2016	2	669.50 USD	848.00 USD

Liquidacion  USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	100.25	Monto Total	848.00	Importe Total	848.00	Costo Total	669.50
Impuesto	18.05	Comision Agencia	(118.30)	Costo Total	(669.50)	Incentivo Counter	7.00
Total Comision	118.30	Total a Pagar	729.70	Comision Total	178.50	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(118.30)	Ganancia Operativa	44.02
				Comision Bruta	60.20	Impuesto Ganancia	9.18
				Impuesto Comision	(9.18)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	51.02		
				Incentivo Counter	(7.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	44.02		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Hotel	by total	by File	RR	(USD) 25.00

Comentarios

Liliana Ruiz 11-11-2016 10:18:47

ITEM 3784501 . SOLICITUD a GTA . Sent: 07/11/2016 10:39 . To: fitops.la@gta-travel.com. Subject: Localizador 20187889 - Paxs Leon Prado/Guillermo Mr x 02

Buenos días por favor de vuestra ayuda sobre localizador de ref

1.- informar al hotel que se trata de paxs SUPER VIP

2.- Por favor hacernos llegar el numero de confirmación del hotel para esta reservación

RPTA de GTA : fecha: 7 de noviembre de 2016, 17:16. Good Afternoon, The hotel has been advised, the confirmation number is 17382. Best Regards,

Mathews Fonseca. Americas Contact Centre Executive. GTA. 5 Penn Plaza 5th floor. New York, NY, 10001. T + 212 843-9722 - Portuguese

T + 212 843-9721 - Spanish . F + 212 843-9730 . Fitops.la@gta-travel.com. www.gta-travel.com

Liliana Ruiz 14-10-2016 18:17:48

Mapi solicita emisión de Documento de Cobranza a BCD Travel

Liliana Ruiz 14-10-2016 18:17:26

de: Elsa Medina fecha: 14 de octubre de 2016, 17:23

asunto: RE: PAX GUILLERMO LEON PRADO reserva 37845 CARRUSEL \$.729.71

N° File Agencia | Cód. Grupo GRP2015-I-184

Ok autorizado. Elsa Medina Jefe de Tesoreria | BCD Travel Av. Benavides 1850 Miraflores | Lima, 18 | Perú
T +511 617 0781 | T +511 617 0700 Ext 6087 | M +51 997 527911 | F +511 617 0707

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
39179	23-12-2016 17:13:21	RR	OK	IV	Betty Puicon	51 1 2416500 / 0051 - 989 111 703	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
BOLETTING S.A.C. 20516551845	BOLETTING S.A.C.	Mariela Herrán Romero boletting@boletting.com	511 5229047 0034638591930

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
MAGALI ESTRADA	Perú	Adulto
MARLONW PUELLES	Perú	Adulto
GABRIELA PUELLES	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre	Apellido	Email	Teléfono
Betty	Puicon	betty@carrusel.travel	51 1 2416500

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3917901	25061718	Grand Oasis Palm , room 1 with Todo Incluido, Cancun Hotel HTD HOTELDO.COM	RR	07-01-2017	10-01-2017	3	837.65 USD	1,003.26 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	76.52	Monto Total	1,003.26	Importe Total	1,003.26	Costo Total	837.65
Impuesto	13.77	Comision Agencia	(90.29)	Costo Total	(837.65)	Incentivo Counter	9.00
Total Comision	90.29	Total a Pagar	912.97	Comision Total	165.61	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(90.29)	Ganancia Operativa	54.83
				Comision Bruta	75.32	Impuesto Ganancia	11.49
				Impuesto Comision	(11.49)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	63.83		
				Incentivo Counter	(9.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	54.83		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Hotel	by total	by File	RR	(USD) 25.00

Comentarios

Betty Puicon 23-12-2016 18:08:23

documento de cobranza a agencia

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
36984	13-09-2016 18:59:29	RR	OK	IV	Marcela Mendoza	2416500 / 0051 - 997511618	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
KENDALL PERU TRAVEL E.I.R.L. 20600834941	KENDALL PERU TRAVEL E.I.R.L.	Sayuri Peña ventas@kendallperutravel.com	469-3815 975451600

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
LUIS ALBERTO PAREDES	Perú	Adulto
ELIZABETH DIAZ	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Marcela Mendoza	marcela@carrusel.travel	2416500

