



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**



**ORGANIZACION ADMINISTRATIVA Y
CONTABLE DE LAS AGENCIAS DE VIAJES**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
ALEJANDRO ZUÑIGA MIJANGOS

Asesor: L. C. Ma. de la Luz Ramos Espinosa

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

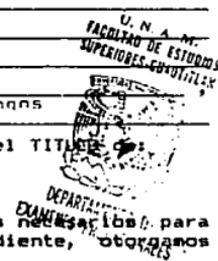
Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA: "Organización Administrativa y Contable de las Agencias de Vigías".

que presenta al pasante: Alejandro Zúñiga Pijanos
con número de cuenta: 8232764-4 para obtener el TÍTULO de:
Licenciado en Contaduría

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

AT E N T A M E N T E .
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 10 de Octubre de 1994

PRESIDENTE	C.P. Ma. Trinidad Rabell Urbola	
VOCAL	L.C. Ma. de la Luz Ramos Espinosa	
SECRETARIO	L.C. Milva Pimentel Huarte	
PRIMER SUPLENTE	L.C. Lidia del Consuelo Estena Ramírez	
SEGUNDO SUPLENTE	L.C. Mandalena Luna Peña	



Dedico
esta Tesis
con mucho
cariño
a mis Padres,
que
siempre
y en forma
constante
me apoyaron.

INTRODUCCION.....	3
CAPITULO I GENERALIDADES DEL TURISMO.....	4
1. ANTECEDENTES DEL TURISMO.....	4
2. ORIGEN DE LA PALABRA TURISMO Y TURISTA.....	6
3. MEDIOS QUE IMPULSARON EL DESARROLLO DEL TURISMO.....	8
4. EL TURISMO EN LA ACTUALIDAD.....	11
5. INFRAESTRUCTURA NECESARIA QUE DEBE TENER CADA PAIS PARA LA ACTIVIDAD TURISTICA.....	12
CAPITULO II GENERALIDADES DE LAS AGENCIAS DE VIAJES.....	13
1. ANTECEDENTES.....	13
2. DEFINICION DE AGENCIAS DE VIAJES.....	14
3. CLASIFICACION.....	14
4. FUNCIONES BASICAS.....	19
5. LAS AGENCIAS DE VIAJES EN MEXICO.....	20
6. SERVICIOS QUE PRESTAN LAS AGENCIAS DE VIAJES.....	25
6.1 NEGOCIACION Y CONTRATACION DE LOS SERVICIOS.....	26
6.2 CONTRATO CON LAS LINEAS AEREAS.....	27
6.3 PAQUETES TURISTICOS.....	28
6.4 PUBLICIDAD Y VENTA.....	31
6.5 VENEDORES INDEPENDIENTES.....	32
7. MARCO LEGAL.....	33

CAPITULO III ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES DE LAS AGENCIAS DE VIAJES

1. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....	35
1.1 Factura.....	35
1.2 Recibo de ingresos.....	37
1.3 Notas de crédito.....	37
1.4 Caja.....	38
2. ASPECTOS CONTABLES.....	39
1. VENTA DE BOLETOS NACIONALES.....	39
2. CATALOGO DE CUENTAS.....	70
3. GUIA CONTABILIZADORA.....	76

CAPITULO IV CASO PRACTICO

CONCLUSIONES.....	130
-------------------	-----

INTRODUCCION

El desarrollo de la industria turística en las últimas décadas ha beneficiado en el aspecto económico a muchos países incluyendo a México, y como parte dinámica de promoción y venta surgen las Agencias de Viajes, dentro de esta gran organización turística.

En base a este desarrollo turístico aquí en el país, se ha tenido que crear una legislación que rija a esta actividad.

Ahora bien, lo que se pretende presentar en este trabajo es señalar las características administrativas y contables de las agencias de viajes, en las que se presentarán cuentas especiales, formas de registro para las comisiones, así como, la formulación de los estados financieros.

El objetivo principal de esta tesis es que sirva de consulta para todas aquellas personas que quieran iniciarse en el ámbito de las agencias de viajes.

En el primer capítulo se presenta un panorama de las generalidades del turismo.

En el segundo capítulo se presenta las generalidades de las agencias de viajes.

En el tercer capítulo, se presenta los aspectos administrativos y contables de las agencias de viajes.

En el cuarto capítulo se presenta un caso práctico de todas las operaciones más comunes que se ven en una agencia de viajes mayorista, así como, la presentación de los estados financieros.

CAPITULO I GENERALIDADES DEL TURISMO

1. ANTECEDENTES DEL TURISMO

Cierto es que el hombre desde sus orígenes siempre ha viajado; como ejemplo de ello, tenemos a los nómadas, que cambiaban su lugar de residencia de acuerdo a sus necesidades y que después de una evolución social y cultural logran establecerse en lugares fijos (sedentarios)

Posteriormente, los pueblos se ven en la necesidad de intercambiar productos, surgiendo así, los grandes pueblos comerciantes, entre ellos encontramos a los fenicios con su vocación de navegantes y comerciantes quienes desarrollaron una cultura a orillas del mediterráneo oriental. De igual forma surcan esos mares los hombres de la Grecia antigua.

Los romanos pueblo que logró dominar con sus legiones gran parte de Europa, no dejaron de comerciar con oriente

Los hechos históricos hablan de los grandes descubrimientos hechos por el hombre, ya que su espíritu aventurero los llevó a descubrir nuevas tierras y rutas de comercio, como el gran Marco Polo que visitó la China y el Japón.

En el año de 1492, Cristóbal Colón, descubre América, hecho que cambió la historia de nuestro mundo, pues se dio la conquista y con ello, la mezcla de razas, costumbres, ideas, etc., y de igual forma se comenzaron a establecer rutas de comercio entre América y Europa.

Fue entonces cuando muchas personas comienzan a sentir la inquietud por viajar, surgiendo así, el término viajero, que posteriormente, a través del tiempo, da surgimiento a otro, el de turista. A partir de entonces comienza a desarrollarse la actividad turística.

El auge del turismo se ve determinado por ciertas causas como son:

Religiosas. - Personas que se trasladan a lugares santos por devoción o creencias.

Terapéuticas. - Tratamientos en centros especializados para la recuperación física de las personas que la requieren.

De reposo y descanso. - Lugares turísticos con infraestructura necesaria, que ofrecen todos los servicios a los clientes o lugares con atractivos naturales.

Deportivas. - Asistencia o participación en eventos deportivos (Mundiales, Olimpiadas, etc.).

Culturales. - Deseo de conocer lugares diferentes ya sea dentro del mismo país o viajando al extranjero para conocer sociedades y culturas diferentes.

Diversión. - Deseo de viajar a lugares que ofrezcan show y espectáculos, así como juegos y similares.

Negocios. - Viajes de negocios.

2. ORIGEN DE LA PALABRA TURISMO Y TURISTA

Se han dado muchas definiciones acerca del significado de estos términos "turismo" y "turista" presentaré algunos de ellos.

La Academia Internacional del turismo de Montecarlo publica su "Diccionario Turístico Internacional" en el que se analiza a fondo el término turismo, obteniendo una definición que se pretende presentar como la más exacta posible.

Turismo: "término que se refiere a los viajes de placer. Conjunto de las actividades humanas que tienen el objeto de llevar a cabo esta clase de viajes"

"Es la afición de viajar por el gusto de recorrer un país"

Manuel Ortuño Martínez

"Conjunto de traslados temporales de las personas originados por necesidades de reposo, cura, espirituales o intelectuales.

Turisi 1942

"Etimología, del vocablo inglés "tours"; viajes, que deriva de la palabra francesa "tours": viajes o excursión circular; la cual procede a su vez de latín "tornare"¹

Ahora bien, veremos como definen el término turista los especialistas:

"La sociedad de las naciones y posteriormente la O.N.U. precisan que sólo puede entenderse como turista a quien permanece por más de 24 horas en un país distinto de su residencia habitual, y por arriba, se establece como límite un período no fijo, que varía de seis meses a un año, con posibilidades de renovación."²

¹ Ortuño, Manuel: Introducción al estudio del turismo, textos Universitarios, México, 1966 p25.

² Ortuño, Manuel: ibid.

TURISTA

Viajero voluntario y temporal que viaja a la expectativa de placer, de la novedad y de cambios experimentados en un relativamente largo y no recurrente viaje redondo.

Cohen 1974

"Persona que viaja por distracción y recreo"

Diccionario de la lengua Española

Una vez señaladas las definiciones de turismo y turista, pasaremos a analizar los medios que impulsaron y que aportaron los elementos necesarios, para el surgimiento de esta actividad.

3. MEDIOS QUE IMPULSARON EL DESARROLLO DEL TURISMO

EL FERROCARRIL

El siglo XIX vio el nacimiento y el desarrollo de un nuevo medio de transporte que habría de influir en la economía mundial. En efecto, el ferrocarril, que desplazó a las diligencias por su mayor velocidad y capacidad, compitiendo con otros medios de transporte posteriores como los vehículos de motor y los aviones.

Sin duda alguna, el ferrocarril, contribuyó enormemente en la aparición del turismo, teniendo como visionario a Thomas Cook, considerado el padre del turismo, ya que él supo darle otra utilización al ferrocarril sabiendo el gran potencial económico que significaba este medio dentro del turismo.

EL AUTOMOVIL

Una de las grandes invenciones técnicas que más ha influido en el mundo actual, es sin duda, el automóvil. Su influencia en el campo del turismo, especialmente en la zona europea y americana, es patente y definitiva. El automóvil como medio de transporte individual ha contribuido más que ningún otro medio al desarrollo del turismo desde dos aspectos fundamentales.-

- a) ámbito de expansión, no sujeto al rail o a terminales aéreas.
- b) extensión numérica de su comente, en la que han ingresado millones de personas.³

³ Fernandez, Luis F. Introducción a la teoría y técnica del turismo Alianza Editorial, S.A. Madrid 1985.

LA AVIACION

Después de la II Guerra Mundial comienza a surgir el transporte aéreo comercial, ya que a partir de este momento, a la tecnología aplicada a la aviación con fines militares, se le da una mejor utilización, contribuyendo así al desarrollo de la aviación comercial.

Una nueva era comienza al inicio de la década de los sesenta con los grandes reactores tipo DC-8 y Boeing 707, intercontinentales, y el Carabelle como continental.

Es el turismo de masas, no solo por la puesta es servicio de estos nuevos aviones, sino porque la sustitución de los aviones de hélice por los reactores puso los primeros a disposición de las compañías charter que logran con ellos los aviones de medio y largo alcance.

CHARTER: Es cuando las agencias mayoristas fletan aviones, barcos, etc., en temporadas altas o cuando se realiza algún evento importante, (deportivo o cultural).

Posteriormente en los 70 surge el DC-9, B-727, B-747 y en la década de los 80 surge el Concorde supersónico, que hasta la fecha sigue siendo el transporte comercial más rápido y seguro.

LOS HOTELES

Definición: "Aquel servicio que se proporciona en un establecimiento con un mínimo de diez habitaciones que se ha instituido para proveer básicamente, alojamiento, alimentación y los servicios complementarios demandados por el turista." ⁴

Los hoteles juegan un papel importante dentro de la industria del turismo, es la encargada de proporcionar al turista todos los servicios necesarios y de acuerdo al plan que lo requieran.

En la actualidad el servicio de hospedaje, por su operación y funcionamiento se ordena en dos grupos:

CLASIFICACION

a) del tipo HOTEL

EL HOTEL

EL MOTEL

EL MOTOR-HOTEL

EL HOTEL-RESIDENCIA

b) del tipo EXTRA-HOTEL

APARTAMENTOS Y CASAS PRIVADAS

CASAS DE HUESPEDES O PENSIONES

CAMPOS TURISTICOS (con instalaciones para trailer parks, camping o para ambos).

ALBERGUES JUVENILES

REFUGIOS Y CABAÑAS, ALBERGUES DISEMINADOS O INTEGRADOS EN UN MISMO CENTRO VACACIONAL.

⁴ Ramirez, Manuel B. Teoría General del Turismo, México, Diana 1990, p. 56.

4. EL TURISMO EN LA ACTUALIDAD

Existen ciertos factores que han influido en el incremento de la actividad turística, como son:

a) **Desarrollo tecnológico.**

Ha dado un mayor crecimiento y expansión de las vías de comunicación y por consecuencia las opciones que tiene el turista para escoger el transporte son múltiples.

Todo esto da a las personas que viajan y planean sus vacaciones, una mayor seguridad, placer y confort.

b) La elevación del nivel de vida socioeconómico y cultural ha dado un mayor acceso a la población.

Hoy en día el viajar ya no es un privilegio de unos cuantos, sino que se tienen mayores oportunidades a costos accesibles y de acuerdo al plan que mayor les convenga.

Resumiendo lo anterior, podemos decir que la Industria Turística en muchos países ha servido para el desarrollo de su economía, tal es así que se le ha llamado "industria sin chimeneas" ya que el sector turismo es una fuente de ingresos sin tener que exportar algún bien material.

Actualmente muchos países cuentan con la infraestructura necesaria para poder recibir al turismo tanto interno como externo, y así poder satisfacer las necesidades primarias y secundarias de los viajeros.

5. INFRAESTRUCTURA NECESARIA QUE DEBE TENER CADA PAIS PARA LA ACTIVIDAD TURISTICA :

1.- La construcción, modernización y diversificación de establecimientos de hospedaje de diferentes categorías.

2.- La construcción de autopistas, puertos marítimos, modernos aeropuertos, etc.

3.- Los medios de transporte, más rápidos, cómodos y seguros al alcance del público en general.

4.- Las agencias de viajes se convierten en la parte más dinámica de la organización turística, con ofertas atractivas de paquetes de diversa índole, parcial o totalmente a crédito o de contado sistema de reservaciones, etc.

Es importante recalcar que el turismo ocupa por derecho propio un lugar destacado en el cuadro de la economía del país.

CAPITULO II GENERALIDADES DE LAS AGENCIAS DE VIAJES

ANTECEDENTES.

El servicio que prestan las agencias de viajes surgió de la falta de información, orientación y organización que existía en el pasado para las actividades turísticas.

Uno de los precursores a este respecto fue Tomas Cook, quien se le considera el padre del turismo. Cook, comienza sus actividades profesionales en el campo de las agencias de viajes en 1841. Fue el fundador del Thomas Cook and Son.

Cook en este mismo año, fletó un tren especial para transportar a 570 pasajeros en un viaje de ida y vuelta entre las ciudades de Loughborough y Leicester, ya que en este último tuvo lugar un congreso antialcohólico. Dicho tren, costado por él salió el 5 de julio de 1841.

Después de esta primera experiencia, Cook, se dió cuenta del enorme potencial económico que significaba la organización de viajes.

Fue entonces, que en 1845, se dedica de tiempo completo a preparar excursiones. El fue el primero que elaboró, una guía para orientación de los pasajeros, a la que denominó Handbook of the Trip (Manual de viajes), más que nada, fue un itinerario para los turistas.

Al celebrarse la primera Exposición Universal (Hyde Park), en la ciudad de Londres en 1851, Cook prestó sus servicios a no menos de 165 000 personas.

En 1862, introduce el Individual Inclusive Tours, viajes a forfait todo comprendido, creada en 1850 por Thomas Bennet.

Es así, como nace la primera agencia de viajes, la Thomas Cook and Son, que posteriormente su hijo la administraría.

En 1845, aparece el primer itinerario de viajes impreso para uso de sus clientes; en 1846 organiza la primera excursión con guías; en 1867, crea el cupón de hotel, que hoy conocemos como los famosos voucher; en 1872 lanza el Circular Note, verdadero antecedente del actual Traveller's check (1891), que inspiró en 1882 a la American Express Company para su "Money Order".

Otro de los hechos mas relevantes de Cook fue, el que organizara la primera vuelta al mundo en 1872, con un grupo de nueve personas y cuya duración fue de 222 días, la cuál, dicen, fue la que inspiró a Julio Verne para escribir su famosa obra la vuelta al mundo en ochenta días.

Cuando muere Cook, en 1892, su agencia era la más importante del mundo, pero cerca de 500 agencias de viajes seguían el camino abierto por él. Hoy en día, más de 30 700 empresas, con 365 000 agentes especializados operan en esta profesión. A ello se le agregan 2 484 Tours Operator (1978).

A partir de entonces, comienza a expandirse la actividad turística surgiendo la competencia para la Thomas Cook and Son, ya que uno de sus principales competidores y además, precursor de esta actividad, fue Henry Wells, fundador de la American Express en 1850, en los EE.UU.

En 1878, se funda en la ciudad de Milán la primera agencia de viajes italiana, ya que en ese entonces funcionaban 250 agencias en todo el mundo aproximadamente.

En 1919, se crea la Federación Internacional de Agencias de Viajes (FIAV), la cuál posteriormente, dió lugar en 1966 a la fundación de la Federación Universal de Asociaciones de Agencias de Viajes y que en la actualidad se conoce como FUAAV.

DEFINICION DE AGENCIAS DE VIAJES.

Es la parte más dinámica dentro de la actividad turística y su papel es, de agente intermediario entre los turistas y los prestadores de servicios, proporcionando orientación y asesoría adecuada.

CLASIFICACION

A continuación, se presenta la clasificación de las Agencias de Viajes.

Las estructuras organizacionales que pueden adoptar las agencias de viajes, van a estar en función con el giro por el cuál fueron creadas y especializadas. De ésta forma podemos clasificarlas de acuerdo a su magnitud y número de operaciones, tipos de mercado que maneja y su carácter administrativo.

1.- De acuerdo a su magnitud de operaciones, en:

a. **Minorista o detallista.** Es la empresa pequeña que opera con un mínimo de empleados, dedicada a vender sólo al menudeo. Su función se limita a vender paquetes o excursiones elaboradas por mayoristas o tours operadoras.

b. **Mayorista.** Esta empresa opera con una organización más especializada y cuenta, según su volumen de operación con sucursales para atender a un mayor número de público.

La agencia mayorista, puede tener funciones mixtas organizando paquetes o de igual forma vendiendo servicios de otras agencias al público. Obtiene a través de los prestadores de servicios tarifas más reducidas que las normales, para poner al mercado productos más competitivos. Canalizan sus productos por medio de las agencias minoristas o detallistas.

c. **Tours operadoras.** Estas empresas al igual que las agencias mayoristas, organizan paquetes turísticos. La diferencia primordial, es que éstas son propietarias de parte del equipo e instalaciones para proporcionar los servicios de hospedaje y transportación. Estas agencias en un sentido muy estricto no tienen contacto con el público.

2.- De acuerdo a su tipo de mercado, en:

a. **Agencia de turismo receptivo.** Son las que organizan y manejan viajes y/o proporcionan ciertos servicios aislados a turistas extranjeros o nacionales, pero que residen fuera del territorio nacional, generando así divisas.

b. **Agencias de turismo emisoro.** Son aquellas que venden tanto servicios aislados como viajes organizados, generalmente por otra agencia del exterior, a turistas nacionales o extranjeros que residen en el país y que viajan fuera del territorio nacional.

c. **Agencia de turismo nacional.** Son las que promueven y venden servicios a nacionales o residentes en el país, dentro del territorio nacional.

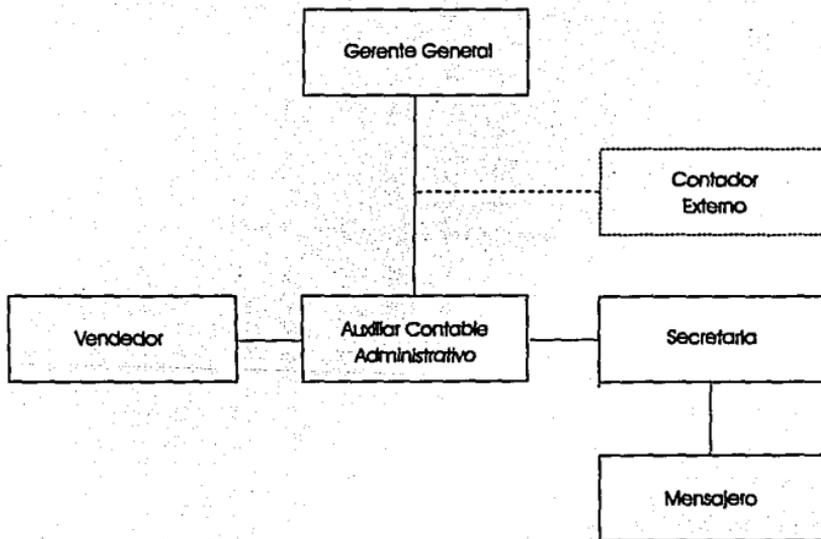
3.- De acuerdo a su carácter administrativo, en:

a. **Agencias.** Son las empresas matrices.

b. **Subagencias.** Son las sucursales en el país o filiales en el extranjero.

