



PASIÓN POR EDUCAR

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

MTRA. JANETH DEL ROCIO ESPINOSA ESPINOSA

HEIDY MARIBEL MENDEZ ARCOS

SEXTO CUATRIMESTRE



PASIÓN POR EDUCAR

CONTABILIDAD AVANZADA

FACULTAD DE CONTADURIA PÚBLICA

**UNIDAD 1 AGENCIAS, MATRICES Y
SUCURSALES.**

INTRODUCCIÓN

En esta unidad trata sobre que son las agencias. Matrices y sucursales.

Quizás muchos hemos visitado una agencia; existen varios como por ejemplo las agencias de viajes, bien sabemos cuáles es el trabajo de esta empresa.

A si como también hablaremos sobre comisión mercantil, de expandir nuestro negocio a diferentes territorios.

Unidad 1.

Agencias, matrices y sucursales.

¿Qué es una agencia?

Jensen y Meckling (1976, citado por Herrera Santiago, Limon Suarez y Soto 2006), comienzan a desarrollar la Teoría de la Agencia, que plantea los conflictos de intereses que tienen lugar entre los diversos agentes interesados en la empresa, como por ejemplo propietarios y directivos. Este tipo de problemas se dan especialmente dentro de las grandes organizaciones, aunque se aprecia una reducción significativa en las pequeñas y medianas empresas (PYME), debido a que estas suelen ser de carácter familiar o encontrarse poco dispersas (en cuanto a sus acciones). Esta Teoría analiza la forma de los contratos formales e informales mediante los que una o más personas denominadas como "el principal" (dueño) encargan a otra persona denominada "el agente" (administrador o gestor), la defensa de sus intereses delegando en ella cierto poder de decisión.

Una agencia o un agente es un vendedor independiente de la matriz en el sentido administrativo y económico, que realiza sus actividades en determinados mercados establecidos con antelación, para vender de manera preponderante o exclusiva las mercancías de la casa matriz. Una característica esencial es que la agencia tiene personalidad jurídica propia, por lo cual es responsable de sus obligaciones fiscales.

Por su parte, la actividad de los agentes de ventas está regulada por un contrato de comisión mercantil por medio del cual perciben una comisión relacionada con las mercancías vendidas.

La elaboración de las facturas de las ventas celebradas por la agencia o los agentes corresponde a la matriz; por su parte, el agente registra contablemente las comisiones cobradas como un ingreso. Por lo general, los agentes no controlan ni mantienen existencias de inventarios, ya que su labor se constriñe principalmente a colocar pedidos y, de manera eventual, efectuar la cobranza y remitir el efectivo a la casa matriz.

Hablemos de agencia; muchos hemos visitado una agencia, ya sea agencias de autos o agencias de viajes, las agencias de viajes nos ofrecen paquetes de los lugares que se estarán visitando, que actividades, incluye, ya sea de hospedajes o hasta transportes.

Pero claro; estas agencias ofrecen diferentes paquetes dependiendo el precio.

¿Qué es comisión mercantil?

Esto trata de hacer una expansión del negocio a lugares diferentes, este contrato se celebra con otro comerciante que es denominado comisionista para que de esta manera esta persona realice las actividades que se le encarga, en nombre propio o en cuenta ajena, como resultado el comisionista recibirá un pago o la comisión sobre las ventas que esto realice.

Registro contable.

El término registro o asiento contable hace referencia al ingreso de información que se realiza en los libros de contabilidad a fin de construir una bitácora de todos los movimientos económicos realizados por un ente, bien sea persona natural o jurídica. En términos generales un registro contable es la representación de las transacciones que involucran el movimiento de los recursos.

La contabilidad de las agencias de venta depende de las necesidades y deseos de la administración y es básicamente similar a la que se lleva para el funcionamiento de departamentos.

Algunas firmas sólo acumulan ventas por agencias; otras distribuyen el costo de las mercancías vendidas y, por lo tanto, están en capacidad de determinar la utilidad bruta por agencia; todavía hay otras que tratan de asignar gastos y determinar una utilidad por funcionamiento o ventas a cada agencia. La matriz, con la finalidad de establecer un control adecuado de las operaciones realizadas por las agencias, debe abrir tantas cuentas particulares como sea necesario, donde registre las ventas, y los costos y gastos que le son relativos, y estar en condiciones de determinar correctamente el importe de las comisiones y el momento de preparar la información financiera para revelar clara y comprensiblemente las operaciones realizadas por los agentes. Para lograrlo, se emplean las siguientes cuentas: fondo de trabajo de la agencia, clientes de la agencia, ventas de la agencia, costo de ventas de la agencia y gastos de venta de la agencia.