Reservas por items (2)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3698405	1609-118315	Catussaba Business Hotel , room 1 with Bed & Breakfast, Salvador de Bahia, Bahia Hotel HTD HOTELDO.COM	RR	15-09-2016	18-09-2016	2	124.50 USD	210.00 USD
3698404	1609-118225	Bahia Plaza Hotel , room 1 with Bed & Breakfast, Salvador de Bahia, Bahia Hotel HTD HOTELDO.COM	RR	18-09-2016	21-09-2016	2	181.54 USD	238.00 USD

Liquidacion en USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	56.94	Monto Total	448.00	Importe Total	448.00	Costo Total	306.04
Impuesto	10.25	Comision Agencia	(67.19)	Costo Total	(306.04)	Incentivo Counter	4.00
Total Comision	67.19	Total a Pagar	380.81	Comision Total	141.96	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(67.19)	Ganancia Operativa	59.36
				Comision Bruta	74.77	Impuesto Ganancia	11.41
				Impuesto Comision	(11.41)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	63.36		
				Incentivo Counter	(4.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	59.36		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Hotel	by total	by File	RR	(USD) 25.00

Comentarios

Marcela Mendoza 14-09-2016 16:49:24 item 05 - #4853318 / Item 04 - #confirmado
Marcela Mendoza 14-09-2016 14:01:26 Item 02 y 03 tampoco se encontro en la pagina del operador
Marcela Mendoza 14-09-2016 12:50:38 Se pago: \$ 380.81 - 36984 / \$ 104.69 - 37005
Marcela Mendoza 14-09-2016 11:53:26 Favor generar factura a nombre de la Agencia: NOMBRE: KENDALL PERU TRAVEL E.I.R.L. RUC: 20600834941 DIRECCIÓN: CALLE FORTALEZA 120 COOP. CHANCAS DE ANDAHUAYLAS MZ. N1 LT. 7 - SANTA ANITA
Marcela Mendoza 13-09-2016 19:32:30

Titular: KENDALL PERU TRAVEL E.I.R.L.

Fecha y hora: 13/09/2016 18:42

Número de operación: 02002962

Cuenta de origen: Corriente dólares 191-2298501-1-90

Cuenta de destino: Corriente dólares 194-1135659-1-11

Titular de la cuenta: CARRUSEL REPRESENTACIONES S.A.C.

Monto: US\$ 485.50

Marcela Mendoza 13-09-2016 19:00:19

No se encontro item1 en la pagina del operador

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
38453	10-11-2016 12:11:03	RR	OK	IV	Marcela Mendoza	2416500 / 0051 - 997511618	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
LLUSITA TOURS SERVICE SRL 20513245794	LLUSITA TOURS	katty Gonzales Sanchez llusitats@hotmail.com	4314126 984206110

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
DARIO PEREZ	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Marcela Mendoza	marcela@carrusel.travel	2416500

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3845301	26001524	HOTEL ELEGANCE GETAFE , room 1 with Alojamiento Y Desayuno, MADRID Hotel RES RESTEL S.A.	RR	12-11-2016	18-11-2016	1	243.96 USD	312.82 USD

Liquidacion 🇺🇸 USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	39.77	Monto Total	312.82	Importe Total	312.82	Costo Total	243.96
Impuesto	7.16	Comision Agencia	(46.93)	Costo Total	(243.96)	Incentivo Counter	2.00
Total Comision	46.93	Total a Pagar	265.89	Comision Total	68.86	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(46.93)	Ganancia Operativa	16.58
				Comision Bruta	21.93	Impuesto Ganancia	3.35
				Impuesto Comision	(3.35)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	18.58		
				Incentivo Counter	(2.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	16.58		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Hotel	by total	by File	RR	(USD) 25.00

Comentarios

Marcela Mendoza 14-11-2016 16:56:06

Favor emitir factura

Marcela Mendoza 10-11-2016 15:20:04

Titular: LLUSITA TOURS SERVICE SRL

Fecha y hora: 10/11/2016 13:49

Número de operación: 00794892

Cuenta de origen: Corriente dólares 191-2269722-1-93

Cuenta de destino: Corriente dólares 194-1135659-1-11

Titular de la cuenta: CARRUSEL REPRESENTACIONES S.A.C.