Veremos a continuación los organigramas de las Agencias de Viajes, detallistas, mayoristas y tours operadoras.

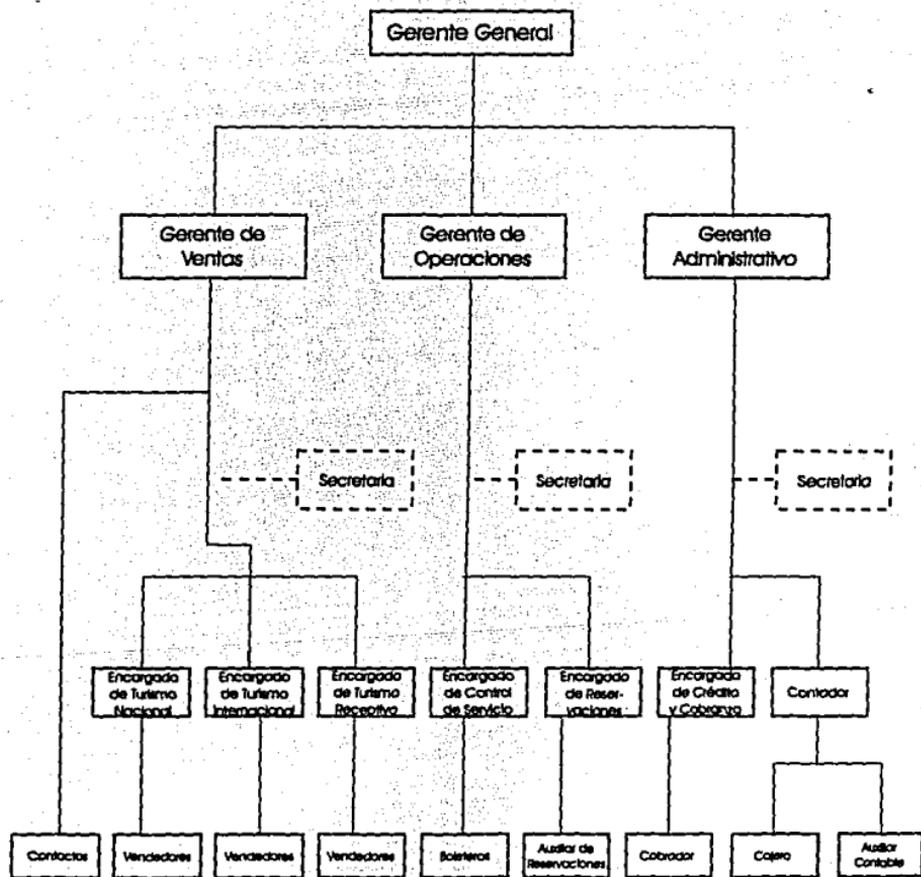
1. AGENCIA DE VIAJES DETALLISTAS.



Por lo general la persona que lleva la contabilidad es un contador externo, y el auxiliar es el que le organiza toda la información.

Personas que la integran 5 a 6 personas.

2.- AGENCIA DE VIAJES MAYORISTAS.

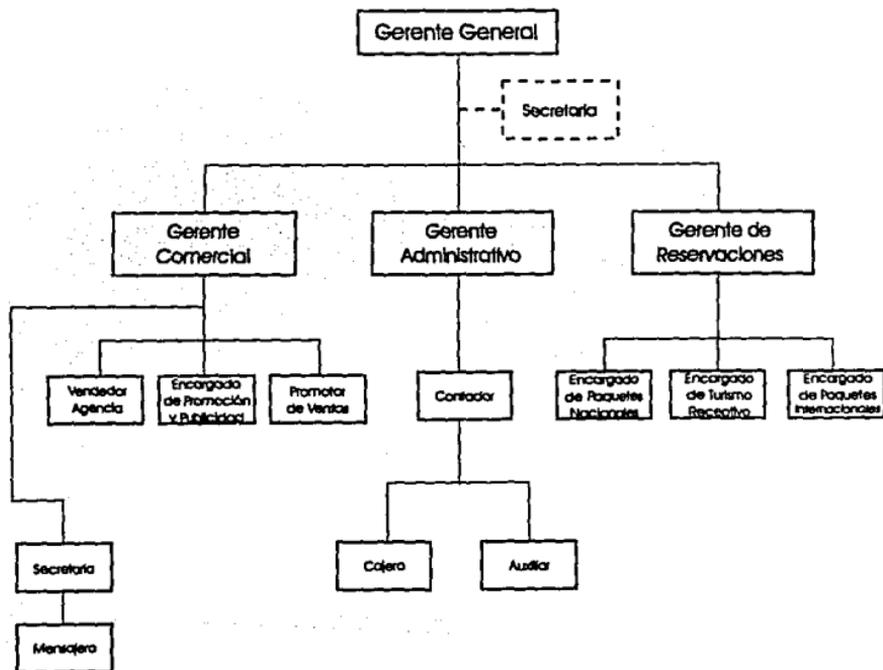


Nora: Los contactos, vendedores, boleteros, auxiliares de reservas y el cobrador pueden variar en cantidad.

Personal que la integran de 23 a 31 personas.

3.- AGENCIA DE VIAJES TOURS OPERADORAS

En este tipo de agencias a diferencia de las mayoristas operan sus propios programas de viajes, ya que estas cuentan con sus propios equipos o subcontratando los servicios a operadores terrestres locales. El tours operador vende sus propios programas mediante las agencias de viajes detallistas, y directamente al turista en sus oficinas de venta al público.



Nota: La cantidad, respecto al promotor de venta al igual que el vendedor de agencias puede variar, dependiendo del volumen de venta y el número de operaciones.

Personal que la integran es de: 27 a 37 personas.

FUNCIONES BASICAS:

1.- La de canalizar la corriente turística, esto es proporcionar las mejores opciones de viajes al cliente.

2.- La de promover los atractivos turísticos.

Desglosando en forma general estas funciones, quedaría de la siguiente manera:

- a) Proporcionar en forma oral y/o impresa, información general y específica sobre los lugares turísticos, así como todos los trámites y requisitos que se necesitan para viajar.
- b) Facilitar la tramitación de documentos: pasaportes, visas, seguros, etc.
- c) Hacer reservaciones: hoteles, autos, excursiones, etc.
- d) Vender boletos de transporte, excursiones, eventos y espectáculos.
- e) Planear y proveer combinaciones de transporte y modalidades de alojamiento y alimentación.
- f) Reservar y utilizar servicios complementarios como guías e intérpretes.
- g) Promover en forma activa los atractivos y servicios turísticos disponibles.
- h) Intervenir en la realización de Congresos y Convenciones.
- i) Organizar y vender paquetes que incluyen todo, a un costo más económico.

Para poder cumplir con todas estas funciones, las agencias requieren:

Conocer en toda su gama y esplendor a la industria turística, esto es, tener personal calificado que conozca el ramo y que sepa cuáles son las múltiples opciones y elementos que conforman a esta noble actividad.

Es importante mencionar que todas las personas (turistas) pueden obtener esta información por sí mismos. Lógico es que por comodidad y seguridad recurra a las agencias de viajes ya que éstas cuentan con personal calificado, proporcionándoles toda la información necesaria en forma gratuita.

LAS AGENCIAS DE VIAJES EN MEXICO

Las agencias de Viajes y sus agentes, son en México, como en casi todo el mundo, empresas e individuos que realizan una función que combina a los diversos prestadores de servicios turísticos.

El desarrollo de la actividad turística en México en este siglo, ha dado como consecuencia el surgimiento de las agencias de viajes. Tal fue el desarrollo y expansión que han tenido en nuestro país, que se vio en la necesidad de crear una Asociación, que representara y defendiera los intereses de todas las agencias de viajes incorporadas a ésta.

Los cambios que se fueron dando en México a través del tiempo lo presentaré en forma breve.

1) 1939-1945 Se funda la 1a. Asociación de Agencias de Viajes realizándose una primera Exposición de Servicios Turísticos en el año de 1938. Es aquí donde se comienza a realizar los convenios con los prestadores de servicios y, el monto y pago de comisiones.

2) 1945-1959 Se funda AMAV (Asociación Mexicana de Agencias de Viajes) y durante estos 14 años, se consolida su actuación. Se le da forma y adquiere prestancia y reconocimiento.

3) 1959-1970 Época del resurgimiento, en donde la constante acción dignifica al sector en defensa de sus propios intereses.

4) 1970-1985 Se inicia en esta etapa el crecimiento y expansión de la Asociación.

5) 1985 en adelante. La crisis económica en el país obliga a un cambio en la mentalidad y dirección de la Asociación.

Es cuando las agencias se unen y hacen valer su membresía, para proteger y defender sus intereses ante una economía convulsionada y de constantes cambios.

BENEFICIOS DIRECTOS Y EXCLUSIVOS A LOS SOCIOS DE AMAV.

- 1.- Fianza global AMAV-IATA
- 2.-Fianza global AMAV-BOLETAJE NACIONAL
- 3.-Seguro contra robo de boletaje nacional
- 4.-ITAC- Asistencia internacional
- 5.-Seguros
- 6.-Incentivos de Aeroméxico

OTROS SERVICIOS QUE PROPORCIONA AMAV A SUS SOCIOS.

- 7.- Modulos-Aeropuertos
- 8.-Bolsas PROMO-AMAV
- 9.-Capacitación
- 10.-Servicios de Mailing
- 11.-Bolsas de trabajo
- 12.-Asesoría legal
- 13.-Crédito Fonatur
- 14.-Credenciales plastificadas
- 15.-Fianzas de fidelidad para personal de las agencias.

1.- FIANZA GLOBAL AMAV-IATA •

Servicios para los que tienen permiso IATA. Otorga cuatro beneficios a las agencias inscritas a ella:

- a) Pago de la prima anual de la Fianza
- b) No gravamen en los inmuebles
- c) Pago del 50% de la Cuota Anual de AMAV.

d) Libera a las agencias de viajes de las preocupaciones, cada vez que hay aumentos de fianzas.

La agencia paga una cuota de inscripción y aporta una cantidad; pago que no volverá a realizar mientras permanezca en ella.

• I.A.T.A Las siglas I.A.T.A significan (International Air Transport Association), su función principal es la de certificar la idoneidad de una agencia de viajes para la emisión de billetes de pasajes para sus miembros.

Todas las agencias de viajes que quieran vender billetes internacionales, deben presentar una solicitud a la Junta de Investigación. Esta junta investiga la situación financiera de cada solicitante, su organización, experiencia en el ramo, el personal, así como el desarrollo de sus actividades. Si satisface todos los requisitos se le otorga el Certificado de Funcionamiento como una agencia IATA y esta en disposición de vender boletos internacionales.

2.-FIANZA GLOBAL AMAV-BOLETAJE NACIONAL

Servicio para todas las agencias que cuentan con boletaje nacional y no están en IATA. Otorga los beneficios de:

a) Pago de la prima anual de la fianza

b) Libera a la agencia de viajes de las preocupaciones cada vez que hay aumentos.

Las agencias que se inscriben aportan una cantidad única mientras permanezcan inscritas.

3.-SEGURO CONTRA ROBO DE BOLETAJE NACIONAL

Servicio para todas las agencias que cuentan con boletaje nacional por un valor de NS 50 000.00 y otorga en beneficio a las agencias de ahorrar una prima anual del seguro, equivalente a NS 100.00 aproximadamente. Las agencias quedan automáticamente registradas al pagar su cuota anual AMAV, antes del 31 de julio de cada año.

4.-ASISTENCIA INTERNACIONAL

Un servicio gratuito de asistencia médica, pérdida de equipaje y préstamo por fianza judicial, para el representante oficial ante AMAV en sus viajes al extranjero (90 países), que permite estar cubierto durante nuestros desplazamientos.

5.-SEGUROS

A través de seguros "La República" con altos beneficios para los asociados. en la actualidad hay lo siguiente.

a) Programa de Seguros de accidentes personales

b) Póliza de Seguros Multiempresa, para cubrir bienes patrimoniales de las agencias, contra riesgos de incendio, temblor, robo, asalto, efectivo y valores, responsabilidad civil, cristales, etc.

6.-INCENTIVOS DE AEROMEXICO

Exclusivos a las agencias AMAV. Otorga 3% adicional por ventas superiores a los U.S. \$ 20 000.00 trimestrales en internacional, e incentivos sobre boletos del 5 al 15% según tipos de tarifa. Las agencias reciben su bonificación a través de un Memo de Crédito en BSP.

7.-MODULOS PROMO-AMAV

Servicio para agencias de Turismo Receptivo. En funcionamiento en las ciudades de: México, Mérida, Cancún, Acapulco, Oaxaca y Pto. Vallarta.

8.-BOLSA PROMO-AMAV

También conocida con el nombre de Bolsas Regionales. Permite a los mayoristas, hotelería y otros prestadores, exponer sus productos turísticos; a los agentes de viajes detallistas, incluido su personal de ventas, conocer la oferta tanto nacional como internacional. Se realizan en ocho lugares de la República.

9.-CAPACITACION

Integrar cursos de capacitación bajo una sistematización y programación constante a nivel nacional, que permite verdaderamente preparar desde los niveles básicos hasta los gerenciales.

10.-SERVICIOS DE MAILING

Sistema computanzado de emisión de directorios, específicos por áreas o actividades de agencias de viajes. Este directorio se emite a través de etiquetas con un costo muy bajo. Ideal para promociones y envíos que se deseen hacer rápidamente.

11.-BOLSA DE TRABAJO

Publicación mensual que nos permite conocer fácil y rápidamente la oferta y demanda de personal calificado.

12.-ASESORIA LEGAL

Se da asesoría legal en las diferentes ramas del Derecho, principalmente en el área mercantil y laboral.

13.-CREDITOS FONATUR

Exclusivos para socios AMAV. Las agencias pueden obtener créditos preferenciales para sus empresas para la adquisición de oficinas, de equipos de trabajo y de capital de trabajo.

14.-CREDENCIALES PLASTIFICADAS

Para identificación del representante oficial de AMAV. Se proporcionan también por un pequeño costo, la identificación para el personal de las agencias de viajes.

15.-FIANZA DE FIDEIDAD

Proteger el patrimonio de la empresa, mediante la recuperación inmediata de disposiciones indebidas del personal, atractivos planes para el pago de primas. Mejora el sistema de control interno de su empresa y ayuda a que los empleados se conduzcan con honradez.⁵

⁵ Asociación Mexicana de Agencias de Viajes: La historia de AMAV, México, Germica, 1988, p. 9-23-168.

SERVICIOS QUE PRESTAN LAS AGENCIAS DE VIAJES

Las agencias de viajes prestan sus servicios a toda persona que así lo solicite, ya que éstas ofrecen al cliente toda una diversidad de los servicios que manejan.

Como mencionamos al principio de este capítulo las agencias de viajes son intermediarias entre los prestadores de servicios turísticos como son: compañías aéreas, de autobuses, de trenes, de barcos, de hoteles y los turistas que requieren de estos servicios para realizar viajes de placer o de negocios, recibiendo una comisión por parte del prestador del servicio, con un rango que va del 9% hasta el 20%, cobrándole al cliente el importe total del costo, del precio que fija el prestador del servicio.

Es importante destacar que una agencia de viajes para poder desarrollar sus actividades y, vender los servicios de un determinado prestador, necesita obtener de parte de dicho prestador una autorización o certificación previa, para poder funcionar como tal, ya que todo esto se hace por "acuerdos comerciales".

En base a estos acuerdos las agencias de viajes, presentan una gama de opciones para los turistas ya que a la vez cuentan con el personal capacitado para poder prestar servicios profesionales en forma gratuita y, el único beneficiado es el cliente.

Para que las agencias puedan poner al mercado productos competitivos, es importante tomar en cuenta, bajo que condiciones se lleva a cabo la negociación y contratación de los servicios, a fin de poder obtener mejores precios de compra para ofrecer mejores precios de venta.

A continuación, veremos lo que es la negociación y contratación de los servicios.

NEGOCIACION Y CONTRATACION DE LOS SERVICIOS

Visto lo anterior, podemos darnos cuenta que toda agencia de viajes, ya sea operadora o mayorista, pueden armar y desarrollar un producto competitivo para determinados mercados.

Este nivel competitivo se da cuando se reducen los costos de producción así como los gastos generales, de igual manera se tienen que buscar mayores descuentos en la contratación de los servicios, márgenes mayores de comisión, etc.

Esta es una de las formas más viables para que una agencia incremente sus beneficios, por esta razón se dice que el éxito de una agencia de viajes radica más en la "compra que en la venta" de los servicios.

No olvidemos, que es de suma importancia que dentro de una agencia deben haber personas para llevar a cabo la negociación y contratación de los servicios, ya que esta en juego los intereses de la empresa, lógico es que las partes negociadoras buscan y defienden sus intereses, por lo tanto se debe evitar las fricciones para no llegar al rompimiento de las relaciones.

En términos generales, podemos decir que existen dos condiciones que darán a las agencias un mayor o un menor poder de negociación frente a sus proveedores, que son:

- a) Los antecedentes de la agencia y/o sus directivos, y
- b) El volumen de sus compras con hoteles, líneas aéreas, tours operadoras, rentadoras de automóviles, etc.

Estas dos condiciones avalan la capacidad y seriedad con la que opera una agencia de viajes.

En el caso de que sean agencias nuevas, o recién creadas, pues no podemos aplicar estas dos condiciones, así que para la condición de estas sería, que sus directivos gozen de prestigio personal, y la empresa tenga un buen respaldo económico.

El acuerdo que se llegue por ambas partes debe quedar plasmado en un documento. En este deben figurar, las concesiones, los compromisos y las limitaciones establecidas por ambas partes.

CONTRATO CON LAS LINEAS AEREAS

En estos contratos se especifican las condiciones y responsabilidades de ambas partes, así como la comisión que les corresponde por la venta de los mismos.

- Periodo de presentación de reportes y pago de los mismos.
- Obligación de guardar y garantizar el buen uso de los boletos

El no cumplir con cualquiera de estas dos situaciones, es motivo de rescisión del contrato.

Una vez que se haya hecho la negociación y contratación de los servicios con los prestadores de los mismos, se procede a conformar paquetes o elaborar cierta línea de productos, que van a estar en relación a la temporada o época del año.

Estos paquetes lo elaboran las agencias mayoristas y tours operadoras.

Cuando ya se tienen elaborados la línea de productos es importante para las agencias de viajes, buscar canales de distribución de sus productos, ya sea, promocionándolos con las agencias minoristas u otras mayoristas, para que estas a la vez realizan la publicidad y venta.

Otra de las formas que se basan las agencias para aumentar el volumen de sus ventas es, utilizando a gente especializada en realizar ventas, y así, conseguir un mayor número de clientes para las mismas, obteniendo por estas ventas una comisión. A estas personas se les conoce en el medio como vendedores independientes.

Más adelante haremos una descripción de cada uno de ellos.

Dentro del mercado del turismo, existe la competencia, por lo que las agencias de viajes tienen que buscar la forma de atraer más clientes, conformando así, a lo que se conoce como los paquetes turísticos, que deben ser, competitivos, y que además; incluyan todos los servicios que el cliente pueda necesitar.

A continuación se describe lo que es un paquete turístico.

PAQUETES TURISTICOS

Las agencias de viajes organizan y promueven lo que se llama paquetes que son un conjunto de servicios, que incluyen avión, hotel, traslados, etc. Las agencias consiguen descuentos especiales con los prestadores de servicios, poniendo al mercado una variedad de opciones en lo referente a paquetes turísticos. Desde luego que estos paquetes se van a armar de acuerdo a la temporada y atractivos turísticos de cada lugar.

Estos paquetes una vez puestos al mercado los pueden ofrecer otras agencias de viajes, percibiendo por la venta de los mismos una comisión.

