



# CUADRO SINOPTICO

*Nombre del Alumno: Leydi Adriana Vazquez Vazquez*

*Nombre del tema: unidad 1: 1. Agencias. 1.2 concepto, características e importancia. 1.3 registro contable. 1.4 aplicación práctica. 1.5 concepto de sucursales. 1.6 control. 1.7 diferencia estructural de agencia de sucursal. 1.8 registro contable 1.9 ejercicio agencia alpha y omega s.a. 1.10 ejercicio y sucursal alpha y omega s.a.*

*Parcial: 1 parcial*

*Nombre de la Materia: Contabilidad avanzada.*

*Nombre del profesor: Ronal Salaz Pérez.*

*Nombre de la Licenciatura: Contaduría pública y finanzas.*

*Cuatrimestre: sexto cuatrimestre*

# AGENCIAS, MATRICES Y SUCURSALES.

## 1.1. Agencias.

La economía de los países del mundo está estrechamente vinculada con la actividad económica desarrollada en su conjunto por las empresas que los conforman, ya sea en su carácter de personas físicas o morales, y constituyen micro, pequeñas, medianas o grandes organizaciones, de carácter público o privado. Para que un país muestre una economía sana es necesario que estas empresas sean rentables y eficientes.

Así, en la actualidad, la forma de comerciar, no sólo local o regional sino internacional o mundial, ha dado origen a bloques económicos y al surgimiento de tratados comerciales, así como al acatamiento de términos como globalización, calidad total, aldea global, tecnología informática, ciberespacio, etc. Cuando hablamos sobre empresas comerciales, normalmente no sabemos qué tipo de origen tiene, y nos preguntamos si es una casa matriz, sucursal o un punto de venta, en resumen:

## 1.1. Agencias.

La casa 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.

La sucursal nace a raíz de una expansión empresarial que depende directamente de la casa matriz. Carece en ocasiones 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.

## 1.1. Agencias.

Sin embargo, independientemente del campo en que se desarrollen la industria o el comercio, los servicios, las finanzas, la ciencia y tecnología, la informática o cualquier otra actividad, todos comparten una característica común: la competencia como eje central y por medio de ésta se crea una divisa característica que busca ganar la mayor cantidad de clientes a quienes satisfacer sus necesidades,

es decir, pretenden obtener la mayor cantidad de mercados o posicionarse de un determinado nicho, todo encaminado a incrementar sus ingresos y utilidades, para otorgar a los inversionistas mayores niveles de riqueza y satisfacción. Una agencia es una empresa que se dedica a prestar servicios y que, por lo general, gestiona asuntos que no le son propios.

## 1.1. Agencias.

Una agencia de publicidad, por ejemplo, es la compañía que desarrolla e implementa la publicidad de un anunciante (es decir, su cliente). Aunque estos son signos del tiempo presente, desde que el ser humano ha requerido satisfacer sus necesidades mediante la adquisición de bienes y servicios que no es capaz de producir, ha hecho necesario el surgimiento del comercio, desde el simple trueque hasta las maneras más perfeccionadas y modernas de actividad empresarial,

El crecimiento y la expansión de las organizaciones por medio de las agencias y sucursales, entre otros, es una condición necesaria y requisito indispensable para lograr sus objetivos. Por ello, al hablar de estos tipos de actividades empresariales desarrollados mediante agencias y sucursales, debemos abordar su estudio, teniendo presente que este conocimiento no es una moda como tampoco son los conceptos anteriormente citados, sino una necesidad, que debe ser satisfecha

**1.2 Concepto, características e importancia.**

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 comisión mercantil es el contrato por el cual el comisionista se obliga a ejecutar o realizar por cuenta de otra persona, el comitente, los actos concretos de comercio que éste le encarga. Es un contrato que se perfecciona por la simple aceptación del comisionista, ya que la agencia o los agentes se encuentran en libertad de aceptar el encargo que hace el comitente,

**1.2 Concepto, características e importancia.**

pero en caso de rechazarlo, se debe avisar de inmediato a éste su decisión. La aceptación de la comisión puede ser expresa o tácita, de manera que cualquier gestión que practique el comisionista en el desempeño del encargo, lo obliga a continuarlo hasta su conclusión, entendiéndose que aceptó tácitamente la comisión. Esta última puede realizarse por escrito o verbalmente.

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.

**1.2 Concepto, características e importancia.**

Ocasionalmente conservan una determinada cantidad de mercancías a manera de muestrarios de los productos que comercializan, los cuales no les pertenecen porque éstos han sido entregados bajo consignación por la matriz. Usamos el término de agencia de manera genérica para denominar a las empresas que llevan a cabo actividades comerciales o de gestión de diversa índole.

e. Así, si se encarga de comercializar automóviles diremos que es una agencia de autos, si se ocupa de la recolección y difusión de información será una agencia de noticias, si se encarga del marketing y la promoción de una marca se tratará de una agencia de publicidad, si su cometido es la representación de modelos de pasarela y de publicidades estaremos ante una agencia de modelos, y si su misión es la venta de viajes o de paquetes turísticos será una agencia de viajes, entre otras opciones.