Es importante recalcar que los fondos, los clientes, las ventas, el costo de ventas y los gastos de venta pertenecen a la casa matriz y que tan sólo para efectos de control se les agrega la palabra agencia o agente, pero ello no quiere decir, de ninguna manera, que pertenezcan a la contabilidad de la agencia.

Concepto de sucursales

Las sucursales son establecimientos secundarios y debe tener una actividad continua, es decir, debe tener una representación permanente y un representante que se encargue de la gestión en sí. Pero, esta gestión debe tener una cierta autonomía y también tendrá que poder desarrollar toda la actividad que conlleva el objeto de la empresa principal.

Una sucursal puede ser creada tanto por tanto por empresarios individuales como por sociedades u otras entidades. Entonces, la denominación de la sucursal puede ser la misma que la del establecimiento principal.

La actividad de una sucursal es diferente a todo lo demás. Carece de personas físicas y no tiene ni un verdadero capital social ni un objetivo en concreto. Pero la sociedad le proporciona fondos para que la sucursal pueda desarrollar actividades que tenga encomendadas. Para el desarrollo de su actividad, la sociedad principal suele nombrar a un director principal de la sucursal, pero nunca como representante de esta, ya que carece de personalidad jurídica.

En las sucursales se requiere precisar las ventas, su costo, los gastos y las utilidades o pérdidas obtenidas por cada sucursal. En el caso de que las sucursales controlen activos y pasivos, también es indispensable controlar dichos renglones.

El sistema contable de la sucursal depende directamente del de la matriz, requisito indispensable para incorporar sus cuentas a la contabilidad de la casa matriz y efectuar la combinación de sus estados financiero.

Control

Raúl Niño Álvarez expresa:

El grado de autonomía garantizado a una sucursal lo determina la oficina principal. La mayor parte de las sucursales mantienen sus propios registros de ventas, cuentas por cobrar y recibos de clientes. Los cheques recibidos de clientes de la sucursal, por lo general, se depositan en un banco local. Algunas sucursales tienen autoridad para pagar muchos de sus gastos, mientras que a otras sólo se les permite hacer pequeños desembolsos, lo que equivale por lo regular a una caja chica.

Definición de control según autores:

Henry Fayol: el control consiste en verificar si todo ocurre de conformidad con el PANM adoptado, con las instrucciones emitidas y con los principios establecidos.

George R. Terry: El proceso para determinar lo que se está llevando a cabo, valorización y, si es necesario, aplicando medidas correctivas, de manera que la ejecución se desarrolle de acuerdo con lo planeado.

Robert B. Buchele: El proceso de medir los actuales resultados en relación con los planes, diagnosticando la razón de las desviaciones y tomando las medidas correctivas necesarias.

Harold Koontz y Ciril O'Donell: Implica la medición de lo logrado en relación con lo estándar y la corrección de las desviaciones, para asegurar la obtención de los objetivos de acuerdo con el plan.

Diferencia estructural de agencia y sucursal.

Características distintivas y las diferencias de cada una de ellas, en la tabla propuesta por Raúl Niño Álvarez:

AGENCIA

1. Poseen muestrarios físicos o catálogos de los artículos que ofrecen al público.
2. Únicamente consiguen pedidos y los envían a la casa matriz, al cual despacha a los clientes.
3. No efectúan las cobranzas por ventas a crédito pues esta las hace directamente la casa principal.

SUCURSAL

1. Tiene su propia existencia de mercancías formada por remesas de la casa matriz o, en algunos casos, por compras directas.
2. No tienen compromisos de lograr metas de venta por determinada cantidad.
3. Generalmente se les autoriza a conceder créditos y efectuar las cobranzas perspectiva.

Al hablar de las diferencias que existen entre las agencias y las sucursales, se dijo que la sucursal depende, en su fase administrativa y económica, de la casa central.

Registro contable.

El registro contable es el elemento físico en el cual se conservan los datos relacionados con las operaciones de la empresa. Los registros contables son denominados “*libros de comercio*” y el Código de Comercio se refiere a ellos con esta última denominación.

El objetivo principal de la adaptación del sistema contable de una sucursal es poder determinar su utilidad o pérdida. Por lo tanto, las políticas contables, sistemas, catálogo de cuentas, etc., asiduamente consisten en un conjunto completo de contabilidad.

CONCLUSIÓN

En conclusión el tema de agencias, matrices y sucursales es muy importante ya que en el ambiente empresarial nos topamos con varios tipos de empresas y grandes y pequeños negocios.

En este ensayo se estudió sobre las agencias, ¿cómo son, y como se manejan? Y en que rango se encuentra, y que al hablar de agencia nos referimos a pequeñas departamentos o sucursales que tienen las empresas para expandir sus negocios o servicios. Este te es bastante interesante ya que en algún momento quizás tendremos la oportunidad de estar en una de ellas.