Monto: US\$ 265.96

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
37616	06-10-2016 17:41:43	RR	OK	IV	Cecilia Martinez	2416500 / 989111713	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
NEXT WAY SERVICE TOURS S.A.C. 20505280815	NEXT WAY	NELLY ARDILES nextwayv@yahoo.com.mx	4465500 00 000 0000

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
PERCY ROSSELL	Perú	Adulto
PATRICIA DE LA FUENTE	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Cecilia Martinez	cecilia@carrusel.travel	2416500

Reservas por items (2)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3761601	BKAGW2HDJGN4	Barceló Old Town Praha , room 1 with Desayuno Continental, Praga 1 Hotel HTP HOTELSPRO	RR	31-10-2016	03-11-2016	2	426.52 USD	498.08 USD
3761602	TR031334/37	traslado en Praga Praga Transfer OFF Europamundo Vacaciones	RR	31-10-2016	31-10-2016	2	102.00 USD	175.92 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	0.00	Monto Total	674.00	Importe Total	674.00	Costo Total	528.52
Impuesto	0.00	Comision Agencia	(0.00)	Costo Total	(528.52)	Incentivo Counter	6.00
Total Comision	0.00	Total a Pagar	674.00	Comision Total	145.48	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(0.00)	Ganancia Operativa	117.28
				Comision Bruta	145.48	Impuesto Ganancia	22.20
				Impuesto Comision	(22.20)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	123.28		
				Incentivo Counter	(6.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	117.28		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Hotel	by total	by File	RR	(USD) 25.00

Comentarios

Cecilia Martinez 24-10-2016 15:22:31 DC octubre a nombre de Percy Rossell DNI 07788882. Servicios en Praga
--

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
37914	18-10-2016 09:46:50	RR	OK	IV	Cecilia Martinez	2416500 / 989111713	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
NOVA TOURS S.A.C. 20101029957	NOVA TOUR SAC	Elsa Maria novatours@terra.com.pe	(511)255-9393 00 000 0000

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
SONIA EGUIGUREN	Perú	Adulto
LUCIA VERAN	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Cecilia Martinez	cecilia@carrusel.travel	2416500

Reservas por items (2)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3791403	SC668910	Budapest, Austria y Praga - CLASICA BUDAPEST Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	26-12-2016	02-01-2017	2	1,362.00 USD	1,816.00 USD
3791402	20230449	Grand City Tour, Prague Castle and Boat Cruise Praga Activity GTA GTA	RR	02-01-2017	02-01-2017	2	68.00 USD	92.00 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	258.71	Monto Total	1,908.00	Importe Total	1,908.00	Costo Total	1,430.00
Impuesto	46.57	Comision Agencia	(305.28)	Costo Total	(1,430.00)	Incentivo Counter	0.00
Total Comision	305.28	Total a Pagar	1,602.72	Comision Total	478.00	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(305.28)	Ganancia Operativa	146.37
				Comision Bruta	172.72	Impuesto Ganancia	26.35
				Impuesto Comision	(26.35)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	146.37		
				Incentivo Counter	(0.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	146.37		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00
Activity	by total	by File	RR	(USD) 25.00

Comentarios

Cecilia Martinez 02-12-2016 10:33:15 DC noviembre - servicios en Europa

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
36559	27-08-2016 11:32:04	RR	OK	IV	Cecilia Martinez	2416500 / 989111713	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
CONQUISTADORES TOURS S.A.C. 20110421126	CONQUISTADORES TOURS	Patty Monroy conquistadores@aribet.com	

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
Anulado Anulado	Perú	Adulto
ANGELA ESPINOZA	Perú	Adulto
anulado anulado	Perú	Adulto
CRISTINA HERMOZA	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Cecilia Martinez	cecilia@carrusel.travel	12416500

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3655902	GR004992	GRAN EUROPA TURISTA Madrid Tour OFF Europamundo Vacaciones	RR	18-09-2016	18-09-2016	2	3,091.26 USD	3,715.88 USD

Liquidacion 🇺🇸 USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	312.46	Monto Total	3,715.88	Importe Total	3,715.88	Costo Total	3,091.26
Impuesto	56.24	Comision Agencia	(368.70)	Costo Total	(3,091.26)	Incentivo Counter	40.00
Total Comision	368.70	Total a Pagar	3,347.18	Comision Total	624.62	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(368.70)	Ganancia Operativa	176.88
				Comision Bruta	255.92	Impuesto Ganancia	39.04
				Impuesto Comision	(39.04)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	216.88		
				Incentivo Counter	(40.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	176.88		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Hotel	by total	by File	RR	(USD) 25.00