Una vez que los paquetes están armados se pueden combinar con otras tarifas de transporte.

El paquete turístico generalmente se integra por:

- Alojamiento
 - Traslados
 - Excursiones
 - Comidas
- = Paquete turístico

Ahora, la combinación del paquete turístico con algunas tarifas aéreas da como resultado:

Paquete turístico - tarifa aérea regular - Inclusive tours

Paquete turístico - tarifa aérea excursión - Inclusive tours excursión.

Paquete turístico - tarifa charter - Inclusive tours por charter.

A continuación una lista de venta de servicios de una agencia de viajes y su respectiva comisión.

TIPO DE SERVICIO	COMISION
1.- Venta de boletos en rutas nacionales	10%
2.- Venta de boletos en rutas internacionales	10%
3.- Reservaciones de hoteles	10%
4.- Reservaciones de autos	10%
5.- Venta de boletos de barco	10% , 15%, 20%
6.- Venta de boletos de tren	5% , 10%
7.- Venta de tours en varias ciudades del mundo	10%
8.- Venta de traslados	10%
9.- Paquetes de servicio integrados de otras agencia mayorista.	10%, 15% y 20%
10.- Paquetes de servicio integrados propios de la agencia	varía desde el 5% hasta el 30%

Nota: Todas las comisiones se calculan sobre las tarifas netas.

Las agencias de viajes obtienen sus ingresos provenientes de las siguientes funciones:

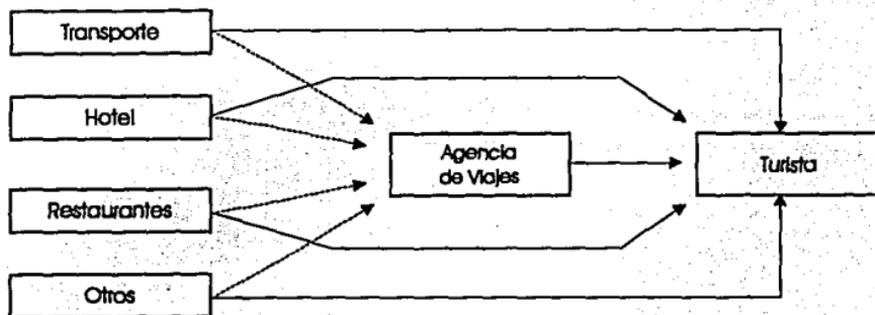
1.- Intermediaria, obtiene su comisión, ya sea, por ventas aisladas o en forma de viajes organizados y operados por otras agencias.

2.-Organizadora, obtiene su comisión sobre la misma base que las intermediarias, por la venta de viajes que ella organiza.

3.-Operadora, obtiene sus ingresos ya no tanto de la comisión, sino de la ganancia, por la operación de viajes organizados por ella con ayuda o no de instalaciones y equipos propios.

Para ampliar el panorama y el papel que juegan las agencias de viajes dentro de la actividad turística haremos uso de un modelo, de carácter descriptivo.

En este modelo observaremos como los productores o prestadores de servicios realizan la venta de los mismos. Aquí se puede apreciar que los prestadores de servicios pueden vender directamente, o sea, al consumidor final (turista), o bien, por medio de intermediarios, detallistas, mayoristas y los tours operadores.



Cabe mencionar que aparte de los intermediarios como son las agencias de viajes, existen dentro de la actividad turística, sus auxiliares y las agencias de alquileres.

	Gúías de turista
Auxiliares	Correos
	Gúías conferencistas
	De villas
Agencias de	de apartamentos
Alquileres	de automóviles
	de embarcaciones deportivas.

En resumen, la fuente de ingresos de las agencias de viajes provienen, de la comisión que reciben por la venta de algún servicio turístico por parte del prestador del servicio.

PUBLICIDAD Y VENTA

Para que una agencia logre mantenerse y desarrollarse en el medio turístico, debe de establecer los lineamientos para el desarrollo de sus actividades en cuanto al volumen de sus ventas.

Cuando ya se tiene elaborada toda la línea de productos así como los paquetes, deben estudiarse cuáles serían los medios idóneos para promoverlos y comercializarlos.

A todo esto, es necesario dejar muy claro, que las agencias de viajes no sólo se dedican a emitir boletos, las agencias tienen una gran gama de opciones para sus clientes; además, de que el personal que atiende debe estar lo suficientemente preparados para asesorar y orientar a los clientes.

En la promoción y venta que tienen las agencias detallistas, analizaremos cuáles son las líneas de productos que manejan, cuáles tienen preferencia en el mercado y cuál le reditúa más en el aspecto económico.

Es común observar que la mayoría de las agencias, están situadas en puntos estratégicos de una ciudad, puesto que ahí es donde circula un mayor número de personas, y más posibilidades hay de efectuar alguna venta.

Las agencias en algunas ocasiones no utilizan sus escaparates de una forma adecuada, ya que en vez de promover y/o exhibir la línea de productos o paquetes que trabaja, se dedican a exhibir a las líneas aéreas, mayoristas, operadores, rentadoras de automóviles, hoteles que representan, pretendiendo dar una imagen de profesionalismo y categoría.

En estos casos, las agencias desaprovechan el gran potencial económico que tendrían frente al público, de exhibir toda la línea de productos que manejan, una forma de hacerlo sería, exponiendo al público los paquetes y sus costos, tarifas especiales, ofertas, promociones en periodos vacacionales, etc., todo esto daría como resultado mayores ventas y por consiguiente mayor utilidad.

Muchos expertos en la materia, aconsejan el empleo de la publicidad dentro del local. En lugar de exponer revistas, folletos y/o poster de sus proveedores, se deberían aprovechar estos espacios para exhibir ofertas de productos específicos y que ayuden a estimular al cliente que entra al local a buscar información y que servirá para concretar de alguna forma una venta.

Otra de las formas de hacer publicidad o promocionar los productos de una agencia; es el correo directo (a los clientes anteriores se les manda una carta de las ofertas, promociones, etc., con que cuenta la agencia), llamadas telefónicas y las visitas personales.

La fuente primordial de ingresos de una agencia de viajes, provienen de sus clientes anteriores, así que el trato debe ser especial, ya que ellos nos promocionarán con sus amistades, parentes, etc., de esta forma surgirán nuevos prospectos como futuros clientes.

VENEDORES INDEPENDIENTES

Es muy usual que las agencias de viajes para extender sus ventas, recurra a los servicios de los vendedores independientes, conocidos en el medio como free lance y los contactos.

Existen una gran diferencia entre un free lance y un contacto.

Las diferencias son las siguientes:

a) Free Lance

"El free lance es un vendedor independiente dedicado a la organización de viajes que, posteriormente, negocia con las agencias (frecuentemente lo hace también con los tours operadores) o con las líneas aéreas."

"Es un profesional y, como tal, vive de esta actividad. La relación entonces, entre la agencia de viajes y un free lance es definitivamente de tipo comercial. De tal manera que si la agencia le otorga una buena comisión por el negocio, el free lance le entrega el grupo. De lo contrario, lo negocia con otra agencia competidora"⁶

b) Contactos

El contacto, por su parte, tiene características totalmente distintas. En primer lugar, no es un profesional que se dedica a la organización de viajes y, en segundo, no vive de esta actividad."

"Como su nombre lo indica, es un contacto mediante el cual la agencia puede llegar a desarrollar sus actividades de venta de viajes en el círculo a cual pertenece, o sobre los cuales esta persona ejerce su influencia. Es de hecho, la "punta de lanza" de la organización de venta de la agencia en determinados círculos: colegios, clubes, asociaciones y ciertos grupos sociales."

"La venta en realidad la hace la propia agencia; el contacto ayuda en esta labor al ejercer su influencia sobre el medio en el cual se desenvuelve y avalar la seriedad y capacidad de ésta en la organización y conducción de los viajes."⁷

Como podemos apreciar, la publicidad, promoción, comunicación y las relaciones sociales, son los elementos que contribuyen a las ventas, tomando en cuenta a los vendedores independientes.

⁶ Acerenza, Miguel Angel: Agencia de viajes, organización y operación, México, Trillas. 1990, p. 138 y sig.

⁷ Acerenza, Miguel Angel: ibid.

MARCO LEGAL

Las agencias de viajes están sujetas a varias leyes, códigos y reglamentos, a continuación se mencionan las principales leyes.

1. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

En lo relativo a las garantías individuales:

Art. 5o. Libertad de los ciudadanos para dedicarse a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode.

Art. 11o. Libertad de todo hombre a viajar por todo el territorio de la República Mexicana.

2. Ley Federal de Turismo.

Cap. I, Art. 4o. Determina que las agencias de viajes se consideran como servicio turístico.

Cap. IX. Habla del funcionamiento y obligaciones de los prestadores de servicios turísticos.

Cap. X. Referente al Registro Nacional de Turismo.

3. Reglamento de Guías de Turistas.

En el caso de que la agencia de viajes, preste el servicio de guía de turistas.

4. Ley General de Sociedades Mercantiles.

5. Ley del Impuesto Sobre la Renta y su reglamento.

Toda persona, física o moral, que perciba ingreso se encuentra comprendida en esta ley.

6. Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento.

Todos los ingresos y erogaciones de las agencias de viajes están gravados por este impuesto.

7. Código Fiscal de la Federación y su reglamento.

Para los procedimientos y requisitos que se aplican en materia fiscal en las agencias de viajes.

8. Ley del Impuesto al Activo y su reglamento.
Para el pago del impuesto sobre el activo de las empresas.

9. Ley del Seguro Social.

10. Ley del 1% (vigente hasta el 31 de julio de 1993)
Ley del 2%

11. Ley del 5%
2% S.A.R.

- 12.. Ley Federal del Trabajo.

CAPITULO III ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES DE LAS AGENCIAS DE VIAJES.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Dentro de la parte administrativa se presenta el procedimiento que se sigue para la elaboración de facturas, notas de crédito, recibos de ingresos, etc., en una agencia mayorista.

FACTURA

Es el documento que se expide para garantizar una venta o una compra (para que sea válida debe contener todos los requisitos fiscales).

ARTICULO 29-A CFF. Los comprobantes deberán reunir los requisitos siguientes:

- I. Contener impreso el nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal y clave de registro federal de contribuyentes de quien los expida. Tratándose de contribuyentes que tengan más de un local o establecimiento, deberán señalar en los mismos el domicilio del local o establecimiento en el que se expidan los comprobantes.
- II. Contener impreso el número de folio.
- III. Lugar y fecha de expedición
- IV. Clave del registro federal de contribuyentes de la persona a favor de quien se expida.
- V. Cantidad y clase de mercancías o descripción del servicio que amparen.
- VI. Valor unitario consignado en número e importe total consignado en número y letra, así como el monto de los impuestos que en los términos de las disposiciones fiscales deban trasladarse, en su caso.

Otros de los datos que deben anotarse en la factura serán:

- El vendedor
- Las condiciones de venta
- Forma de pago

El número de ejemplares consta de cuatro.

- Original (Clientes)
- Copia (Contabilidad)
- Copia (Vendedor)
- Copia (Departamento de cobranza)

Las facturas deberán elaborarse en talleres autorizados por la S.H.C.P., a partir del 1o. de julio de 1992.

La persona que realice la venta [agentes] es la que elaborará la factura con todos los datos necesarios y, una vez elaborada, la turna a caja junto con la demás documentación, sellando la factura y firmando de recibido.

Si el cliente paga el importe total de la factura se le entrega el original y los otros documentos como son: boletos, reservaciones, etc., la otra copia se le queda a Contabilidad para registrar la venta, la otra se le queda al agente y la última a caja para control interno.

El 30 de octubre de 1992 salió publicado en el Diario Oficial de la Federación de su artículo 25-c del C.F.F., 37 de su Reglamento que las agencias se abstendrán de emitir facturas por la venta de boletos aéreos, ya que en algunos casos el gasto lo deducían dos veces, una con el boleto y la otra con la factura.

Textualmente dice lo siguiente.

29.- Las copias de boletos de pasajero, guías aéreas de carga, órdenes de cargos misceláneos y comprobantes de cargo por exceso de equipaje, expedidos por las líneas aéreas en formatos aprobados por la S.C.T. por la International Air Transport Association [IATA], respecto de los servicios amparados por dichos documentos, así como las notas de cargo a agencias de viajes o a otras líneas aéreas, se toman como comprobantes para la deducción y acreditamiento que proceda conforme a las disposiciones fiscales, sin que deban expedir comprobantes distintos de los señalados en este párrafo, respecto de esos servicios.

30.- Las agencias de viajes se abstendrán de emitir comprobantes en los términos de los artículos 29 y 29-A del Código Fiscal de la Federación, 37 de su Reglamento y reglas generales expedidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, respecto de las operaciones que realicen en calidad de comisionistas de prestadores de servicio y que vayan a ser prestados por estos últimos, debiendo emitir únicamente los llamados "voucher de servicio" que acrediten la contratación de tales servicios ante los prestadores de los mismos, cuando se requiera.

Las agencias de viajes se abstendrán de emitir comprobantes en los términos de los artículos 29 y 29-A del Código Fiscal de la Federación, 37 de su Reglamento y reglas generales expedidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, respecto de los ingresos por concepto de comisiones que perciban de las líneas aéreas y de las notas de crédito que éstas les expidan. Tales ingresos se comprobarán con los reportes de boletaje vendido de vuelos nacionales e internacionales que elaborarán las propias agencias de viajes y la Asociación de Línea Aéreas, B.S.P., A.C. respectivamente, en los que se precisa por línea y por agencia de viajes, el número de boletos vendidos, el importe de las comisiones y créditos correspondientes.

Dichos reportes y notas de crédito, servirán a las líneas aéreas para comprobar la deducción y el acreditamiento que proceda conforme a las disposiciones fiscales.

RECIBO DE INGRESOS

Es el documento que se expide para registrar los depósitos hechos por los clientes, para reservar uno o varios espacios para un viaje determinado.

Cuando van a viajar, los clientes en algunos casos tienen que dejar un depósito como garantía a cuenta de futuros servicios. Dentro de la agencia este depósito debe ingresarse como efectivo anotándose en la ficha de depósito el número de recibo, de igual forma cada mes se debe revisar el número progresivo, así como el concepto de dicho recibo ya que a veces se utilizan para registrar las comisiones que nos pagan los prestadores de servicios.

NOTA DE CREDITO

Es el documento que se expide a favor de los clientes, ya sea, por reembolsos (servicios no utilizados) o pagos de más.

Los datos que debe contener las notas de crédito son los siguientes:

- Clientes
- Dirección
- Tipo de servicio
- Cargos por cancelación (si es que lo hubiera), se presenta en forma desglosada.
- El importe total

Una vez autorizado y pagado una nota de crédito, deben hacerse los movimientos contables necesarios.

En cuanto a la elaboración de las notas de crédito es, una original y dos copias, la original es para el cliente y la presenta al momento de hacerla efectiva, la otra es para contabilidad y la última para el vendedor.

Dentro de la actividad administrativa y contable existe un pequeño departamento donde se originan todos los movimientos contables; estamos hablando de la caja, es aquí donde se recibe toda la documentación, ya sea, facturas de proveedores, de clientes, recibos de ingresos, notas de crédito, etc., así es que, si no existe un buen control, se pierde la información veraz y oportuna que se debe tener.

Ahora bien, mencionare algunas de las funciones que debe desempeñar la persona que cubra el puesto; aunque aclaro que sólo en este caso las menciono, pues analizar el puesto de cada una de las personas que componen una agencia de viajes, es objeto de un mayor estudio analítico.

CAJA

Las funciones principales de la cajera serán, el recibir efectivo y valores, así como efectuar pagos mediante cheques o efectivo.

- Se encargará de recibir del cobrador, de los agentes, clientes, contabilidad, pagos que efectúan por diferentes conceptos debiendo firmar todos y cada uno de los documentos que amparen dichos pagos, expidiendo un recibo por la cantidad que esta ingresando.
- Elaborará las pólizas de ingreso anexando todas las fichas de depósito correspondientes.
- Expedirá los cheques para el pago de las facturas y documentos de los proveedores, acreedores, comisionistas, etc., los cuáles deberán estar previamente autorizados por la gerencia o personas autorizadas. El gerente administrativo será la persona encargada de programar los pagos en cuanto a la exigibilidad de los mismos, estableciendo días y horarios para dichos pagos.
- Diariamente pasará los cheques con la documentación correspondiente para que lo firmen las personas autorizadas.
- Registrará todos y cada uno de los movimientos, ya que de estos dependerán los saldos diarios reales que se checarán diariamente con los saldos del banco, la supervisión estará a cargo del Contador.
- Recibirá las nóminas autorizadas y aprobadas para preparar el pago de los mismos mediante sobres para cada una de las personas de la empresa, y una vez preparados los sobres se procede a pagar recabando las firmas de recibido, posteriormente la nómina se devuelve al departamento de contabilidad, así como una relación de los sobres no entregados a personal faltante.
- Es de suma importancia que la persona que está en caja tenga conocimientos contables, pues de aquí se generan todos los movimientos y la documentación que posteriormente se turna al departamento de contabilidad para su oportuna aplicación.

A continuación comenzaremos a ver todas las operaciones contables que se originan por la venta de boletos aéreos, de hoteles, cruceros y los paquetes.

ASPECTOS CONTABLES

Para que las agencias puedan expedir boletos tienen que cubrir ciertos requisitos: personal adecuado, instalaciones propias, cédula turística, fianzas, seguros, etc.

Cubierto estos requisitos, la agencia de viajes está lista para recibir la dotación de boletos y de igual forma venderlos.

Registro contable

	Debe	Haber
	-1-	
Boletos en Custodia	x	
Custodia de boletos		x
Por la dotación de boletos		

	-2-	
Seguros y fianzas pagadas por anticipado	x	
I.V.A.	x	
Bancos		x

Por los seguros y fianzas pagadas

Hemos visto que los requisitos para poder vender boletos aéreos nacionales no son tan estrictos como las disposiciones que rigen la venta de boletos internacionales, ya que se necesita toda una serie de requisitos por parte de las agencias de viajes para que estas tengan tal autorización.

VENTA DE BOLETOS NACIONALES

En cuanto a la venta de boletos de líneas aéreas existen varios tipos de formato, por el momento analizaremos dos que son: los de Aerovías de México S.A. de C.V. y Mexicana de Aviación, S.A. de C.V.

-2-

Bancos	x	
Cientes		x
Por el cobro de la factura		

Posteriormente el cliente llega a solicitar la devolución de su dinero a la agencia, ésta a su vez revisa y procede a hacer la devolución elaborando una nota de crédito, siendo el registro contable el siguiente.

-3-

Cuentas por pagar	x	
Acreedores diversos		x
Registro por la nota de crédito		

-4-

Acreedores diversos	x	
Bancos		x
Pago de la nota de crédito		

El importe en efectivo devuelto al pasajero se deduce en el siguiente reporte, puesto que la línea aérea le debe a la agencia, de igual forma se tiene que deducir la comisión o parte proporcional ya que anteriormente se habla cobrado por la venta de boletos.

En el caso de que un boleto haya sido pagado con tarjeta de crédito y el cliente solicita el reembolso, no se le puede regresar el importe en efectivo sino que se tiene que elaborar una carta a la línea aérea solicitando el reembolso directamente a la tarjeta de crédito. Posteriormente la línea aérea manda una "nota de débito" con la comisión y el I.V.A. desglosado, dicha nota se debe liquidar en el departamento de cobranzas de la línea aérea, en el caso de Mexicana se descuenta en el siguiente reporte.

En los casos de que un cliente hace una reservación y quiere pagar con otro boleto, con una porción aérea no utilizada, se comparan las dos tarifas para poder elaborar el nuevo boleto. Si el boleto revisado es menor que el nuevo boleto se cobra y se factura la diferencia.

LOS REPORTES DE LAS LINEAS AEREAS

El reporte es un documento que contiene toda la información detallada que se genera por la venta de los boletos de las líneas aéreas como son: tarifas, comisión, IVA, ventas a crédito, etc., estos reportes se presentan quincenalmente en el caso de vuelos nacionales, en vuelos internacionales se opera con I.A.T.A. y se presentan semanalmente.

