



Mi Universidad

CUADRO DE IMPORTANCIA

Nombre del Alumno: Claribet Vázquez Herrera.

Nombre del tema: Importancia de Agencia, Matriz, Sucursal, Punto de venta.

Parcial: 2°

Nombre de la Materia: Contabilidad avanzada

Nombre del profesor: Ronal Salaz Perez

Nombre de la Licenciatura: Contaduría Pública Y Finanzas.

Cuatrimestre: 6°

CUADRO DE IMPORTANCIA

CONCEPTO	DEFINICION	IMPORTANCIA	CARACTERIZTICAS	FUNCIONES	EJEMPLOS
AGENCIA	Es una compañía que brinda servicios y que suele administrar asuntos de sus clientes y no suyos.	Desempeñan un papel crucial en la creación y ejecución de estrategias de marketing y publicidad para empresas y organizaciones.	Es una entidad, física o moral, que ejerce sus actividades con independencia económica y administrativa de la casa matriz.	Representar, promover o gestionar los intereses de sus clientes.	-Agencia de Comunicación. -Agencia de Marketing. -Agencia de Relaciones Públicas. -Agencia de Publicidad. -Agencia de Inbound Marketing.
MATRIZ	Es aquella empresa que posee otras empresas que dependen de ella, ya que tiene más de la mitad del capital accionario. Esto quiere decir que, en un grupo empresarial, la casa matriz es la empresa más relevante.	Reducir la competencia en un determinado sector adquiriendo a otras empresas más pequeñas, pero consolidadas en dicho mercado. Expandirse hacia otros territorios. Prevenir daños en la organización principal.	Tiene una participación mayoritaria o de control en otra compañía, lo que le da derecho a controlar las operaciones de la filial.	Pueden encargarse de las operaciones diarias de sus filiales, o simplemente proporcionar apoyo financiero y de gestión.	-General Electric -Meta -Coca-Cola -Nescafe -Nestle -Milo
SUCURSAL	Esta nace a raíz de una expansión empresarial que depende directamente de la casa matriz.	Estas permiten a la empresa expandirse geográficamente, llegar a nuevos mercados y clientes, y adaptarse a las necesidades locales.	Son una extensión del órgano principal, desde el punto de vista jurídico. Tienen mercancía para la venta directa. Adminstran su dinero, aunque tienen dependencia económica. Comparten el sistema contable, en donde registran las operaciones realizadas.	Proceso de venta a clientes. Entrega de productos. Compras a proveedores. Gestión de inventarios y recepción de mercancía.	-Femsa -Farmacia similar -Farmacia del ahorro -BBVA -Farmahorro -Dominos -Banco azteca
PUNTO DE VENTA	Es un lugar destinado a vender diversos productos o servicios, suele emplearse cuando el vendedor envía sus productos a varios locales.	Este permite ver en tiempo real la cantidad de productos disponibles y algunos permiten generar órdenes de producción automáticamente en caso de contar con la materia prima necesaria.	1)Facilidad de uso. 2) Seguridad. 3) Generación de reportes. 4) Control de inventarios. 5) Soporte al cliente.	Centralización de la información. Reportes de ventas y productos vendidos por sucursal Información homologada en tus inventarios	-Tienda física -Tienda virtual