Comentarios

Cecilia Martinez 04-10-2016 17:14:30

No se encontró reserva en la pagina de Abreu, la unica reserva a nombre de pax Cosentino con ref. 1630438 figura anulada

Cecilia Martinez 28-09-2016 17:13:46

Reserva con estado ER no revisado con Abreu porque no tengo acceso

Dora Guia 08-09-2016 15:44:13

SE EMITE UN SOLO DOC. COB. POR LOS FILES 36559 + 35880 = \$6,218.00

Cecilia Martinez 06-09-2016 09:50:46

Relacionado con F35880, un solo documento de cobranza Agosto, servicios en Europa

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
38171	27-10-2016 18:39:13	RR	OK	IV	Brigette Rodríguez	2416500 /	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
CTM TOURS S.A.C. 20507847626	CTM TOURS S.A.C.	ROSANA GONZALES ALVAN r.gonzales@ctmtours.com	615-5050 988950300

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
CARMEN FERNANDEZ	Perú	Adulto
FELIX MORALES	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
ROSANA GONZALES ALVAN	r.gonzales@ctmtours.com	615-5050

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3817102	SC671483	Roma, Paris y Madrid - CLASICA ROMA Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	11-11-2016	21-11-2016	2	1,926.76 USD	2,569.00 USD

Liquidacion 🇺🇸 USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	435.42	Monto Total	2,569.00	Importe Total	2,569.00	Costo Total	1,926.75
Impuesto	78.38	Comision Agencia	(513.80)	Costo Total	(1,926.75)	Incentivo Counter	0.00
Total Comision	513.80	Total a Pagar	2,055.20	Comision Total	642.25	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(513.80)	Ganancia Operativa	108.86
				Comision Bruta	128.45	Impuesto Ganancia	19.59
				Impuesto Comision	(19.59)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	108.86		
				Incentivo Counter	(0.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	108.86		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Brigette Rodríguez 22-11-2016 17:47:10

doc de cobranza

Ana Biri Plaza 20-11-2016 10:14:49

jose antonio-emergencia emundo llamo rosana reprogramacion de vuelo cambia klm x airfrance

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
37958	19-10-2016 16:02:11	RR	OK	IV	Brigette Rodríguez	2416500 /	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
FERTUR PERU TRAVEL E.I.R.L. 20518271122	FERTUR PERU TRAVEL FERTUR PERU TRAVEL / MIRAFLORES	Dennis Canales Coca ventas1@fertur-travel.com	2421900 00 000 0000

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
Diana Denisse Jamanca Huaman	Perú	Adulto
Paul Esteban Rodríguez Riquelme	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Brigette Rodríguez	brodriguez@carrusel.travel	2416500

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3795802	ST119507	Paris e Italia - TURISTA PARIS Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	03-11-2016	11-11-2016	2	1,379.04 USD	1,768.00 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	194.78	Monto Total	1,768.00	Importe Total	1,768.00	Costo Total	1,379.04
Impuesto	35.06	Comision Agencia	(229.84)	Costo Total	(1,379.04)	Incentivo Counter	20.00
Total Comision	229.84	Total a Pagar	1,538.16	Comision Total	388.96	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(229.84)	Ganancia Operativa	114.85
				Comision Bruta	159.12	Impuesto Ganancia	24.27
				Impuesto Comision	(24.27)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	134.85		
				Incentivo Counter	(20.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	114.85		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Brigette Rodríguez 24-10-2016 12:59:37

factura a nombre de la agencia,

Brigette Rodríguez 24-10-2016 12:22:04

agencia requiere factura nombre de la agencia

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
36831	08-09-2016 10:32:59	RR	OK	IV	Brigette Rodríguez	2416500 /	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
HORIZONTES TRAVEL & TOURS S.A.C. 20563142708	HORIZONTES TRAVEL	Geraldine Iparraguirre Laguna geraldine@horizontestavel.com	7262330

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
Hellen Mozombite	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Brigette Rodríguez	brodriguez@carrusel.travel	2416500