Veremos a continuación un ejemplo en base a un reporte que contiene todos los movimientos. Supongamos que se vendieron boletos por NS 2301.44 en efectivo, de los cuales se tiene una comisión de NS 191.04 más I.V.A. de 19.10 quedando una diferencia a favor de la línea aérea por NS 2091.3

Registro contable		Debe	Haber
	-1-		
Clientes		2301.44	
Cuentas por pagar			2301.44
Facturación de boletos			
	-2-		
Bancos		2301.44	
Clientes			2301.44
Cobro de la factura			

-3-

Cuentas por pagar	2301.44	
Ingresos por comisión		191.04
I.V.A. trasladado		19.10
Bancos		2091.30

Registro en base al reporte a la línea aérea.

Supongamos que en este mismo reporte hubieron pagos con tarjeta de crédito por NS 780.00 el registro quedaría de la siguiente manera.

Registro contable

	Debe	Haber
-1-		
Cientes	2301.44	
Cuentas por pagar		2301.44
Facturación de boletos		

-2-

Bancos	1521.44	
Cientes		1521.44
Cobro de facturas en efectivo		

-3-

Cuentas por pagar	2301.44	
Cientes		780.00
Ingresos por comisión		191.04
I.V.A. trasladado		19.10
Bancos		1311.30

Registro en base al reporte de la línea aérea

TODOS LOS PAGOS HECHOS CON TARJETA DE CREDITO

Ahora bien, hay casos en que todos los pagos de boletos aéreos lo hacen con tarjeta de crédito, por lo tanto no se puede retener la comisión y en el reporte se hace mención que existe un saldo a favor de la agencia, el registro sería el siguiente.

Registro contable		
	Debe	Haber
	-1-	
Cientes	2301.44	
Cuentas por pagar		2301.44
Facturación de los boletos		
	-2-	
Cuentas por pagar	2301.44	
Deudores diversos	210.14	
Cientes		2301.44
Ingresos por comisión		191.04
I.V.A. trasladado		19.10
Registro en base al reporte de ventas		

Podemos apreciar que la cuenta de cuentas por pagar queda saldado y, como en el reporte tenemos saldo a favor registramos en póliza de diario todos los movimientos en el mismo mes, puesto que cuando hay saldo a favor no sale por póliza de cheque.

REEMBOLSO DE BOLETOS

Anteriormente, se comentó que cuando el pasajero adquiere un boleto en efectivo y posteriormente solicita un reembolso, la agencia de viajes tiene obligación de regresarle el importe que el pagó.

Cuando se presenta el reporte de ventas a la línea aérea se le anexa el reporte de boletos reembolsados en forma detallada así como la comisión e I.V.A. sobre el importe reembolsado.

Siguiendo con el mismo ejemplo de la venta por NS 2301.44 que nos pagaron NS 780.00 con tarjeta de crédito, teniendo una comisión por 191.04 más IVA. por NS 19.10 y nos reembolsaron NS 367.25 los cuáles hablan generado una comisión de 29.75 más IVA. por NS 2.97

Registro contable		
	Debe	Haber
	-1-	
Cientes	2301.44	
Cuentas por pagar		2301.44
Facturación de boletos		
	-2-	
Bancos	1521.44	
Cientes		1521.44
Cobro de la factura en efectivo		
	-3-	
Cuentas por pagar	367.25	
Acreedores diversos		367.25
Registro según nota de crédito		
	-4-	
Acreedores diversos	367.25	
Bancos		367.25
Pago del boleto reembolsado		

-5-

Cuentas por pagar	1934.19	
Clientes		780.00
Ingresos por comisión		161.29
I.V.A.		16.12
Bancos		976.77

Registro en base al reporte de venta

NOTAS DE DEBITO

Al momento de recibir una nota de débito ésta incrementa el adeudo que se tiene con la línea aérea, pues esto se da cuando el pago se efectuó con tarjeta de crédito, quedando la comisión no devengada a favor de la línea aérea.

Continuando con el mismo ejemplo, supongamos que nos mandan una nota de débito por NS 25.20 de comisión más I.V.A. por NS 2.52

Registro contable

	Debe	Haber
	-1-	
Clientes	2301.44	
Cuentas por pagar		2301.44
Facturación de boletos		
	-2-	
Bancos	1521.44	
Clientes		1521.44
Pago de la factura en efectivo		

	-3-		
Cuentas por pagar		367.25	
Acreedores diversos			367.25
Registro según nota de crédito			
	-4-		
Acreedores diversos		367.25	
Bancos			367.25
Pago del boleto reembolsado			
	-5-		
Ingresos por comisión		25.20	
I.V.A. Traslado		2.52	
Cuentas por pagar			27.72
Registro de la nota de débito (Mexicana)			
	-6-		
Cuentas por pagar		1961.91	
Clientes			780.00
Ingresos por comisión			161.29
IVA trasladado			16.12
Bancos			1004.50
Pago del reporte a Mexicana			

BOLETOS REVISADOS

Anteriormente mencionamos, que si un cliente quiere pagar un nuevo boleto con otro no utilizado o parcialmente utilizado, se tiene que proceder de la siguiente manera.

En el caso de que la nueva tarifa sea mayor, tiene que pagar la diferencia.

Supongamos un caso como ejemplo, un cliente solicita un nuevo boleto por NS 639.19 y para pagar, entrega el boleto anterior por NS 595.02 sólo se le cobraría la diferencia por NS 44.17. Los boletos traen un espacio para llenar los montos que corresponden ambos boletos y así determinar la diferencia, como sigue:

Nueva tarifa	NS 560.90	56.09	22.20
Tarifa anterior	NS <u>525.20</u>	<u>52.52</u>	<u>17.30</u>
Diferencia	NS 35.70	3.57	4.90

En Mexicana de Aviación, la presentación se incluye en el reporte de ventas, en Aerovías de México, se llena otro formato igual al reporte de ventas, indicando con una cruz en el recuadro de reporte especial de canjes; no olvidemos que sobre los 35.70 que es la tarifa, se cobra la comisión de la agencia.

Registro contable

	Debe	Haber
	-1-	
Cientes	2301.44	
Cuentas por pagar		2301.44
Facturación de boletos		
	-2-	
Bancos	2301.44	
Cientes		2301.44
Cobro de la factura en efectivo		
	-3-	
Cientes	44.17	
Cuentas por pagar		44.17
Facturación de la diferencia por un boleto revisado		

-4-

Bancos	44.17	
Cientes		44.17

cobro de la factura del boleto revisado (efectivo)

-5-

Cuentas por pagar	2345.62	
Ingresos por comisión		194.61
IVA trasladado		19.46
Bancos		2131.55

Pago del reporte de ventas

REPORTE DE VENTAS A LA LINEA AEREA

Venta de boletos	NS 2301.44
------------------	------------

Más: Boleto revisado	<u>44.17</u>
----------------------	--------------

Menos: Comisión	191.04
-----------------	--------

IVA s/comisión	19.10
----------------	-------

comisión por boleto rev.

(35.70 x 10%)	3.57
---------------	------

IVA s/comisión	<u>35</u>	<u>214.06</u>
----------------	-----------	---------------

Remesa	NS <u>2131.06</u>
--------	-------------------

A continuación veremos en forma general todos los movimientos que se originan con los reportes 21 y 22 de Aerovías de México.

Registro contable		
	Debe	Haber
	-1-	
Cientes	2301.44	
Cuentas por pagar		2301.44
Facturación de boletos		
	-2-	
Cuentas por pagar	2301.44	
Deudores diversos	210.14	
Cientes		2301.44
Ingresos por comisión		191.04
IVA trasladado		19.10

Registro en base al reporte 21 de Aerovías

Podemos apreciar que la cuenta de Cuentas por Pagar queda saldada, y la cuenta de Deudores diversos refleja el saldo a favor de la agencia y que se acreditará en el próximo reporte.

Ahora veremos todos los asientos que genera el reporte 22 de Aerovías de México.

Registro contable		
	Debe	Haber
	-1-	
Cientes	3320.64	
Cuentas por pagar		3320.64

Facturación de los boletos

	-2-	
Bancos		1076.57
Clientes		1076.57
Cobro en efectivo		
	-3-	
Ingresos por comisión		25.20
IVA trasladado		2.52
Bancos		27.72
Nota de débito 90480		
	-4-	
Cuentas por pagar		367.25
Acreedores diversos		367.25
Registro nota de crédito 610		
	-5-	
Acreedores diversos		367.25
Bancos		367.25
Pago del boleto reembolsado s/ N.C. 610		
	-6-	
Cuentas por pagar		2986.11
Clientes		2244.07
Deudores diversos		210.14
Ingresos por comisión		297.96
IVA trasladado		29.79
Bancos		204.15

Registro en base al reporte 22

	-7-	
Ingresos por comisión		29.75
IVA trasladado		2.97
Cuentas por pagar		32.72

Registro de la comisión no devengada por boleto reemb.

Ahora presentaremos el reporte 22 de Mexicana de Aviación con los mismos datos, el registro sería el siguiente.

Registro contable

	Debe	Haber
	-1-	
Cientes	3320.64	
Cuentas por pagar		3320.64
Facturación de los boletos		
	-2-	
Bancos	1076.57	
Cientes		1076.57
Cobro de facturas en efectivo		
	-3-	
Ingresos por comisión	25.20	
IVA trasladado	2.52	
Cuentas por pagar		27.72
Nota de débito 90480		
	-4-	
Cuentas por pagar	367.25	
Acreeedores diversos		367.25

Registro de la nota de crédito 610

-5-

Acreeedores diversos	367.25	
Bancos		367.25

Pago del boleto reembolsado s/N.C. 610

-6-

Cuentas por pagar	3013.78	
Clientes		2244.07
Deudores diversos		210.14
Ingresos por comisión		297.96
IVA trasladado		29.79
Bancos		231.82

-7-

Ingresos	29.75	
IVA trasladado	2.97	
Cuentas por pagar		32.67

Registro de comisión no devengada por reembolso de boleto

AEROVIAS DE MEXICO, S.A. DE C.V.

Reporte 21

CLIENTES	CUENTAS POR PAGAR	BANCOS	
1) 2 301.44	2 301.44 (2)	2) 2 301.44	2 301.44 (1)
DEUDORES DIVERSOS	INGRESOS POR COMISION	IVA TRASLADADO	
2) 210.14			191.04 (2)
			19.10 (2)

MEXICANA DE AVIACION, S.A. DE C.V.

Reporte 22

CLIENTES		CUENTAS POR PAGAR		BANCOS	
1) 3 320.64	1 076.57(2)	4) 367.25	3 320.64 (1)	2) 1 076.57	367.25(5)
	2 244.07(6)	6) 3 013.78	27.72 (3)		231.82(6)
3 320.64	3 320.64		32.67 (7)	1 076.57	599.07
		3 381.03	3 381.03	s) 477.50	
=		=			

INGRESOS POR COMISION		IVA TRASLADADO		ACREEDORES DIVERSOS	
3) 25.20	297.96(6)	3) 2.52	29.79 (6)	5) 367.25	367.25 (4)
7) 29.75		7) 2.97			
54.95	297.96	5.49	29.79		
	243.01(s)		24.3 (5)		
				=	

DEUDORES DIVERSOS	
si) 210.14	210.14 (6)
=	

Hemos visto todo lo referente a la venta de boletos aéreos y todos los movimientos que surgen por la venta de los mismos.

No olvidemos que en la venta de boletos aéreos solo se expedirán facturas para control interno y de ninguna forma como comprobante.

HOTELES

Reservaciones en hoteles

Generalmente las reservaciones en hoteles se hacen a través de los operadores que fungen como representantes de los hoteles, sin embargo la reservación se puede hacer directamente a los hoteles con la única desventaja que el costo sería mayor por el uso de fax, teléfono, etc. A continuación presentaremos las dos formas de registro de la venta así como la comisión.

En este caso el cliente paga en efectivo el importe total de la factura por los servicios. Posteriormente la agencia elabora una factura o recibo de ingresos por la comisión e IVA., y la diferencia es enviada al operador. Cuando se envía el pago se solicita al operador el comprobante por el servicio, que debe ser por un importe igual al que factura la agencia.

1er caso

Registro contable

	Debe	Haber
	-1-	
Cientes	x	
Cuentas por pagar a operadores		x

Se factura por la venta

	-2-	
Bancos	x	
Cientes		x

Por el cobro en efectivo de la factura

-4-

Barcos	x	
Ingresos		x
IVA trasladado		x

Depósito por comisión e IVA elaborando R. de Ingresos

VENTA DE CRUCEROS

Hoy en día los viajes en crucero se han puesto en moda por la elegancia, confort y seguridad que ofrecen dichos barcos, así como precios más accesibles.

Este tipo de servicio se pueden solicitar directamente a la naviera a través de los representantes. El cliente cuando solicita un servicio se le presentan varias opciones, costo y lo que incluye cada paquete. Una vez que el cliente acepta, se le entrega su factura ya liquidada; así como los cupones: para el crucero, especificando el tipo de cabina y categoría (es el nivel en que se encuentra la cabina dentro del barco); cupón del hotel, cupón del auto y otros cupones extras para otros servicios como traslados y excursiones.

Vamos a ver un ejemplo de un crucero y los registros contables que se originan.

Un cliente nos solicita un crucero para dos personas, de siete días por el Caribe, saliendo de Miami y visitando San Juan, San thomas, San Maarten, Miami. El paquete incluye:

- Crucero de 7 noches 8 días
- Cabina cat. 4 interior
- Todos los alimentos durante el crucero
- 5 noches de alojamiento en Orlando o Miami (hoteles) Quality
- Renta de un auto por una semana c/ millage ilimitado
- Show y cover abordó del crucero
- Traslados aeropuerto-hotel-aeropuerto.

El precio no incluye

- Propinas a bordo US 52.50 P/persona
- Impuesto portuarios US 74

El precio por persona es de \$ 1 504 dólares en base a cabina doble el tipo de cambio es de 3.15 por dólar.

Una vez que se cuenta con lo datos necesarios se procede a hacer la cotización.

COTIZACION

precio por persona	US 1 504.00	x	2	3 008
propinas	52.50	x	2	105
impuestos	74.00	x	2	<u>148</u>
				3 261
				<u>3.15</u>
				<u>NS 10 272</u>

El cliente nos liquida en efectivo, por lo cuál la agencia se cobra su comisión del 15% por US 451.2 sobre la tarifa más el IVA sobre la comisión por US 45.12 expidiéndose una factura o recibo de ingresos para registrar dicha comisión y la diferencia se manda a la Compañía naviera o al operador, solicitándole factura por el costo del crucero; el registro sería el siguiente.

Registro contable

	Debe	Haber
-1-		
Cientes	10272	
Cuentas por pagar a operadores		10272
Expedición de facturas		

	-2-	
Bancos		10272.00
Cientes		10272.00
Pago de la factura en efectivo		

	-3-	
Cuentas por pagar a operadores		10272.00
Ingresos por comisión		1421.28
IVA trasladado		142.13
Bancos		8708.59
Pago a la Cia naviera, reteniendo la comisión e IVA		

Es muy importante que la persona (agente) que realice la venta y elabore toda la cotización, al momento de solicitar el cheque a favor de la Compañía naviera, debe anotar en la solicitud de cheque el importe de la factura que expide la agencia menos la comisión e IVA sobre la comisión, y por último el neto a pagar.

Supongamos que se solicita el cheque a favor de Carnival Cruise Lines por N\$ 8 708,59 en la solicitud se anotaría lo siguiente:

SOLICITUD DE CHEQUE

 UN DIA

 URGENTE

 EXTRAURGENTE

A FAVOR:	IMPORTE EN UDS	TIPO DE CAMBIO	IMPORTE M.N.	CANTIDAD CON LETRA
Carnival Cruises Lines				
	2 764.63	3.15	8 708.59	Ocho mil setecientos ocho nuevos pesos .59/1

 CONCEPTO: _____

DESGLOSE:	NS	10 272.00	F-x
menos 15 % c.		1 421.28	
I.V.A. s/c		1 421.13	
Neto		8 708.59	

 SOLICITADO

 AUTORIZADO

PAQUETES ELABORADOS POR OTRAS AGENCIAS

Las agencias mayoristas son las encargadas de conformar paquetes que incluyen servicios aéreos y terrestres: hotel, alimentos, excursiones, transportación (aeropuerto-hotel-aeropuerto), etc. Todos estos paquetes son comisionables a otras agencias minoristas. Cuando los pagos se reciben en efectivo la agencia retiene su comisión e IVA., si el pago se efectúa con tarjeta de crédito la agencia le manda el importe total a la agencia mayorista y ésta posteriormente envía la comisión.

Al enviarse el pago al operador, se expide una factura o recibo de ingresos y se solicitan al operador los comprobantes por los servicios que se prestaran al cliente; además, de solicitarle al operador la factura por el total del servicio.

Un cliente nos solicita un paquete de A.V.I.S.A. a Puerto Vallarta para tres personas, incluyendo avión, hotel por tres noches, desayunos y cenas. La tarifa por persona es de NS 750.00 pagándonos en efectivo.

Registro contable		
	Debe	Haber
	-1-	
Cientes	2250.00	
Cuentas por pagar a operadores		2250.00
Expedición de factura por la venta		
	-2-	
Bancos	2250.00	
Cientes		2250.00
Pago en efectivo de la factura		
	-3-	
Cuentas por pagar	2250.00	
Ingresos		202.50
IVA		20.25
Bancos		2027.25
Pago al operador, reteniendo comisión e IVA		

Al igual que en cruceros en la solicitud de cheques debe desglosarse todo.

PAQUETES CONFORMADOS POR LA PROPIA AGENCIA

Las agencias mayoristas y en algunos casos las minoristas conforman y venden paquetes, primero cotizan y reservan servicios aéreos y terrestres a determinado lugar y a precios netos; una vez conformado el paquete, se calcula el porcentaje de utilidad que la agencia quiere ganar, tomando en cuenta que las demás agencias que vendan el paquete se llevarán un porcentaje de utilidad.

Supongamos, que vamos a conformar un paquete a Orlando, Florida con el hotel Holiday Inn, se reservaron 30 cuartos dobles por cuatro noches; además incluye, desayunos, cenas, traslados (aeropuerto, hotel-aeropuerto), entradas a Disney World, todo esto por \$ 80 dólares por persona, y la reservación aérea se hizo con American Air Lines, con una tarifa de \$ 450 dólares por persona, viajes redondo.

1er paso

DETERMINAR EL COSTO DEL PAQUETE

	Tarifa		2.5% IVA	Costo P/P
Servicios terrestres	78.05	+	1.95	80
Servicios aéreos	<u>439.02</u>	+	<u>10.98</u>	<u>450</u>
	517.07		12.93	\$ <u>530 US</u>

DETERMINAR EL PRECIO DE VENTA DEL PAQUETE

	Tarifa		2.5% IVA	Precio de Vta P/P
Servicios terrestres	109.27	+	2.73	112
Servicios aéreos	<u>439.02</u>	+	<u>10.98</u>	<u>450</u>
	548.29		13.71	\$ <u>562 US</u>

La comisión que se le dará a otra agencia por la venta de servicio terrestres será de: 10% sobre la tarifa.

Tarifa por persona \$ $109.27 \times 10\% = 10.92$ + 10% de IVA

La utilidad que nos generaría por las ventas directas en servicios terrestres que realice la propia agencia sería:

Precio de venta por persona	109.27
menos: el costo	<u>78.05</u>
	31.22 Dóls de Utilidad

La utilidad que tendríamos por la venta de servicios terrestres por otras agencias sería:

Utilidad	31.22
menos: comisión a otras agencias	<u>10.92</u>
	20.30

Ahora bien, viajaron 58 personas, de los cuáles 38 fueron vendidos por otras agencias y los 20 restantes fueron ventas directas, todos los pagos se efectuaron en efectivo al tipo de cambio fue de NS 3.25 por dólar.

Presentaremos sólo los asientos por la venta de servicios terrestres, considerando que la porción aérea se maneja igual que un boleto nacional.

Registro contable

	Debe	Haber
-1-		
Cientes Agencias	13832	
Ingresos por paquetes		13495
IVA trasladado		337

Registro por la venta de 38 espacios a otras agencias $38 \times 112 \times 3.25$

-2-

Bancos	12348	
Gastos generales (comisiones)	1349	
IVA acreditable	135	
Clientes Agencias		13832
Pago de los 38 espacios, cobrándose las agencias su comisión		

-3-

Clientes Directos	7280	
Ingresos por paquetes		7102
IVA trasladado		178
Por la venta directa de 20 espacios: 112x20x3.25		

-4-

Bancos	7280	
Clientes Directos		7280
Cobro de las 20 facturas		

-5-

Costo de paquetes	14712	
IVA acreditable	368	
Bancos		15080
Pago a los operadores por los 58 pasajeros		

La cuenta de ingresos por paquetes solo se manejará cuando la agencia conforme sus propios paquetes, de esta forma la utilidad se determinara de la siguiente forma:

	Ingresos por paquetes		x
menos:	Costo de paquetes	<u> </u>	x
	Utilidad bruta		x
	Gastos generales		
	Comisiones		x
	Otros gastos	<u> </u>	x
	Utilidad antes de imp.		x

Veremos a continuación como se determinaron cada uno de los asientos.

1.- Por la venta de 38 servicios terrestres hechos por otras agencias. Al hacemos el pago las demás agencias, como les pagaron en efectivo cobran su comisión e IVA y nos mandan la diferencia.

38	Espacios
<u>x 112</u>	Precio de venta P/P incluye IVA
4 256	Dils.
<u>3.25</u>	T.C.
NS <u>13 832</u>	

2.- La agencia nos manda el pago descontando su comisión e IVA

38.00	Espacios	
<u>x 109.27</u>	Tarifa P/P no incluye IVA	
4 152.26	Tarifa	
<u>x 10%</u>		
415.22	Comisión x 3.25 T.C.	= 1 349
41.52	IVA S/C x 3.25 T.C.	= <u>135</u>
		<u>NS 1 484</u>

Por lo tanto: 13 832

menos: 1 484

12 348

3.- Por la venta directa de 20 espacios.

20	Espacios	
<u>x 112</u>	Precio de venta por persona	
2 240	Dlts	
<u>x 3.25</u>	T.C.	
7 280		

4.- Pago de los servicios a los operadores

58	Espacios	
<u>x 80</u>	Costo por persona	
4 640	Dlts	
<u>3.25</u>	T.C.	
15 080		

CATALOGO DE CUENTAS

El catálogo de cuentas debe de estar estructurado de acuerdo a las necesidades y características de una empresa, en este caso, las agencias de viajes.

Presentaremos las principales cuentas; así como, una guía contabilizadora de éstas.

NUMERO DE CUENTAS	DESCRIPCION DE LAS CUENTAS
1100	ACTIVO CIRCULANTE
1101	Fondo fijo de caja
1102-00-00	Bancos
1102-01-00	Banamex, S.N.C.
1103-00-00	Inversiones bonos y valores
1104-00-00	Clientes
1104-01-00	Varios
1104-02-00	Agencias
1104-03-00	Directos
1105-00-00	Deudores diversos
1105-01-00	Varios
1106-00-00	Funcionarios y empleados
1107-00-00	I.V.A. acreditable
1107-01-00	10%
1107-02-00	2.5%
1108-00-00	Seguros y fianzas
1109-00-00	Anticipos de I.S.R.

1200-00-00	F IJ O
1201-00-00	Mobiliario y equipo de oficina
1202-01-00	Depreciación ac. mobiliario y eq. de of.
1203-00-00	Equipo de transporte
1204-00-00	Depreciación ac. Mob y Eq. de transporte
1205-00-00	Mobiliario y equipo de cómputo
1206-00-00	Depreciación ac. Mob y Eq. de Cómputo
1207-00-00	DIFERIDO
1207-01-00	Gastos de instalación
1208-00-00	Amortización gastos de instalación.
2100-00-00	PASIVO CIRCULANTE
2101-00-00	Impuestos por pagar
2102-00-00	P.T.U. por pagar
2103-00-00	I.V.A. trasladado
2104-00-00	Documentos por pagar
2105-00-00	Anticipos de clientes
2106-00-00	Depósitos por reservaciones
2107-00-00	Cuentas por pagar
2107-01-00	Líneas aéreas
2107-02-00	Compañías navieras
2107-03-00	Operadores
2107-04-00	Hoteles internacionales
2107-05-00	Hoteles nacionales

2107-06-00	Arrendamiento de autos
2107-07-00	Trenes
2108-00-00	Acreedores diversos
2109-00-00	FIJO
2109-01-00	Hipotecas por pagar
2110-00-00	Préstamos bancarios
3101-00-00	CAPITAL SOCIAL FIJO
3102-00-00	CAPITAL SOCIAL VARIABLE
3103-00-00	RESERVA LEGAL
3104-00-00	UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO
4101-00-00	INGRESOS
4101-01-00	Por paquetes
4101-02-00	Por comisiones
4102-00-00	Productos financieros
4103-00-00	Utilidad en venta de activo fijo
4104-00-00	Otros ingresos
4105-00-00	Bonificaciones y descuentos s/ventas

5101-00-00	Costo de paquetes
5102-00-00	Gastos generales
5102-01-00	Sueldos
5102-02-00	Compensación
5102-03-00	Horas extras
5102-04-00	Aguinaldo
5102-05-00	Vacaciones
5102-06-00	Prima vacacional
5102-07-00	1% S/Remuneraciones
5102-08-00	2% S/Nóminas
5102-09-00	5% Infonavit
5102-10-00	2% S.A.R.
5102-11-00	Amortización gastos de instalación
5102-12-00	Arrendamiento de equipo de cómputo
5102-13-00	Actualización de impuestos
5102-14-00	Atención a clientes
5102-15-00	Accesorios para computadora
5102-16-00	Ayuda para transporte
5102-17-00	Comisiones
5102-18-00	Comisiones a contactos
5102-19-00	Combustibles y lubricantes
5102-20-00	Correos
5102-21-00	Copias
5102-22-00	Capacitación al personal

5102-23-00	Cuotas y suscripciones
5102-24-00	Depreciación de edificio
5102-25-00	Depreciación de equipo de cómputo
5102-26-00	Depreciación de equipo de oficina
5102-27-00	Depreciación de equipo de transporte
5102-28-00	Depreciación de muebles y enseres
5102-29-00	Donativos
5102-30-00	Estudios de mercado
5102-31-00	Estacionamientos
5102-32-00	Enseres menores
5102-33-00	Eventos especiales
5102-34-00	Fondo de ahorro empresa
5102-34-00	Fletes
5102-35-00	Fianzas
5102-36-00	Honorarios
5102-37-00	Impuestos y Derechos
5102-38-00	Intereses
5102-39-00	Incentivos por puntualidad
5102-40-00	Impresión de folletos
5102-41-00	Luz y fuerza
5102-42-00	Mantenimiento de edificio
5102-43-00	Mantenimiento de equipo de cómputo
5102-44-00	Mantenimiento de equipo de oficina
5102-45-00	Mantenimiento de equipo de oficina
5102-46-00	Mantenimiento de equipo de transporte

5102-47-00	Mantenimiento de muebles y enseres
5102-48-00	Mensajería
5102-49-00	No deducibles
5102-50-00	Pasajes
5102-51-00	Papelería
5102-52-00	Publicidad
5102-53-00	Rentas
5102-54-00	Recargos
5102-55-00	Seguros
5102-56-00	Teléfono
5102-57-00	Telex
5102-58-00	Varios
5102-59-00	Viáticos
5103-00-00	Gastos financieros
5103-01-00	Comisiones bancarias
5103-02-00	Comisiones tarjeta de crédito
5103-03-00	Intereses bancarios
5104-00-00	Pérdida en venta de activo fijo
5105-00-00	Otros gastos
5106-00-00	Impuestos Sobre la Renta
5107-00-00	Participación de Utilidades

GUIA CONTABILIZADORA DE LAS CUENTAS MAS USUALES

ACTIVO

Son todos los bienes y derechos que posee una empresa, y se clasifican de acuerdo al grado de disponibilidad.

Circulante

Fijo

Diferido

ANTICIPO A OPERADORES

Se carga por: Los anticipos hechos para garantizar algún servicio y cuando el pago es mayor al costo de los servicios ocupados, el excedente se toma como anticipo.

Se abona por: El registro de la factura que envía la compañía operadora a la agencia de viajes, al término del pago del servicio o cuando se cancela ese anticipo.

FIANZAS PAGADAS POR ANTICIPADO

Se carga por: El pago de alguna fianza para garantizar la venta de los boletos aéreos.

Se abona por: La cancelación o término del contrato.

SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO

Se carga por: Los pagos que se hacen a las compañías aseguradoras, primas sobre contratos de seguro.

Se abona por: La parte proporcional que se vaya devengando.

FIJO. - Son todos aquellos bienes y derechos propiedad del negocio que tienen cierta permanencia o fijeza y se han adquirido con el propósito de usarlos y no venderlos.

DEPOSITOS EN GARANTIA

Se carga por: El importe que se deja en guarda ya sea en dinero o valores.

Se abona por: El importe que nos devuelven por haber terminado el plazo del contrato o por cancelación de los mismos.

PASIVO

Circulante o flotante. - Son todas las deudas y obligaciones pagaderas en bienes, valores o servicios cuyo vencimiento es menor de un año.

ANTICIPO DE CLIENTE

Se carga por: La aplicación del dinero a los servicios o la devolución del mismo.

Se abona por: El dinero recibido por cuenta del cliente para garantizar algún servicio.

DEPOSITOS POR RESERVACIONES

Se carga por: El envío a una compañía operadora, naviera y hotel, del importe recibido de un cliente como garantía de un servicio solicitado.

Se abona por: El importe recibido de un cliente para garantizar el servicio que solicite.

LINEAS AEREAS

Se carga por: El importe de los pagos con tarjeta de crédito.

Salidas de efectivo al pagar boletos reembolsados

El registro de la comisión de los reportes

El pago de la remesa

Se abona por: Los espacios aéreos vendidos, en efectivo o con tarjeta de crédito.

El importe de las notas de débito que se reciban.

CUENTAS POR PAGAR A OPERADORES

Se carga por: El pago de los servicios otorgados a nuestros clientes.

Pago de cargos de cancelación por hacerla fuera de tiempo

Pago del ajuste a las tarifas

Bonificaciones a nuestro favor

Cancelaciones totales o parciales de los servicios

Se abona por: El monto cobrado al cliente, pendiente de enviar a la compañía operadora o al hotel, por el servicio que solicitó.

Ajuste a las tarifas

Intereses por demora en los pagos

Cargos por cancelación hechas fuera de tiempo

CUENTAS POR PAGAR A HOTELES

Se carga por: Pago de los servicios otorgados a nuestros clientes

Pago de cargos por cancelación por hacerlo fuera de tiempo

Pago del ajuste a las tarifas

Bonificaciones a nuestro favor

Cancelaciones totales o parciales

Se abona por: Compra de servicios otorgados a nuestros clientes o el monto cobrado al cliente, pendiente de enviar a la compañía operadora o al hotel, por el servicio que solicitó.

RESULTADOS**CUENTAS ACREEDORAS****INGRESOS POR PAQUETES**

Se carga por: Cancelación de facturas

El traspaso a pérdidas y ganancias

Se abona por: La venta de paquetes

INGRESOS POR COMISION

Se carga por: La disminución de comisiones

El traspaso a pérdidas y ganancias

Se abona por: Las comisiones recibidas por la venta, por cuenta de terceros, de servicios turísticos.

CUENTAS DEUDORAS

COSTO DE PAQUETES

Se carga por: El importe pagado a los hoteles y otros prestadores de servicios, cuando no se vende por cuenta de terceros.

Se abona por: Las cancelaciones que hubiera de los servicios solicitados.

El traspaso a pérdidas y ganancias

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

CAPITULO IV CASO PRACTICO

En el caso práctico, presento las operaciones que se llevaron a cabo en el mes de octubre de 1992, de una agencia de viajes mayorista, elaborando desde los reportes aéreos nacionales, hasta el registro de las operaciones en diario y esquemas de mayor, así como, la presentación de los estados financieros.

Día 1

Se vendió un boleto con tarjeta de crédito DM-8667740 con la ruta México-TGZ-Méx., expidiéndose factura número 12480 con el siguiente importe.

Tarifa	763.00
IVA	76.30
TUA	<u>51.24</u>
	<u>\$ 890.54</u>

Se hizo una reservación en el hotel Flamboynt por 3 días y dos noches en habitación sencilla, con un tarifa de NS 160 diarios más IVA, por persona, se expide factura 12481 que nos pagan en efectivo.

Tarifa	320.00
IVA	<u>32.00</u>
	<u>352.00</u>

Por la reservación hecha al hotel nos otorgan una comisión de 10% sobre la tarifa mas el IVA se expide factura 12482

Comisión	32.00
IVA	<u>3.20</u>
	<u>35.20</u>

Por la diferencia se expide un cheque por NS 316.8

Importe cobrado	352.00
Comisión retenida	<u>35.20</u>
	<u>316.80</u>

Se solicita al operador su factura por NS 352.00

DIA 2

Se expide factura 12483 por la venta con tarjeta de crédito el boleto AM1-845248 con la ruta MEX-ACA-MEX por un importe de:

Tarifa	217.00
IVA	21.70
TUA	<u>25.62</u>
	<u>\$ 264.32</u>

Por la venta de un boleto AM1-845249 en efectivo, se expide factura 12484 con la ruta MEX-MTY-MEX con el siguiente importe:

Tarifa	774.00
IVA	77.40
TUA	<u>51.24</u>
	<u>902.64</u>

Se envió el EDC número 1964379 por NS 890.54 por el boleto vendido el día 1º.

Se expide factura 12485 por 2 boletos de avión AM1-845250 en efectivo con la ruta MEX-TJU por un importe de:

Tarifa	439.00
IVA	10.98
TUA	<u>25.62</u>
	<u>475.60</u>

DIA 3

Se expide factura 12486 que nos pagan en efectivo, el boleto DM4-8667741 con la ruta MEX-VSA-CUN-MEX por un importe de:

Tarifa	1 726.00
IVA	172.60
TUA	<u>76.86</u>
	<u>1 975.46</u>

DIA 5

SE paga el reporte 18 de Mexicana de Aviación por NS No

SE paga el reporte 18 de Aerovías de México por NS No

Se expide factura 12487 por la venta de un VTP para dos personas, que nos pagan con tarjeta de crédito por los boletos VTP-8667742 y VTP-8667743 MEX-IXT-MEX en el hotel 5 Estrellas con un importe de: (3 días /2 noches)

Tarifa	1 570.00
IVA	157.00
TUA	<u>102.48</u>
	<u>1 829.48</u>

Se envía el RVC número 442620 por NS 262.32 del boleto vendido el día 2.

DIA 6

Expedición de la factura 12488 pagada en efectivo, para una reservación en el hotel Omni Ixtapa, una habitación sencilla por 4 días/3 noches, con una tarifa de NS 170 mas IVA diarios.

Tarifa	510.00
IVA	<u>51.00</u>
	<u>561.00</u>

Se expide factura 12489 por la venta en efectivo del boleto AM1-845251 con la ruta MEX-GDL por un importe de:

Tarifa	328.00
IVA	32.80
TUA	<u>25.62</u>
	<u>386.42</u>

Se envía el EDC Número 1964380 por NS 1 829.48 del boleto vendido el día 5.

DIA 7

Expedición de factura 12490 que nos pagan con tarjeta de crédito, por un viaje para dos personas 3 días/2 noches "Hotel Pagado" expidiendo los boletos VHP-8667744 y VHP-8667745 con la ruta MEX-HUX-MEX en hotel de cinco estrellas, por un importe de:

Tarifa	1 848.00
IVA	184.80
TUA	<u>102.48</u>
	<u>\$2 135.28</u>

Se pagan fletes a DHL por un importe de NS 180 con IVA incluido. El pago fue con cheque.

Se pagan por concepto de publicidad NS 290 IVA incluido.

Expedición de factura 12491 que nos pagan con tarjeta de crédito del boleto AM2-845252 con ruta MEX-TAP-MEX con un importe de:

Tarifa	229.00
IVA	5.73
TUA	<u>51.24</u>
	<u>285.97</u>

DIA 8

Se expide cheque por NS 504.9 del hotel Omni Ixtapa, por concepto de pago total de la reservación hecha el día seis, por nuestra comisión expedimos factura 12492.

Comisión	51.00
IVA	<u>5.10</u>
	<u>56.10</u>

Nos envía su factura por NS 561

Se envía el EDC número 1964381 por NS 2 135.28 vendido el día 7.

Se envía el RVC número 442621 por NS 285.94 del boleto vendido el día 7.

Se recibe nota de débito No. 290864 por la porción reembolsada del boleto DM2-8667728 BJX-MEX vendido en el mes de septiembre con tarjeta de crédito por:

Comisión	25.80
IVA	<u>2.58</u>
	<u>28.38</u>

Expedición de factura 12493 pagada con tarjeta de crédito, AM2-845253 y AM2-845254 con la ruta MEX-LAP-MEX, con un importe de:

Tarifa	2 782.00
IVA	278.20
TUA	<u>102.58</u>
	<u>3 162.68</u>

DIA 9

Un cliente nos da un anticipo por NS 240.00 en efectivo, de una noche para garantizar la reservación en el hotel Fiesta Americana en Acapulco, en una habitación doble por 4 días/3 noches con una tarifa de NS 160.00 por persona mas IVA., se le expide el recibo de ingresos 11260.

El cliente que viajo a Huatulco en el VHP nos solicita una reservación de un coche mediano por 2 días, la reservación se hace a Hertz con una tarifa de NS 90 diarios mas IVA, nos pagan en efectivo.

Tarifa	180.00
IVA	<u>18.00</u>
	<u>198.00</u>

Se envía RVC No. 442622 por ns 1 581.34 del boleto vendido el día 8.

DIA 10

Se expide factura 12494 que nos pagan en efectivo del boleto DM2-8667746 con la ruta MEX-CUL-MEX con un importe de:

Tarifa	1 157.00
IVA	115.70
TUA	<u>51.24</u>
	<u>1 323.94</u>

DIA 12

Se expide cheque por \$ 240.00 a favor del hotel Fiesta Americana Acapulco, para garantizar la reservación.

Se envía cheque a Hertz por NS 178.20 por la renta del coche en Huatulco.

Comisión	18.00
IVA	<u>1.80</u>
	<u>19.80</u>

Expedición de factura 12495 que nos pagan con tarjeta de crédito del boleto DM1-8667747 con ruta MEX-LOS CABOS por un importe:

Tarifa	638.00
IVA	63.80
	<u>25.62</u>
	<u>727.42</u>

DIA 13

Se efectúa el reembolso de caja por NS 204.00

Gasolina por NS 90.91 mas 9.09 de IVA

Copias por NS 20.00

Pasajes por NS 84.00

Nos dan un depósito por NS 2 324.00 para garantizar un crucero al canbe por 7 días para dos personas en el barco Ectasy. El costo por persona es de S 1 430 US expidiendo recibo 11261, a nombre del Sr. Hugo López. TC. 3.25.

La Agencia Mar y Arena, S.A. de C.V. nos manda el pago total de la factura 12496 por NS 3 244 de un paquete a las Vegas por 4 días/3 noches, incluyendo avión y traslados, el costo por pasajero es de NS 1 622.00

Se expide factura 12497 que nos pagan con tarjeta de crédito, los boletos DM2-8667748 con la ruta MEX-OAX-MEX por un importe de:

Tarifa	473.00
IVA	47.30
TUA	<u>51.24</u>
	<u>571.54</u>

Se envía el EDC número 1964382 por NS 727.42 del boleto vendido el día 12.

DIA 14

Se paga el seguro social, expidiéndose un cheque con un importe de NS 472.00

Se envía EDC número 1964383 por NS 571.54 del boleto vendido el día 13.

El cliente nos solicita el reembolso de la porción Cancún-Mex no utilizada del boleto DM4-8467741 se le expide nota de crédito 58 y el cheque por NS 881.42

Tarifa	778.00
IVA	77.80
TUA	<u>25.62</u>
	<u>881.42</u>

Expedimos cheque a favor de Carnival Cruise Line por \$715 Dis por el depósito para el crucero de 7 días por el Caribe, el T.C. es de 3.25

El cliente que viaja a la Paz solicita reembolso de la porción La paz-Mex no utilizada de los boletos AM2-845253 y AM845254, se envía una carta a la línea aérea solicitándole el reembolso directamente a la tarjeta de crédito, junto con los boletos y el cupón de vuelo La Paz-Mex-

Tarifa	695.50
IVA	69.55
TUA	<u>25.55</u>
	<u>790.67</u>

Se expide factura 12498 que nos pagan con tarjeta de crédito del boleto AM1-845255 con la ruta MEX-MZT, el importe de:

Tarifa	508.00
IVA	50.80
TUA	<u>25.62</u>
	<u>584.42</u>

día 15

Se pagan sueldos por NS 3 200.00 reteniendo NS 80.00 de ISPT y NS 45 de IMSS

Se envía RVC número 442621 por NS 584.442 del boleto vendido el día 14.