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3683104	SC663066	España, Italia, Costa Azul Fin Roma - CLASICA MADRID Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	23-09-2016	01-10-2016	1	937.50 USD	1,250.00 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	137.71	Monto Total	1,250.00	Importe Total	1,250.00	Costo Total	937.50
Impuesto	24.79	Comision Agencia	(162.50)	Costo Total	(937.50)	Incentivo Counter	12.00
Total Comision	162.50	Total a Pagar	1,087.50	Comision Total	312.50	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(162.50)	Ganancia Operativa	115.12
				Comision Bruta	150.00	Impuesto Ganancia	22.88
				Impuesto Comision	(22.88)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	127.12		
				Incentivo Counter	(12.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	115.12		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Brigette Rodríguez 19-09-2016 17:26:38

La agencia quiere factura a nombre de la agencia, se cobro su detracción

Brigette Rodríguez 17-09-2016 10:39:24

Agencia se cobro su incentivo

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
36749	05-09-2016 12:06:44	RR	OK	IV	Brigette Rodríguez	2416500 /	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
EDEN TRAVELS S.A.C. 20491953382	EDEN TRAVELS S.A.C.	Gabriel Blejman eden.travels@yahoo.es	(511)3969797 97141 3362

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
FERNANDO PIO LUNA SALCEDO	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre / Apellido	Email	Teléfono
Brigette Rodríguez	brodriguez@carrusel.travel	2416500

Reservas por items (2)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3674902	1083800	ITALIA TOUR América - Milan Tour SPT SPECIAL TOURS	RR	24-09-2016	01-10-2016	1	760.00 USD	950.00 USD
3674903	36749	Gastos Tarjeta de Credito Lima Activity OFF Carrusel Reps	RR	24-09-2016	24-09-2016	1	33.25 USD	33.25 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	96.61	Monto Total	983.25	Importe Total	983.25	Costo Total	793.25
Impuesto	17.39	Comision Agencia	(114.00)	Costo Total	(793.25)	Incentivo Counter	10.00
Total Comision	114.00	Total a Pagar	869.25	Comision Total	190.00	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(114.00)	Ganancia Operativa	54.41
				Comision Bruta	76.00	Impuesto Ganancia	11.59
				Impuesto Comision	(11.59)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	64.41		
				Incentivo Counter	(10.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	54.41		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Brigette Rodríguez 07-09-2016 15:37:09

Pago con tarjeta de credito visa.

Brigette Rodríguez 07-09-2016 15:36:13

Doc de cobranza a nombre de la agencia eden travels sac ruc 20491953382

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
36712	02-09-2016 18:12:14	RR	OK	IV	Ana Biri Plaza	2416500 / 997508602	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
DOMIREPS S.A.C 20502323106	DOMIREPS	Mareli Perez reservas3@domireps.com	610 6020 anexo 2315 51939132555

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
LILIA YVETTE OPORTO RIOS	Perú	Adulto
BALAZARA NADY RIOS DE OPORTO	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre	Apellido	Email	Teléfono
Gabriela	Izquierdo	reservas3@domireps.com	610 6020 anexo 2315

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3671201	SC660956	Paris, Lourdes, Andorra y Barcelona - CLASICA PARIS Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	20-09-2016	24-09-2016	2	760.50 USD	1,014.00 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	180.46	Monto Total	1,014.00	Importe Total	1,014.00	Costo Total	760.50
Impuesto	32.48	Comision Agencia	(212.94)	Costo Total	(760.50)	Incentivo Counter	0.00
Total Comision	212.94	Total a Pagar	801.06	Comision Total	253.50	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(212.94)	Ganancia Operativa	34.37
				Comision Bruta	40.56	Impuesto Ganancia	6.19
				Impuesto Comision	(6.19)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	34.37		
				Incentivo Counter	(0.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	34.37		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
36607	29-08-2016 19:54:51	RR	OK	IV	Ana Biri Plaza	2416500 / 997508602	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
CTM TOURS S.A.C. 20507847626	CTM TOURS S.A.C.	Anthony Rodriguez Salas Rodriguez a.rodriguez@ctmtours.com	6155050-5133 991948959

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
MARIA LUISA RUIZ	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre	Apellido	Email	Teléfono
Anthony Rodriguez Salas	Rodriguez	a.rodriguez@ctmtours.com	6155050-5133

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3660701	SC660002	Suiza y Alemania - CLASICA ZURICH Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	10-10-2016	22-10-2016	1	2,001.00 USD	2,668.00 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	452.20	Monto Total	2,668.00	Importe Total	2,668.00	Costo Total	2,001.00
Impuesto	81.40	Comision Agencia	(533.60)	Costo Total	(2,001.00)	Incentivo Counter	0.00
Total Comision	533.60	Total a Pagar	2,134.40	Comision Total	667.00	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(533.60)	Ganancia Operativa	113.05
				Comision Bruta	133.40	Impuesto Ganancia	20.35
				Impuesto Comision	(20.35)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	113.05		
				Incentivo Counter	(0.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	113.05		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Ana Biri Plaza 01-09-2016 13:31:53

Anthony Rodriguez

Archivos adjuntos13:22 (hace 8 minutos)

para mí, Brigitte, Milagos

Anabiri reconfirmo reserva en breve te envié pasaporte y vuelo para los traslados.

Gracias

Anthony

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
36523	25-08-2016 18:15:52	RR	OK	IV	Ana Biri Plaza	2416500 / 997508602	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
ST TRAVEL S.A.C. 20506654298	ST TRAVEL S.A.C.	JESSICA ARCE jessica.arce@st-travel.net	6203536 969383501

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
CARLA NATALIA AGURTO SALDAÑA	Perú	Adulto

Informacion de Contacto

Nombre	Apellido	Email	Teléfono
JESSICA	ARCE	jessica.arce@st-travel.net	6203536

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3652301	SC659332	Marruecos, España y Portugal - CLASICA MADRID Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	12-09-2016	26-09-2016	1	1,974.75 USD	2,633.00 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	401.64	Monto Total	2,633.00	Importe Total	2,633.00	Costo Total	1,974.75
Impuesto	72.30	Comision Agencia	(473.94)	Costo Total	(1,974.75)	Incentivo Counter	0.00
Total Comision	473.94	Total a Pagar	2,159.06	Comision Total	658.25	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(473.94)	Ganancia Operativa	156.19
				Comision Bruta	184.31	Impuesto Ganancia	28.12
				Impuesto Comision	(28.12)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	156.19		
				Incentivo Counter	(0.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	156.19		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios

Detalle Reserva

Informacion Basica

Reserva	Fecha de Creacion	Estado	Pago	BPM	Responsable	Teléfono	Promotor
34751	17-06-2016 16:53:17	RR	OK	IV	Ana Biri Plaza	2416500 / 997508602	

Informacion Agencia

Razon Social / Código Fiscal	Nombre / Sucursal	Counter / Email	Teléfono / Teléfono móvil
CTM TOURS S.A.C. 20507847626	CTM TOURS S.A.C.	Giuliana Durand g.durand@ctmtours.com	963-701-942

Pasajeros

Nombre / Apellido	País de residencia	Tipo
JAIME PACHECO	Perú	Adulto
PATRICIA LOPEZ	Perú	Adulto
PAULA PACHECO	Perú	Adulto
FABIO PACHECO	Perú	Niño

Informacion de Contacto

Nombre	Apellido	Email	Teléfono
Giuliana	Durand	g.durand@ctmtours.com	05431729

Reservas por items (1)

Item	Referencia	Descripción	Estado	Checkin	Checkout	Paxs	Costo	Venta
3475101	MI003031	De Praga a Madrid + i - MASINCLUIDO AMSTERDAM Tour EUM Europamundo Vacaciones	RR	30-07-2016	01-08-2016	4	1,573.26 USD	2,017.00 USD

Liquidacion USD

Comision Agencia		Agencia debe Pagar		Utilidad		Informacion Adicional	
Comision Neto	324.77	Monto Total	2,017.00	Importe Total	2,017.00	Costo Total	1,573.26
Impuesto	58.46	Comision Agencia	(383.23)	Costo Total	(1,573.26)	Incentivo Counter	0.00
Total Comision	383.23	Total a Pagar	1,633.77	Comision Total	443.74	Incentivo Adicional	0.00
				Comision Agencia	(383.23)	Ganancia Operativa	51.28
				Comision Bruta	60.51	Impuesto Ganancia	9.23
				Impuesto Comision	(9.23)	Recupero de impuestos por exoneración	0.00
				Comision Neta	51.28		
				Incentivo Counter	(0.00)		
				Incentivo Adicional	(0.00)		
				Utilidad Final	51.28		

Políticas

Producto	Aplica a	Considerado	Si el estado esta en	Monto
Tour	by passanger	by File	RR	(USD) 300.00

Comentarios