Nos hacen un pago total de un "Crucero a las Bahamas" por 4 noches para dos personas, nos pagan con cheque y se expide la factura 12499.

Tarifa	731	x	2	1 462.00
Impuestos portuarios	54	x	2	108.00
Propinas	30	x	2	60.00
Tarifa Aérea	357	x	2	714.00

IVA 2.5%	8.92	x 2	17.85
TUA	19.50	x 2	<u>39.00</u>
			2 400.85 Dls
			<u>x 3.25</u> T.C.
	(Pago con cheque)		<u>7 803.00</u> M.N

Un cliente nos solicita una reservación en el hotel Acapulco Plaza en habitación doble por 5 días/4 noches, con una tarifa de NS 112.5 mas IVA por persona, se expide factura 12500 que nos pagan en efectivo.

Tarifa	112.5 x 4 x 2	900.00
IVA		<u>90.00</u>
		<u>990.00</u>

DIA 16

El cliente que reservo en el hotel Fiesta Americana Acapulco nos liquida la diferencia por NS 816.00 expidiendo la factura 12501 aplicándole el recibo 11260.

Tarifa	160 x 3 x 2	960.00
IVA		<u>96.00</u>
		<u>1056.00</u>

Expedimos cheque por NS 348.15 a favor de Mar y Arena, S.A. por concepto de su comisión del paquete a las Vegas, nos expide su factura 110.

Tarifa		316.50
IVA		<u>31.65</u>
		<u>348.15</u>

Se recibe nota de débito No. 678930 de Aerovías de México, S.A. por la porción reembolsada del boleto AM-845253 y AM- 845254 vendido el día 14 de octubre con tarjeta de crédito.

Comisión	69.55
IVA	<u>6.95</u>
	<u>76.50</u>

Se expide cheque para liquidarla.

Enviamos cheque a favor de Carnival Cruises Lines por NS 2 400.85 Dls al T.C. de 3.25 por dólar, del Crucero a las Bahamas.

Se expide factura 12502 que nos pagan con tarjeta de crédito del boleto DM1-8667749 con la ruta MEX-CUL con el siguiente importe:

Tarifa	553.00
IVA	55.30
TUA	<u>25.62</u>
	<u>633.92</u>

DIA 19

Se envía el EDC número 1964384 por NS 633.92 del boleto vendido el día 16.

Se expide factura 12503 que nos pagan en efectivo del boleto AM2-845256 con la ruta MEX-CUU-MEX por un importe de:

Tarifa	1 359.00
IVA	135.90
TUA	<u>51.24</u>
	<u>1 546.14</u>

Pago del reporte 19 de Mexicana de Aviación por NS 1632.69

Pago del reporte 19 de Aerovías de México por NS 1183.29

SE expide factura 12504 que nos pagan con tarjeta de crédito, por un viaje "Todo a la Medida" por el que se expide boleto VTP-8667750 con la ruta MEX-HUX-MEX en hotel de 5 estrellas, por un importe de:

Tarifa	1 848.00
IVA	184.80
TUA	<u>51.24</u>
	<u>2 084.04</u>

Enviamos cheque a favor de Acapulco Plaza por N\$ 891.00 por concepto de la revisión hecha el día 15. Nos descontamos nuestra comisión expidiendo factura 12505.

Comisión	90.00
IVA	<u>9.00</u>
	<u>99.00</u>

El hotel nos envía su factura por N\$ 990.00

Se pagan los impuestos del mes de septiembre como sigue:

1%	64.00
2%	128.00
10% de retenciones a personas físicas	80.00
ISPT	160.00
2% sobre los activos	102.20
Pago provisional del ISR	98.50
IVA	382.00

DIA 20

Enviamos cheque a favor del hotel Fiesta Americana, Aca. por un importe de NS 710.4 por la reservación hecha el día 9 nos descontamos nuestra comisión expidiendo factura 12506.

Comisión	96.00
IVA	<u>9.60</u>
	<u>105.60</u>

Recibimos nuestra comisión por parte de Carnival Cruise Line por \$ 219.3 dólares al T.C. de 3.26 por dólar expidiendo un recibo de ingresos número 11262 por-NS 715.00

Enviamos EDC número 1964385 por NS 2 084.04 del boleto vendido el día 19.

Un cliente nos solicita un vuelo MEX-OAX-MEX se le expide boleto DM2-8667751. Nos paga con un boleto no utilizado.

Tarifa	473.00
IVA	47.30
	<u>51.24</u>
	<u>571.54</u>

Boleto no utilizado:

Tarifa	327.00
IVA	32.70
TUA	<u>25.62</u>
	<u>385.32</u>

Por la diferencia se le expide factura 12507 por un importe de NS 186.22 que paga en efectivo.

Tarifa	146.00
IVA	14.60
TUA	<u>25.62</u>
	<u>186.22</u>

SE expide factura 12508 por la venta de un boleto con la ruta MEX-ZLD DM1-8667752 que nos pagan con tarjeta de crédito, el importe es de:

Tarifa	336.00
IVA	33.60
TUA	<u>25.62</u>
	<u>395.22</u>

DIA 21

Se hace el reembolso de caja por NS 612.40

Gasolina	200.00	más 20.00 de IVA
Papelería	164.00	más 16.40 de IVA
Correos	80.00	
Pasajes	132.00	

Pagamos al Ing. Manuel Sánchez sus honorarios por la actualización del paquete de contabilidad. Nos expide su recibo No. 62 el desglose es el siguiente.

Importe	180.00
IVA	<u>18.00</u>
Sub-total	198.00
menos: 10% ISR	<u>18.00</u>
Neto a pagar	<u>\$ 180.00</u>

Se le expide cheque.

Pagamos a un contacto sus comisiones, expidiéndonos su recibo 18, el desglose es el siguiente:

Importe	800.00
IVA	<u>80.00</u>
Sub- total	880.00

menos: 10% ISR 80.00

Neto a pagar 800.00

Se le expide cheque

Enviamos EDC número 1964386 por NS 395.22 del boleto vendido el día 20.

Expedimos factura 12509 por el boleto AMI-845257 con la ruta MEX-MID, nos liquidan en efectivo.

Tarifa	616.00
IVA	61.60
TUA	<u>25.62</u>
	<u>703.22</u>

Expedimos factura 12510 por un paquete a Cuba para dos personas, por 5 días/4 noches de hospedaje con un costo de \$ 399 P/P al T.C. de 3.29 por dólar. Nos pagan con tarjeta de crédito, la reservación se hace con Tip's Travel.

Tarifa $399 \times 3.29 = 1\ 313 \times 2 = 2\ 625 \times 2.5\% = 2\ 691.00$

DIA 22

Expedimos factura 12511 por un paquete a Ixtapa en el hotel Kristal, por 5 días/4 noches en habitación doble, el costo por persona es de NS 785.00 hacemos la reservación con AVA TOURS. Nos liquidan cheque.

Tarifa P/P $785.00 \times 2 = 1\ 570.00$

Se le envía a Tip's Travel nuestra factura 12512 por el 10% de comisión mas IVA del paquete a Cuba.

Comisión	262.50
IVA	<u>26.25</u>
	<u>288.75</u>

Le enviamos cheque a favor de Tip's Travel por NS 2 402.25 integrada como sigue:

Tarifa cobrada	2 691.00
Comisión retenida	<u>288.75</u>
	<u>2 402.25</u>

Se le solicita al operador su factura por NS 2 753.10

Expedimos factura 12513 por el boleto DM2-8667753 con la ruta MEX-HMO-MEX que nos pagan con tarjeta de crédito.

Tarifa	847.00
IVA	84.70
TUA	<u>51.24</u>
	<u>982.94</u>

DIA 23

Compra de una computadora 386 de IBM a Computadoras de México, S.A. pagándoles con cheque la factura 1040 por NS 6 700.00

Precio de la unidad	6 091.00
IVA	<u>609.00</u>
	<u>6 700.00</u>

Pagamos factura 280 a Papelería Astro, S.A. por un importe de NS 540.00

Costo de los artículos	491.00
IVA	<u>49.00</u>
	<u>540.00</u>

Expedimos cheque a favor de Viajes AVA TOURS por NS 1 397 del paquete a Ixtapa, descontándonos nuestra comisión y enviándole nuestra factura 12514.

Tarifa cobrada	1 570.00
Comisión retenida	<u>173.00</u>
	<u>1 397.00</u>

El desglose de nuestra comisión es la siguiente:

Comisión	157.00
IVA	<u>16.00</u>
	<u>173.00</u>

Expedimos factura 12515 por el boleto AM1-845258 con la ruta MEX-LAP pagándonos con tarjeta de crédito.

Tarifa	772.00
IVA	77.20
TUA	<u>25.62</u>
	<u>874.82</u>

Enviamos EDC número 1964387 por NS 982.94 del boleto vendido el día 22.

DIA 26

Enviamos RVC número 442622 por NS 874.82 del boleto vendido el día 23.

Un cliente nos solicita el reembolso del boleto DM1-8667749 que no utilizó con la ruta MEX-CUL. Se envía una carta a la línea aérea solicitándole el reembolso directamente a la tarjeta de crédito, el cliente se le expide nota de crédito No. 60.

Tarifa	553.00
IVA	55.30
TUA	<u>25.62</u>
	<u>633.92</u>

Se expide cheque por NS 60 a favor del Universal por concepto de publicidad, expidiéndonos su factura 7140 como sigue:

Costo	55.00
IVA	<u>5.00</u>
	<u>60.00</u>

Expedimos factura 12516 por una porción de vuelo de MEX-HUX con boletos DM1-8667754 que nos pagan con tarjeta de crédito.

Tarifa	339.00
IVA	33.90
TUA	<u>25.62</u>
	<u>398.52</u>

DIA 27

Enviamos EDC número 1964388 por NS 398.52 del boleto vendido el día 26.

Pagamos seguros del coche de la empresa por 1 año, por la cantidad de ns 682.00

Seguro	620.00
IVA	<u>62.00</u>
	<u>682.00</u>

Expedimos factura 12517 por boleto AM2-845259 con la ruta MEX-MTY-MEX nos pagan con tarjeta de crédito.

Tarifa	774.00
IVA	77.00
TUA	<u>51.24</u>
	<u>902.64</u>

Expedimos factura 12518 por boleto AM1-845260 con la ruta MEX-CJS nos pagan con tarjeta de crédito.

Tarifa	985.00
IVA	24.63
TUA	<u>25.62</u>
	<u>1,035.25</u>

Un cliente nos solicita una reservación en el hotel Hyatt Regency Guadalajara, por 3 días/2 noches en habitación doble, el costo por persona es de NS 178 mas IVA, le expedimos la factura 12519 que nos pagan con tarjeta de crédito.

Tarifa	178 x 2 x 2	712.00
IVA		<u>71.20</u>
		<u>783.20</u>

El mismo cliente nos solicita el alquiler de un coche compacto por 2 días en Guadalajara

La reservación los hacemos con Alamo Rent a Car, con un costo por día de 112 incluyendo IVA, se le incluye en la misma factura.

Tarifa	102 x 2	204.00
IVA		<u>20.00</u>
		<u>224.00</u>

DIA 28

Enviamos los RVC número 442623 por NS 902.64 y 442624 por NS 1 035.25 de los boletos vendidos el día 27.

Enviamos cheque al operador aquí en el D.F. de los hoteles Hyatt por un importe neto de NS 704.88 Le enviamos factura 12520 por nuestra comisión.

Tarifa	783.20
Comisión	<u>78.32</u>
	<u>704.88</u>

Nuestra comisión es la siguiente

Comisión	71.20
IVA	<u>7.12</u>
	<u>78.32</u>

Solicitamos al operador su factura por NS 783.20

Enviamos cheque al operador de Renta a Car por un importe de NS 201.56 Expedimos la factura 12521 por nuestra comisión.

Tarifa cobrada	224.00
Comisión retenida	<u>22.40</u>
	<u>201.56</u>

Desglose de nuestra comisión:

Comisión	20.40
IVA	<u>2.04</u>
	<u>22.44</u>

Les solicitamos su factura por NS 224.00

Se recibe nota de débito número 290865 por el boleto DM1-8667732 con la ruta MEX-CUL que no utilizaron, vendido el día 16 de este mes y que fue pagado con tarjeta de crédito.

Comisión	55.30
IVA	<u>5.53</u>
	<u>60.83</u>

Se aplica el descuento en el próximo reporte.

Expedimos factura 12522 por el boleto DM1-8667755 con la ruta MEX-GDL que nos pagan con tarjeta de crédito.

Tarifa	219.00
IVA	21.90
TUA	<u>25.62</u>
	<u>266.52</u>

DIA 29

Enviamos el EDC número 1964389 por NS 266.52 del boleto vendido el día 28.

Expedimos factura 12523 por el boleto DM2-8667756 con la ruta MEX-VSA-MEX que nos pagan con tarjeta de crédito.

Tarifa	806.00
IVA	80.60
TUA	<u>51.24</u>
	<u>937.84</u>

El Sr. López nos pago la diferencia del crucero al Caribe por 7 días, expidiéndole la factura 12524 y aplicándole el recibo 11261, siendo el desglose siguiente:

Tarifa	1 430.00 x 2	2 860.00
Impuestos	74.00 x 2	148.00
Propinas	52.50 x 2	105.00
Tarifa aérea (AA)	357.00 x 2	714.00
IVA al 2.5%	8.92 x 2	17.85
TUA	19.50 x 2	<u>39.00</u>
		3 883.85 US
	T.C. 3.27	NS12 700.00 M.N.
	Menos R.I. 11261	<u>2 324.00 M.N.</u>
		<u>NS 10 376.00</u>

Nos pagan con cheque la cantidad de NS 10 376.00

Expedimos factura 12525 por la venta de un VTP para dos personas, hotel de 5 estrellas, los boletos son VTP-8667757 y VTP-8667758 con ruta MEX-CUN-MEX. El pago fue en efectivo.

Tarifa	3 352.00
IVA	335.20
TUA	<u>102.48</u>
	<u>3 789.68</u>

DIA 30

Pagamos sueldos por NS 3 800.00 reteniéndose NS 88.00 de ISPT y NS 59.00 de IMSS.

Pagamos comisiones a un contacto, expidiéndonos su recibo de honorarios No. 19.

Comisiones	600.00
IVA	<u>60.00</u>
Sub-total	660.00
10% de ISR	<u>60.00</u>
A pagar	<u>600.00</u>

Enviamos los EDC No. 1964390 por NS 937.84, 1964391 por NS 1 894.84 y 1964392 por NS 1 894.84 de los boletos vendidos el día 29.

Expedimos cheque a favor de Carnival Cruise line por \$ 2 739.85 UDS al T.C. 3.29

Tarifa	3 883.85
Comisión retenida	<u>429.00</u>
	3 454.85
Depósito	<u>715.00</u>
	<u>2 739.85</u>

Se solicita al operador su factura.

Pagamos el reporte 20 de Mexicana de Aviación por NS 2 747.67

Pagamos el reporte 20 de Aerovías de México por NS 1 753.70

Se recibe nota de débito número 290866 por el boleto DM4-8467741 con la ruta CUN-MEX que no utilizaron, vendido el día 03 de octubre, el pago lo hicieron en efectivo.

Se envía el pago de los servicios de las dos personas que viajaron en el paquete a las Vegas, del cual solicitamos su factura al operador.

Tanfa	2 752.00
IVA al 2.5%	<u>69.00</u>
	<u>2 821.00</u>

NOMBRE DEL ALUMNO		103
TEMA	FECHA	
NOMBRE DEL MAESTRO		

RAYADO DIARIO

FOLIO No.

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
03-OCT	10 Clientes Cuentas por pagar Mexicana Facturación boleto-efect.F-12485		4 987.34 1 975.46	
	11 Bancos Clientes Cobro de la factura		1 975.46	1 975.46
05-OCT	12 Clientes Cuentas por pagar Mexicana Facturación boleto-T.C.		1 289.48	1 289.48
06-OCT	13 Clientes Cuentas por pagar hoteles Reservación hoteles F-12488		561	561
	14 Bancos Clientes Cobro de la factura		561	561
	15 Clientes Cuentas por pagar Aeroméxico Facturación boleto-efect.F-12489		386.42	386.42
	16 Bancos Clientes Cobro de la factura		386.42	386.42
07-OCT	17 Clientes Cuentas por pagar Mexicana Facturación boleto-T.C. F-12490		2 135.28	2 135.28
	18 Gastos generales Fletes I.V.A. acreditable Bancos Pago de fletes a DHL		164 16	180
	Sumas:		14 417.06	

NOMBRE DEL ALUMNO		104
TEMA	FECHA	
NOMBRE DEL MAESTRO		

RAYADO DIARIO

FOLIO No.

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	19		14	117.86
	Gastos generales		264	
	Publicidad			
	I.V.A. acreditable		26	
	Bancos			290
	Se expide cheque para publicidad			
	20			
	Clientes		285.97	
	Cuentas por pagar Aeromexico			285.97
	facturación boleto-T.C.-F-12491			
	21			
08-OCT	Cuentas por pagar hoteles		561	
	ingresos por comisiones			51
	I.V.A. trasladado			51
	Bancos			504.9
	Cheque a favor hotel Omni			
	22			
	Ingresos por omisión		25.8	
	I.V.A. trasladado		2.58	
	Cuentas por pagar Mexicana			28.38
	ota. de débito 290864 de Mexicana			
	23			
	Clientes		162.68	
	Cuentas por pagar Aeromexico			162.68
	facturación boletos-T.C. F-12491			
	24			
	Bancos		240	
09-OCT	Anticipos de clientes			240
	Anticipo p/reservación N.I. 11260			
	25			
	Clientes		198	
	Cuentas por pagar arrendamiento a.			198
	Hertz			
	Reservación de un auto F-12490			
	26			
	Clientes		323.94	
	Cuentas por pagar Mexicana			323.94
	facturación boleto-efectivo- F-12491			
	Sumas:		20507.83	

NOMBRE DEL ALUMNO

105

TEMA

FECHA

NOMBRE DEL MAESTRO

RAYADO DIARIO

FOLIO No.

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	27		20 507.83	
	Bancos		1 323.94	
	Cobro de la factura			323.94
	28			
12-OCT	Anticipo a operadores		240	
	Hotel Fiesta Americana			240
	Bancos			
	Anticipo p/reservación hotel			
	2			
	Cuentas por pagar arrendamiento a.		198	
	Ingresos por comision			18
	I.V.A. trasladado			1.9
	Bancos			178.20
	Pago a Hertz			
	30			
	Cientes		727.42	
	Cuentas por pagar Mexicana			727.42
	Facturación boletos- T.C. - F-12495			
	31			
13-OCT	Gastos generales		194.91	
	Copias	20		
	Gasolina	90.91		
	Pasajes	84		
	I.V.A. acreditable		9.09	
	Bancos			204
	Reembolso de caja			
	32			
	Bancos		2 324	
	Anticipo de clientes			2 324
	Deposito p/reservación crucero	1-11261		
	33			
	Cientes Agencias		3 244	
	Ingresos por paquetes			3 165
	I.V.A. trasladado al 2.5%			79
	Registro de la venta paquete a Las Vegas			
	F-12496.			
	34			
	Bancos		3 244	
	Cientes Agencias			3 244
	Cobro de la factura			
	Sumas:		32 010.19	

NOMBRE DEL ALUMNO	106
TEMA	FECHA
NOMBRE DEL MAESTRO	

RAYADO DIARIO

FOLIO No.

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	35		32 013.19	
	Cientes		571.54	
	Cuentas por pagar Mexicana			571.54
	Facturación boleto- I.C.- F-12497			
	36			
14-OCT	Acreeedores diversos		472	
	I.M.S.S.			472
	Bancos			
	37			
	Cuentas por pagar Mexicana		881.42	
	Acreeedores diversos			881.42
	Registro Nota de crédito 58			
	38			
	Acreeedores diversos		881.42	
	Bancos			881.42
	Se paga el boleto reembolsado a/N.C. 58			
	39			
	Anticipos a operadores		2 324	
	Carnival Cruise Line			2 324
	Bancos			
	Anticipo p/reservación crucero de 7 días			
	40			
	Cientes		584.42	
	Cuentas por pagar Aeroméxico			584.42
	Facturación boletas-I.C.-F-12498			
	41			
15-OCT	Gastos generales		3 200	
	Sueldos			
	Impuestos por pagar			80
	I.S.P.T.			
	Acreeedores diversos			45
	I.M.S.S.			
	Bancos			3 075
	Pago de sueldos de la 1a. Quincena oct.			
	42			
	Cientes		7 803	
	Cuentas por pagar			7 803
	Carnival Cruise Line			
	Crucero a las Bahamas F-12499			
	Sumas:		48 730.99	

NOMBRE DEL ALUMNO

107

TEMA

FECHA

NOMBRE DEL MAESTRO

RAYADO DIARIO

FOLIO No.

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	43		48	730.99
	Bancos		7.803	
	Clientes			7.803
	Cobro de la factura			
	44			
	Clientes		990	
	Cuentas por pagar Hoteles			990
	Acapulco plaza			
	Reservación de hotel F-12500			
	45			
	Bancos		990	
	Clientes			990
	Cobro de la factura			
	46			
16-OCT	Clientes		1.056	
	Cuentas por pagar hoteles			1.056
	Fiesta Americana Acapulco			
	facturación de la reservación hotel			
	F-12501			
	47			
	Bancos		816	
	Anticipo de clientes		240	
	Clientes			1.056
	Cobro de la F-12501			
	48			
	Gastos generales		316.5	
	Comisiones			
	I.V.A. acreditable		31.65	
	Bancos			348.15
	Pago de comisión a Mar y Arena, S.A.			
	49			
	Ingresos por comisión		69.55	
	I.V.A. trasladado		6.95	
	Bancos			76.50
	Se paga nota de débito 678930 de Aero			
	50			
	Ctes por pagar Cias Navieras		7.803	
	Carnival Cruise Line			
	Bancos			7.803
	Pago a Carnival Cruise L.			
	Sumas:		68.85	64

NOMBRE DEL ALUMNO		109
TEMA	FECHA	
NOMBRE DEL MAESTRO		

RAYADO DIARIO

FOLIO No.

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
19-OCT	51 Clientes Cuentas por pagar Mexicana Expedición F-12502 I.C.		68 859.64 633.92	633.92
	52 Clientes Cuentas por pagar Aeroméxico		1 546.14	1 546.14
	53 Bancos Clientes Cobro de la factura		1 546.14	1 546.14
	54 Cuentas por pagar Mexicana Clientes Ingresos por comisión I.V.A. trasladado Bancos		8 686.2	8 154.26 817.5 81.75 632.59
	55 Registro del reporte de venta 19 de Mexicana Cuentas por pagar Aeroméxico Clientes Ingresos por comisión I.V.A. trasladado Bancos		6 062.05	8 297.89 527.7 52.77 184.19
	56 Reporte de ventas No. 19 de Aerovías Clientes Cuentas por pagar Mexicana Expedición F-12504 con I.C.		2 084.04	2 084.04
	57 Cuentas por pagar hoteles Acapulca plaza Ingresos por comisión I.V.A. trasladado Bancos Cheque a favor del Acapulca plaza		990	90 9 891
	Sumas:		90 482.13	

NOMBRE DEL ALUMNO

109

TEMA

FECHA

NOMBRE DEL MAESTRO

RAYADO DIARIO

FOLIO No.

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	58		90	402.13
	Impuestos por pagar		632	7
	2% S/remuneraciones	64		
	2% S/nóminas	128		
	I.S.P.T.	160		
	10% S/honorarios	80		
	2% S/activos	192	20	
	Pago provisional de I.S.R.	90	50	
	I.V.A. por pagar		382	
	Bancos			1 014.7
	Pago de los impuestos del mes de Septiembre			
20-OCT	59			
	Cuentas por pagar hoteles		1 056	
	Fiesta Americana			
	Anticipo a operadores			240
	Ingresos por comisiones			96
	I.V.A. trasladado			9.5
	Bancos			710.4
	Pago de diferencia al Fiesta Americana			
	60			
	Bancos		7.15	
	Ingresos por comisiones			650
	I.V.A. trasladado			65
	Registro de nuestra comisión S/R. I. 11262			
	61			
	Clientes		186.22	
	Cuentas por pagar Mexicana			186.22
	Factura 12507 paga en efectivo			
	62			
	Bancos		186.22	
	Clientes			186.22
	Cobro de la factura			
	63			
	Clientes		395.22	
	Cuentas por pagar Mexicana			395.22
	Expedición F-12508- I.C.			
	Sumas:		93	955.49

NOMBRE DEL ALUMNO

110

TELVA

FECHA

NOMBRE DEL MAESTRO

RAYADO DIARIO

FOLIO No.

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	64		93	955.49
21-OCT	Gastos generales		376	
	Correos	80		
	Gasolina	200		
	Papelaria	164		
	Pasajes	132		
	I.V.A. acreditable		36.4	
	Bancos			612.4
	Reembolso de caja por N.º 612.4			
	65			
	Gastos generales		180	
	Honorarios			
	I.V.A. acreditable		18	
	Impuestos por pagar			18
	10% S/honorarios			
	Bancos			180
	Pago de honorarios S/R-62			
	66			
	Gastos generales		800	
	Honorarios			
	I.V.A. acreditable		80	
	Impuestos por pagar			80
	10% S/honorarios			
	Bancos			800
	Pago de honorarios S/R-18			
	67			
	Clientes		703.22	
	Cuentas por pagar Aeroméxico			703.22
	F-12509- pagada en efectivo			
	68			
	Bancos		703.22	
	Clientes			703.22
	Cobro de la factura			
	69			
22-OCT	Clientes		2 691	
	Cuentas por pagar operadores			2.691
	Tips Travel			
	F-12510 paquete a Cuba			
	Sumas:		99 743.33	

NOMBRE DEL ALUMNO

112

TEMA

FECHA

NOMBRE DEL MAESTRO

RAYADO DIARIO

FOLIO No.

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	77 Cuentas por pagar hoteles Ava Tours Ingresos por comisi3n I.V.A. trasladado		116 488.27 1 570	
	Bancos Cheque a favor de Ava Tours 78 Clientes Cuentas por pagar Aeromexico f-12515 pagada con I.C.			1 397 3 874.82 874 82
26-OCT	79 Gastos generales Publicidad I.V.A. acreditable Bancos Pago al Universal su f-7140		55 5	60
	80 Clientes Cuentas por pagar Mexicana f-12516 paga con I.C.		398.52	398 52
27-OCT	81 Gastos generales Seguros I.V.A. acreditable Bancos Pago del seguro del coche		620 62	682
	82 Clientes Cuentas por pagar Aeromexico f-12517 pagada con I.C.		902.64	902 64
	83 Clientes Cuentas por pagar Aeromexico f-12518 pagada con I.C.		035.25	1 035 25
	Sumas:		122 011.5	

NOMBRE DEL ALUMNO		113
TEMA	FECHA	
NOMBRE DEL MAESTRO		

RAYADO DIARIO

FOLIO No.

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	84		122 011.5	
	Cientes		1 007.2	
	Cuentas por pagar hoteles			783.2
	Hotel Hyatt Regency			
	Cuentas por pagar arrendadores			224
	Alamo Rent a Car			
	Reservación de hotel y auto F-12519			
	85			
	Bancos		1 007.2	
	Cientes			1 007.2
	Cobro de la factura			
28-OCT	86			
	Cuentas por pagar hoteles		783.2	
	Hyatt Regency			
	Ingresos por comisiones			71.2
	I.V.A. trasladado			7.12
	Bancos			704.88
	Cheque a favor del Hyatt Regency			
	87			
	Cuentas por pagar arrendadores		224	
	Alamo Rent a Car			
	Ingresos por comisiones			20.4
	I.V.A. trasladado			2.04
	Bancos			201.56
	Cheque a favor de Rent a Car			
	88			
	Ingresos por comisiones		55.3	
	I.V.A. trasladado		5.53	
	Cuentas por pagar Mexicana			60.83
	Nota de débito No. 290865			
29-OCT	89			
	Cientes		266.52	
	Cuentas por pagar Mexicana			266.52
	-12522 pagada con I.C.			
	90			
	Cientes		937.84	
	Cuentas por pagar Mexicana			937.84
	-12523 pagada con I.C.			
	Sumas:		126 298.29	

NOMBRE DEL ALUMNO		135
TEMA	FECHA	
NOMBRE DEL MAESTRO		

RAYADO DIARIO

FOLIO No.

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	97		163 737.65	
	Cuentas por pagar Cías Navieras		12 700	
	Carnival Cruise Line			
	Otros gastos		49	
	Anticipo a operadores			2 324
	Carnival Cruise Line			
	Ingresos por comisión			1 283
	I.V.A. trasladado			128
	Bancos			9 014
	Pago total a Carnival Cruise L.			
	98			
	Cuentas por pagar Mexicana		9 735.70	
	Clientes			5 699
	Ingresos por comisiones			844.6
	I.V.A. trasladado			84.44
	Bancos			3 107.67
	Reporte de ventas No. 20 de Mexicana			
	99			
	Cuentas por pagar Aeromexico		5 062.07	
	Clientes			2 812.71
	Ingresos por comisión			450.6
	I.V.A. trasladado			45.06
	Bancos			1 753.7
	Reporte de ventas No. 20 de Aerovías			
	100			
	Ingresos por comisiones		77.8	
	I.V.A. trasladado		7.78	
	Cuentas por pagar Mexicana			85.58
	Nota de débito No. 290866			
	101			
	Costo de paquetes		2 752	
	I.V.A. acreditable al 2.5%		69	
	Bancos			2 821
	102			
	Bancos		28 200	
	Ingresos por comisión			25 636
	I.V.A. trasladado			2 564
	Recibo de comisiones por parte			
	de Carnival Cruise. Se expide el			
	recibo de ingresos 11263			
	Sumas:		219 570.33	

aeromexico
AEROLÍNEAS DE MEXICO, S.A. DE C.V.

DIRECCION DE FINANZAS
GERENCIA DE CONTROL DE INGRESOS

REPORTE DE VENTAS CONTADO AGENCIAS DE VIAJES
SERVICIO DOMESTICO

4

REPORTE DE VENTAS CONTADO AGENCIAS DE VIAJES
SERVICIO DOMESTICO

4

NOMBRE DE LA AGENCIA Chivac Tours, S.A. DE C.V.		FORMA NOMBRE AGENCIA		LIQUIDACION MAY 15 ESPECIAL CANALES REPORTE DE VENTAS (FORMA ESPECIAL) AL PERIODO MAY 15 1972		PERIODO DE INGRESOS MAY 15 1972	
DIRECCION		AGENCIA DE CONTROL DE INGRESOS		MAY 15 1972			
CANTIDAD		ESTADO		LOCAL <input checked="" type="checkbox"/> INTERNACIONAL <input type="checkbox"/>		MAY 15 1972	

NUMERO BOLLETO		TRANSPORTACION		I.V.A.		I.V.A.		LIQUIDACION	
FORMA	SERIE	COMISIONABLE	NO COMISIONABLE	10%	2.5%				
AMJ	845248	217		21.7			25.62	TRANSPORTACION AL 10%	4 609
AMJ	845249	774		77.4			51.24	TRANSPORTACION AL 2.5%	668
AMJ	845250	439			10.98		25.62	TRANSPORTACION RENTA	
AMJ	845251	728		32.80			25.62	TOTAL NETO VTA. IVA	5 277
AMJ	915252	728			5.73		51.24	TOTAL	460.9
AMJ	845253	1 391		139.1			51.24	I.V.A. 10%	16.71
AMJ	845254	1 391		139.1			51.24	I.V.A. 2.5%	476.71
AMJ	845255	508		50.8			25.62	TOTAL I.V.A.	307.44
								TOTAL NETO ESP. CANALES	
								OTROS INGRESOS	6 062.05
								TOTAL	527.7
								COMISIONES	52.77
								I.V.A. S/COMISIONES	4 297.39
								REEMBOLSOS NETOS	
								VENTAS CREDITO	
								OTRAS DE DEDUCCIONES	
								RENTA	1 284.32
TRANSPORTACION INFORME ESPECIAL CANALES								CHEQUE NUM NCD	
TOTAL TRANSPORTACION (2) COMISIONABLE CREDITO								NO CUMPLEN LAS AEROLÍNEAS DE MEXICO, S.A. DE C.V. LA OBLIGACION DE RETENER EN ESTE REPORTE DE VENTAS AGENTES A INGRESOS	
TOTAL DE VENTAS COMISIONABLE (1)(2)		5 277						R.F.C. R. ESTATAL R.A.M.A.V.	
TOTAL COMISIONES (1)(2)		527.7						FIRMA Y SELLO DE AGENCIA	
I.V.A. S/COMISIONES 10%		52.77						R.F.C. AME 06012 189 I.V.A. 1638852 CAMARA 2. S.B.	

FORM 2701121

-ARCHIVO AGENCIA



AEROVÍAS DE MÉXICO, S.A. DE C.V.

DIRECCIÓN DE FINANZAS
GERENCIA DE CONTROL DE INGRESOS
 REPORTE DE VENTAS CONTADO AGENCIAS DE VIAJES
SERVICIO DOMESTICO

4

NOMBRE DE LA AGENCIA CHIVAR IGUERA, S.A. DE C.V.		FORMA <input type="checkbox"/> INDIVIDUAL	NOMBRE AGENCIA	LIQUIDACION <input checked="" type="checkbox"/> REPORTE No <input type="checkbox"/> REPORTE No 20	PARA USOS DE INGRESOS
DIRECCION		AGENTE GENERAL AEROMEXICO		REPORTE ESPECIAL CAJAS REPORTE DE VENTAS CORRESPONDIENTE AL PERIODO	
ESTADO	ESTADO	LOCAL <input checked="" type="checkbox"/>	INTERNACIONAL <input type="checkbox"/>	DE: 16 AL: 31 DEL MES OCT DE 19	

NUMERO BOLLETO		TRANSPORTE		IVA		T U A	LIQUIDACION	
FORMA	SERIE	CONSIGNABLE	NO CONSIGNABLE	10%	2.5%			
AM2	845256	1 359		135.9		51.24	TRANSPORTE AL 10%	3 521
AM1	845257	616		61.6		25.62	TRANSPORTE AL 2.5%	985
AM1	845258	772		77.2		25.62	TRANSPORTE AEREA	
AM2	845259	774		77.4		51.24	TOTAL REPTE VEH-VEH	
AM1	845260	985			24.63	25.62	TOTAL	(+1) 4 506
							IVA 10%	352.1
							IVA 2.5%	24.63
							TOTAL IVA	(+1) 376.73
							TOTAL T U A	(+1) 179.34
							TOTAL REPTE ESP CAJAS	(+2)
							OTROS INGRESOS	(1) (+)
							TOTAL	5 062.07
							MINUS	
							COMISIONES	(-1) 450.6
							IVA S/COMISIONES %	(-1) 45.06
							REEMBOLSOS HECHOS	(-1)
							VENTAS CREDITO	(-1) 2 812.71
							OTRAS DEDUCCIONES	(2) (-1)
							REMESA	(-1) 1 753.7
(1) TOTALES		4 506		352.1	24.63	179.34	CHEQUE NUM	
(2) TOTAL TRANSPORTE CONSIGNABLE CREDITO							800	
TOTAL DE VENTAS (CONSIGNABLE (1)+(2))		4 506					RECOMENDACION DE AEROVÍAS DE MÉXICO, S.A. DE C.V. LA COMISION DE VENTAS EN ESTE REPORTE DE VENTAS SUJETA A REVISION	
TOTAL COMISION %		450.6					R.F.C.	
IVA S/COMISIONES %		45.06					R.ESTATAL	
							R.A.M.A.V.	

 OTROS ESPECIFICAR CONCEPTO
 (1)
 (2)

FIRMA Y SELLO DE AGENCIA

 R.F.C. A01 880512 189
 IVA 1630852
 CAMARA A S S

GERENCIA DE CONTROL DE INGRESOS



REG. FED. CONT. MAY-91/805

LISTA DE PAGOS DE BOLETOS REEMBOLSADOS
POR AGENCIAS DE VIAJES

NOMBRE DE LA AGENCIA: **CHIVAS TOURS, S.A. DE C.V.** AGENCIA DE
 DIRECCION: **TEL**
 CIUDAD: **MEXICO** ESTADOS UNIDOS MEXICANOS C.P.

FECHA: **DEL 01 AL 15 DE OCT**
 PERIODO QUE CUBRE

LISTA No. **DISCONTADA DEL REPORTE**
 No.

FORMA	BOLETOS Nos. SERIE	REEMBOLSOS SIN COMISION	REEMBOLSOS SUJETOS A COMISION		IMPUESTO AL VALOR AGREGADO SOBRE REEMBOLSOS				DERECHO USD APTD
			10%	8%	10%	6%	2.5%		
DM4	8667741		77.8		77.8				25.62
TOTALES			77.8		77.8				25.62
COMISIONES			77.8						

SELLO Y FIRMA AGENCIA

 Reg. Fed. Cont.
 No. Reg. Contable

 ORIGINAL: oficina DMA
 COPIA: despacho, oficina DMA
 COPIA: correo y agencias de viajes

TOTAL DE REEMBOLSOS	77.8
I.V.A. SOBRE REEMBOLSOS	77.8
TOTAL D.U.A. REEMBOLSADO	25.62
SUMA	881.47
MENOS: COMISIONES	77.8
I.V.A. SOBRE COMISIONES	7.78
NETO A DESCONTAR EN REPORTE DE VENTAS	795.84

NOTA:

UNICAMENTE DEBEN REEMBOLSAR BOLETOS EMITIDOS POR LA PROPIA AGENCIA. LOS SERVICIOS TERRESTRES QUE PROPORCIONEN ACEPTANDO FORMAS DE MCO'S Y OST'S DEBERAN COBRARLAS DE RECTAMENTE A NUESTRO DEPARTAMENTO DE REEMBOLSOS, PRESENTANDO SUS FACTURAS.

FORMA CONT. 319-4

REPORTE DE VENTAS

MEXICANA

OFICINA CENTRAL

NOMBRE DE AGENCIA Chivac Tours, S.A. de C.V.	
DOMICILIO _____	Tel. _____
CALIDAD _____	ENTIDAD FEDERATIVA _____ CP _____

FECHA DE ELABORACION	PERIODO DEL CUORE DEL <u>01</u> AL <u>15</u> OCT <u>93</u>	REPORTE No <u>18</u>	AGENCIA No	PAG _____ DE _____
----------------------	---	-------------------------	------------	--------------------

NUMERO DE BOLETOS		VENTAS SN COMISION	TARIFAS SILETAS A COMISION	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO SOBRE VENTAS		TARIFA USO ALREPLAZO	DOCUMENTOS DE CREDITO	
FORMA	SERIE			10 %	2.5 %		NUMERO FDC	IMPORTE
DM1	8657740		763	76.3		51.24	1964379	890.54
DM4	8667741		1 726	172.6		76.86		
VTP	8667742		785	78.5		51.24		
VTP	8557743		785	78.5		51.24	1964380	1,829.48
VTP	8667744		924	92.4		51.24		
VTP	8657745		924	92.4		51.24	1964381	2 135.28
DM2	8657746		1 157	115.7		51.24		
DM1	8657747		638	63.8		25.62	1964382	727.42
DM2	8657748		473	47.3		51.24	1964383	571.54
TOTAL POR HOJA								
TOTAL GENERAL			8 125	817.5		461.16		6 154.26

7100 VENTAS DIFE	4 757	72402 TOTAL DOC. CRED.	6 154.26
7020 VENTAS VTP	3 418	8000 COMISION	817.5
7030 VENTAS DM1		12900 I.V.A. SOBRE COM.	81.75
40102 VENTAS DM COM.		14200 BOLETOS REEM.	795.84
20001 I.V.A. 10 %	817.5		
20003 I.V.A. 2.5 %	0		
2040 T.U.A.	461.16	19101 AERIASA	1 632.69
NOTA DEBITO No.	28.38		
200064			
SUMA:	9 482.04	SUMA:	9 482.04

REQUISIEMO DE:
DIA MEXICANA DE AFILIACION, S.A. DE C.V.
La conformidad de este reporte de ventas del campo de IVA trasladada sobre la misma.

SELLO Y FIRMA DE LA AGENCIA
Reg Fed Caus
No Reg Tax

Clase No
Linea
FORMA CONT 7104

REPORTE DE VENTAS

MEXICANA 

R.T.C. MAY FRENCH SA

NOMBRE DE AGENCIA	Chivac Tours, S.A. DE C.V.
DOMICILIO	TEL _____
CLEJO	ENTIDAD FEDERATIVA _____ CP _____

FECHA DE ELABORACION	PERIODO QUE CUBRE	REPORTE No	AGENCIA No	PAG	DE
	DEL 16 AL 31 OCT	27			

NUMERO DE BOLETOS	VENTAS SIN COMISION	TAMPAJAS SUELTAS A COMISION	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO SOBRE VENTAS		TARIFA USO AEROPUERTO	DOCUMENTOS DE CREDITO	
			10 %	25 %		NUMERO E.D.C.	IMPORTE
DM1 8667749		553	55.3		25.62	1964384	633.92
VTP 8667750		1 848	184.8		51.24	1964385	2 084.24
DM2 8667751		146	14.6		25.62		
DM1 8667752		136	37.6		25.62	1964386	395.22
DM2 8667753		847	84.7		51.24	1964387	782.94
DM1 8667754		139	33.9		25.62	1964388	378.52
DM1 8667755		219	21.9		25.62	1964389	266.52
DM2 8667755		806	80.6		51.24	1964390	937.94
VTP 8667757		1 676	167.6		51.24		
VTP 8667758		1 676	167.6		51.24		
TOTAL POR HOJA							
TOTAL GENERAL		8 446	844.6		384.3		5 699

TOTAL VENTAS DM 2	3 246	12482 TOTAL DOC. CRED.	5 699
TOTAL VENTAS VTP 2	5 200	6308 COMISION	844.6
TOTAL VENTAS DM 1		12906 I.T.A. SOBRE COM.	84.46
TOTAL VENTAS SIN COM.		14282 BOLETOS REEM.	
TOTAL I.V.A. 10 %	844.6		
TOTAL I.V.A. 7.5 %	0		
TOTAL T.U.A.	394.2	18181 REMESA	2 107.67
NOTA A DEBITO No.	60.87		
230865			
SUMA	9 735.67	SUMA	9 735.67

RECORDAR DE:
 CIA. MEXICANA DE AVIACION, S.A. DE C.V.
 La cantidad reportada en este Reporte de Ventas es por el valor de I.T.A. o cualquier otro en su caso.

SELLO Y FIRMA DE LA AGENCIA
 No hay Copia
 No hay Fide

Origen No

Forma

FORMA CONT 312-A

ESQUEMAS DE MAYOR

	CAJA	BANCOS	CLIENTES
a) 400		82 300 316.8 (4 9) 3) 352 180 (18 1) 7) 902.64 290 (19 2) 9) 475.6 504.9 (21 5) 11) 1 975.46 240 (28 6) 14) 561 178.20 (29 8) 15) 386.42 204 (31 10) 14) 240 472 (34 12) 21) 1 323.94 881.42 (38 13) 31) 2 324 2 324 (39 15) 31) 3 244 3 075 (41 17)	31 215 352 (2) 890.54 902.64 (7) 352 475.6 (9) 264.72 1 975.46 (11) 902.64 561 (14) 475.6 386.42 (16) 1 975.46 1 323.94 (27) 1 829.48 3 244 (34) 561 7 803 (43) 386.42 990 (45) 2 135.25 1 056 (47)
	DEUDORES DIVERSOS		
b) 2 700		4) 7 803 348.15 (46 20) 4) 990 76.50 (48 23) 7) 816 7 803 (50 25) 31) 1 546.14 1 632.69 (54 28) 41) 715 1 184.19 (58 30) 42) 186.22 891 (59 33) 44) 703.22 1 014.7 (56 35) 44) 2 691 710.4 (59 40) 72) 1 570 612.4 (64 42) 82) 1 007.2 190 (65 43)	285.97 1 546.14 (53) 3 162.68 6 154.26 (54) 198 4 297.39 (55) 1 323.94 186.22 (62) 727.42 703.22 (68) 3 244 2 691 (69) 571.54 1 570 (72) 584.42 1 007.2 (85) 7 803 12 700 (92) 990 3 789.68 (94) 1 056 5 699 (98)
	DOCUMENTOS POR COBRAR		
a) 6. 243		94) 3 789.68 2 402.25 (73 51) 102) 28 200.00 6 700 (75 53) 540 (76 56) 1 397.3 (77 57) 60 (75 53) 682 (81 67) 704.88 (82 68) 201.56 (87 70) 3 653 (95 74) 600 (96 70)	633.92 2 812.71 (99) 1 546.14 2 084.04 186.22 395.22 703.22 2 691 1 570 982.94 874.82
	ANTICIPO 2% AL ACTIVO		
a) 194		3 107.67 (98 82) 1 753.7 (99 83) 2 871 (100 84) 2 269 (103 89)	902.64 1 035.25 1 007.2 266.52 937.84 700 3 789.68 62 226.88 413.00
		154 478.52 59 825.71 94 652.81	90) 937.84 91) 12 700 91) 3 789.68 92) 62 226.88 93) 413.00

ESQUEMAS DE MAYOR

ANTICIPADO A OPERADORES		I.V.A. ACREDITABLE		ANTICIPADO DE I.S.R.	
s) 1 400	240	(5%) 1 400		s) 720	
28) 240	2 324	(11%) 16			
39) 2 324		(1) 26			
3 964	2 564	(3) 9.09			
s) 1 400		(8) 31.65			
		(4) 36.4			
		(5) 18			
		(4) 80			
		(5) 609			
		(6) 49			
		(7) 5			
		(8) 62			
		(9) 60			
		10) 69			
		10) 55			
		s) 2 526.14			
<u>MOBILIARIO Y EQ. OF.</u>			<u>DEPRECIACION AC. M Y E</u>		
s) 10 843				8 349	(s)
<u>EQUIPO DE TRANSP.</u>			<u>DEP. AC. EQ. TRANSP.</u>		<u>MOBILIARIO Y EQ. COMP.</u>
s) 11 938			5 700	(s) 12 340	
				75) 6 091	
				s) 18 431	
<u>DEP. AC. EQ. DE COMP.</u>			<u>GASTOS DE INSTALACION</u>		<u>AMORTIZACION ACUM.</u>
	2 980	(s) 320			80 (s)

ESQUEMAS DE MAYOR

CIAS POR PAGAR OPERAD.		CIAS POR PGAR HOTELES		CIAS POR PGAR ARREND.	
73) 2 691	2 691 (69)	352	352	(2 29) 198	198 (25)
		21) 561	561	(13 87) 224	224 (84)
		57) 990	990		
		59) 1 056	1 056		
		77) 1 570	1 570		
		80) 783.2	783.2		
		5 312.2	5 312.2		
<hr/>		<hr/>		<hr/>	
ACREEDORES DIVERSOS		CAPITAL SOCIAL		RESULTADO DE EJ. ANT.	
36) 472	4 730.00 (8)	60 000 (8)		9 634 (8)	
38) 881.42	881.42 (37)				
	45 (41)				
	59 (65)				
<hr/>	<hr/>	<hr/>		<hr/>	
1 353.42	5 715.42				
	4 362.00 (8)				
<hr/>		<hr/>		<hr/>	
INGRESOS POR COMISION		OTROS INGRESOS		GASTOS GENERALES	
22) 25.8	38 209 (104)	6 019.30	6 019.30 (8)	10 011	
49) 69.55	32 (4)			18) 164	
88) 55.3	51 (2)			19) 264	
00) 77.8	18 (29)			31) 194.91	
	817.5 (54)			41) 3 200	
	527.7 (55)			48) 316.5	
	90 (57)			64) 576	
	96 (67)			65) 180	
	650 (4)			66) 800	
	262.5 (73)			75) 491	
	157 (77)			79) 55	
	71.2 (86)	3 165	3 165 (8)	81) 620	
	20.4 (87)			95) 3 800	
	1 283 (97)			96) 600	
	844.6 (98)			8) 21 272.41	21 272.41 (105)
	450.6 (99)				
	25 636 (102)				
<hr/>	<hr/>				
228.45	69 216.50				
04) 68 988.05	68 988.05 (8)				

ESQUEMAS DE MAYOR

IMPUESTOS POR PAGAR		I.V.A. POR PAGAR		P.T.U. POR PAGAR	
58)	632.7	632.7 (s 58)	382'	382 005	4 520 (s)
		80 (41)			5 167 (As)
		18 (65)			9 687 (s)
		80 (66)			
		88 (95)			
		60 (96)			
	<u>632.7</u>	<u>958.7</u>			
		326 (s)			
		18 086.23 (As-167)			
		18 412.23 (s)			
I.V.A. TRASLADADO		DOCUMENTOS POR PAGAR		ANTICIPO DE CLIENTES	
22)	2.58	372 (s)	8 860 (s47)	240	2 200 (s)
49)	6.95	3.2 (4)		2 324	240 (24)
88)	5.53	5.1 (21)			2 324 (32)
00)	7.78	1.8 (29)		<u>2 564</u>	<u>4 764</u>
06)	382	79 (33)			2 200 (s)
		81.75 (54)			
		52.77 (55)			
		9 (57)			
		9.6 (59)			
		65 (60)			
		<u>26.25 (73)</u>			
		15.70 (7737)	881.42		
		7.12 (8654)	8 686.2	890.54 (1)	264.32 (5)
		2.04 (8748)	9 735.73	1 975.46 (10)	902.64 (6)
		128 (97)		1 829.48 (12)	475.6 (8)
		84.46 (98)		2 135.28 (17)	386.42 (15)
		45.06 (99)		28.38 (22)	285.97 (20)
		<u>2 564.00 (102)</u>		1 323.94 (26)	3 162.68 (23)
	404.84	3 551.85		727.42 (30)	584.42 (40)
		3 147.01 (s)		571.54 (35)	1 546.14 (52)
				633.92 (51)	703.22 (67)
				<u>2 084.04 (56)</u>	<u>874.82 (78)</u>
				186.22 (61)	902.64 (82)
				395.22 (63)	1 035.25 (83)
				982.94 (74)	
				398.52 (80)	11 124.12
				60.83 (88)	
				266.52 (89)	
				937.84 (90)	
				3 789.68 (93)	
				<u>85.58 (100)</u>	
				19 303.35	
				19 303.35	
CTAS POR P. CIAS NAV.		CTAS POR PAGAR MEXICANA		CTAS POR PAGAR AEROMEX.	
50)	7 803	19 948 (s)			
97)	12 700	7 803 (42)			
		12 700 (91)			
	<u>20 503</u>	<u>40 451</u>			
		19 948 (s)			

ESQUEMAS DE MAYOR

OTROS GASTOS		COSTO DE PAQUETES		RESULTADO DEL EJERCICIO	
s) 210		s) 2 752		105) 21 272,41	72 153,05 (04)
97) 49		103) 2 214		105) 259,00	3 165,00 (04)
s) 259	259 (05)	s) 4.966	4 966	105) 4 966,00	6 019,30 (04)
				26 497,41	78 172,35
				AL-101) 18 086,23	51 674,94 (s)
				AL-100) 5 167,00	
				<u>23 253,23</u>	<u>51 674,94</u>
					28 421,71 (s)

AGENCIA DE VIAJES, CHIVAC TOURS, S.A. DE C.V.
 Estado de resultados por el periodo comprendido
 del 1o de Enero al 31 de Octubre de 19 92

Ingresos por paquetes		\$ 3 165.00
Ingresos por comisión		<u>68 988.05</u>
Total de ingresos		\$ 72 153.05
Menos: Costo de paquetes		<u>4 966.00</u>
Utilidad bruta		\$ 67 187.05
Gastos de operación		
Menos: Gastos generales	\$ 21 272.41	
Gastos financieros	<u>0.00</u>	<u>21 272.41</u>
Resultado de operación		\$ 45 914.64
Más: Otros ingresos	\$ 6 019.30	
Menos: Otros gastos	<u>(259.00)</u>	<u>5 760.30</u>
Utilidad antes de impuesto		\$ 51 674.94
I.S.R.	\$ 18 086.23	
Participación de Utilidades a los trabajadores	<u>5 167.00</u>	<u>23 253.23</u>
Utilidad Neta		<u>\$ 28 421.71</u>

AGENCIA DE VIAJES, CHIVAC TOURS, S.A. DE C.V.
Balance general al 31 de Octubre de 1992

ACTIVO

Circulante			
Caja		400.00	
Rencos		94 652.81	
Clientes		31 413.00	
Deudores diversos		2 700.00	
Documentos por cobrar		6 243.00	
Anticipo a operadores		1 400.00	
I.V.A. acreditable		2 526.14	
Anticipo al 2% al Act.		194.00	
Anticipo de I.S.R.		<u>720.00</u>	\$140 248.95
Fijo:			
Mobiliario y Eq. Of.	\$ 10 843.00		
Menos: Dep Acumulada	<u>8 349.00</u>	2 494.00	
Equipo de transporte	\$ 11 938.00		
Menos: Dep. Acumulada	<u>5 700.00</u>	6 238.00	
Mob y Eq. de computo	\$ 18 431.00		
Menos: Dep. Acumulada	<u>2 980.00</u>	<u>15 451.00</u>	24 183.00
Diferido:			
Gastos de instalación	320.00		
Menos: Amortización Ac.	<u>80.00</u>	<u>240.00</u>	<u>240.00</u>
Suma Activo.			\$ <u>164 671.95</u>

PASIVO

Circulante			
Cuentas por pagar Ctas N.		19 948.00	
Acreedores diversos		4 362.00	
I.V.A. trasladado		3 147.01	
Impuestos por pagar		18 412.23	
Documentos por pagar		8 860.00	
Anticipo de clientes		2 200.00	
P.T.U. por pagar		<u>9 687.00</u>	\$ 66 616.24
CAPITAL CONTABLE			
Capital Social		60 000.00	
Resultado de Ej. ant.		9 634.00	
Utilidad del Ejercicio		<u>28 421.71</u>	<u>98 055.71</u>
Suma Pasivo y Capital			\$ <u>164 671.95</u>

12 PLANTS
P. 11275
H

13 PLANTS
S. 11275 JUSTAD
H

400
94 652.51
31 413
2 706
6 243
1 400
2 526.14
19
720
10 843
11 938
18 431
320

2
6
0
01
0
0
1
125
130
4
P

18 086.23
5 167

19 948
4 362
18 412.23
9 882
3 147.01
7 860
2 200

28 421.71

60 000
9 634
28 421.71

68 988.65
3 165
6 019.30

21 272.41
259
4 916

8 349
5 760
2 980
80

78 112.35

181 780.96

CUENTAS	BALANZA SALDO DEBE		BALANZA MOVIMIENTOS		C. P. 003 AL 31/10/72		BALANZA PUNTO		BALANZA SALDO AJUSTADO	
	D	H	D	H	D	H	D	H	D	H
Caja	400				400				400	
Bancos	82,300		77,138.42	57,825.71	94,652.21				99,652.51	
Clientes	31,205		62,527.83	42,226.82	31,413				31,413	
Proveedores	2,700				2,700				2,700	
Deudas por lab.	6,243				6,243				6,243	
Anticipo a Proveed.	1,400		2,584	2,584	1,400				1,400	
Z. u. p. recuperable	1,500		1,106.14		2,516.14				2,516.14	
Anticipo al activo	194				194				194	
Anticipo al S.S.A.	720				720				720	
Mob y Eq. Oficina	10,843				10,843				10,843	
Equipos de Computo	11,938				11,938				11,938	
Mob y Eq. Temporal	12,240		6,091		18,431				18,431	
Gastos de Instalación	320				320				320	
Ctas por pagar Oper.			2,671	2,671						
Ctas por pagar Hoteles			5,312.2	5,312.2						
Ctas por pagar Boreach			302	302						
Ctas por pagar Mexicana			19,383.35	19,383.35						
Ctas por pagar electric			11,124.12	11,124.12						
Ctas por pagar las Nal	19,918		20,502	26,543						19,948
Proveedores Diversos	4,720		1,533.42	925.42			5,262			4,262
Impagos por pagar	632.70		532.70	326			326		18,086.23	18,086.23
P.T.U. por pagar	4,520				4,520				5,167	9,487
Z. u. p. trasladado	372		404.24	2,179.25			3,141.01			3,141.01
Deudas por pagar	3,560				3,560					3,560
Anticipo de clientes	3,200		2,584	2,584	2,200					2,200
U. p. a por pagar			382	382						
Capital Social	60,000				60,000					60,000
Reserva del G. adm.	9,634				9,634					9,634
Reserva del G. Ej.									38,421.71	38,421.71
Ingresos por comisiones	38,289		252.45	31,007.50			68,986.65			
Ingresos por intereses							3,165			
Otros Ingresos			6,019.30				6,019.30			
Gastos Generales	10,011		11,261.41		21,532.41				21,532.41	
Otros Gastos	210		49		259				259	
Costo de papetes			4,966		4,966				4,966	
Dep. de. Mob y Eq. Of.	2,349				2,349					2,349
Dep. de. Eq. de Transp.	5,700				5,700					5,700
Dep. de. Eq. Computo	2,980				2,980					2,980
Amort. Gtas de Inst.	20				20					20
	172,234		225,222.02		268,278.36		78,112.35			181,780.96

CONCLUSIONES

En la actualidad el turismo representa para muchos países una fuente primordial en la captación de divisas, por lo que ocupa un lugar especial dentro de sus economías.

Como consecuencias los países han dado un mayor apoyo económico a esta industria; y además, de generar ingresos (divisas), crea muchos empleos.

Además, del apoyo económico que brinda cada país, es necesario dar las concesiones y derechos necesarios al sector privado dentro de un marco legal justo, para que estos a la vez inviertan en las diferentes áreas del turismo.

Ahora bien, dentro de esta gran industria las agencias de viajes juegan un papel importante, ya que ellas actúan como intermediarias entre el prestador del servicio y los turistas: son la que catalizan una operación más rápido que cualquier otro medio.

El papel principal de las agencias de viajes es actuar como intermediarias y canalizadoras del turismo; para que todo esto se dé con mayor éxito, deben precisar de un buen control interno en el aspecto administrativo y principalmente el contable, pues es muy importante tener un buen registro contable, ya que de ello dependerá una información veraz y oportuna de la situación financiera de las agencias de viajes.

El buen control interno en una agencia de viajes dependerá de una buena administración, ya que de ahí se tomarán las decisiones que afectarán a los resultados, tanto en el aspecto administrativo como en lo contable.

Por eso es muy importante hacer un estudio detallado del funcionamiento de cada departamento; así como, el personal que lo conforma, ya que de esta forma se esperan alcanzar mejores resultados.

BIBLIOGRAFIA

- Oscar de la Torre P. El Turismo Fenómeno Social. Fondo Nacional de Cultura.
- Manuel Ramirez Blanco Teoría General del Turismo.
- Miguel Angel Acerenza Agencias de Viajes.; Edit. Trillas, México 1990.
- Manuel Orteño Martinez Introducción al Estudio del Turismo. Textos Universitarios, México, 1966.
- Luis Fernandez F. Introducción a la Teoría y Técnica del Turismo. Alianza Editorial, S.A. Madrid, 1985.
- Lundberg Ph. D. Donald. Manual de Organización y Administración de Hoteles.
- C.P. Patricia González M.
C.P. Alejandro T. Bárcena Contabilidad de Agencias de Viajes. Edit. Banca y Comercio, S. A. México 1991.
- Francisco de la Torre. Administración de Agencias de Viajes. Edit. Continental, S. A. México 1987.
- Miguel Angel Acerenza El Marketing Turístico y su Aplicación en las Agencias de Viajes.
- Francisco de la Torre. Agencias de Viajes y Transportación. Ed. Trillas, México, 1990.