**1.2 Concepto, características e importancia.**

Entonces, si buscamos un punto en común entre las propuestas de agencias mencionadas nos encontraremos con que todas, más allá del objeto que persiguen, se ocuparán de llevar a cabo una actividad comercial, es decir, venderán un recurso que disponen y administran a cambio de una suma de dinero pactada, que pagará aquel que quiera acceder a ese recurso o producto.

En tanto, para vender ese recurso, las agencias, funcionan en un lugar físico, tal es el caso de una oficina, en la cual pueden ejercer esa labor, y lo más importante, que es que en la misma podrán recibir al potencial consumidor para presentarles en detalle los beneficios de aquello que le quieren vender. Asimismo, en las oficinas, las agencias, disponen de todo el material y las características inherentes al servicio que venden para que el cliente pueda apreciarlo

**AGENCIAS, MATRICES Y SUCURSALES.**

# AGENCIAS, MATRICES Y SUCURSALES.

## 1.3 Registro contable.

Derivado de las características de contar con personalidad jurídica propia, así como independencia económica y administrativa, las agencias no están obligadas a llevar un sistema de contabilidad igual al implantado por la matriz, toda vez que los agentes o la agencia se limitan a rendir informes a la principal en relación con el desarrollo de sus ventas; por lo tanto, cuentan con libertad para establecer sus propios sistemas de registro.

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;

## 1.3 Registro contable.

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.

## 1.3 Registro contable.

Como señalamos, la elaboración de más o menos cuentas depende de las características y necesidades de cada empresa. En nuestro caso con la finalidad de lograr mejor y mayor revelación, proponemos, además de las cuentas que tradicionalmente se han establecido, la cuenta de clientes 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.

## 1.4 Aplicación práctica.

Alpha y Omega, S.A., con domicilio en la ciudad de Puebla, decide ampliar su mercado, por lo cual necesita realizar operaciones por medio de agentes y establece el día 1 de diciembre de 20X1 una agencia en la ciudad de Querétaro, mediante la firma de un contrato de comisión mercantil que entre otras cláusulas establece lo siguiente:

1. La matriz Alpha y Omega, S.A., enviará a la agencia un fondo de trabajo para gastos menores
2. El agente deberá remitir a la matriz, los comprobantes que amparen los gastos realizados con la finalidad de que sean reembolsados.
3. El agente tiene derecho a una comisión de 15% sobre las ventas al contado y de 12% sobre las ventas a crédito.

# AGENCIAS, MATRICES SUCURSALES.

Y

## 1.5 Concepto de sucursales.

Así como las agencias, la sucursal constituye otro medio del que se vale la empresa para expandir sus mercados, al hacer accesibles a los clientes las mercancías que éstos requieren: fundamentalmente en aquellas zonas retiradas de la sede de la casa matriz.

Una característica de las sucursales es no tener personalidad jurídica propia, de donde surge su dependencia económica y de las políticas administrativas de la matriz, aun encontrándose en lugares remotos del domicilio de la casa central. Por ello, la responsabilidad fiscal recae directamente sobre la casa matriz

## 1.5 Concepto de sucursales.

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.

Es común que la sucursal maneje un surtido de mercancías que le permita efectuar las entregas a sus clientes, por estar más cerca de ellos que las bodegas de la matriz. Para el abasto de mercancías, la sucursal puede obtenerlas directamente de la casa matriz o, en su defecto, adquirirlas con los proveedores establecidos en su localidad. Si la adquisición se realiza por medio de estos proveedores puede requerírsele a su gerente o responsable que en primer lugar recabe la aprobación de la gerencia de compras, o que coloque el pedido a través de la gerencia de compras de la matriz.

## 1.5 Concepto de sucursales.

Las sucursales están autorizadas a conceder créditos y realizar la cobranza respectiva, con lo cual cubren sus gastos. Los gerentes o encargados de la sucursal no perciben una comisión por el desempeño de su encargo, sino que cobran un sueldo.

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 financieros. Las sucursales son distribuidas a lo largo de todo el territorio del país de origen o, en el extranjero, para así lograr tener una mayor cobertura y satisfacer con los requerimientos de sus clientes.

## 1.5 Concepto de sucursales.

Pueden ser creadas cuando existen los fondos necesarios y existe una necesidad real de expansión. 1. Una sucursal que forma parte de la expansión de una empresa, tiene labores permanentes, por eso deben ser representadas por un encargado.

2. Dentro de las principales características de una sucursal, resaltan sus gestiones autónomas para el desarrollo de actividades con fines vinculados a los objetivos de la sede principal.

3. Una sucursal no cuenta con capital propio, pero sí debe percibir ingresos de parte de la sede principal para el desarrollo de sus funciones. 4. Otro factor importante de una sucursal, es que el encargado designado por la sede principal solo puede representar a dicha sucursal, no a la empresa en sí, ya que no posee autoridad jurídica. Ya explicamos que tener sucursales ayuda a estar en la mente del consumidor, además de generar identidad del negocio. También puede ser un tema de estrategia tanto comercial como de ubicación, pues quizá una sucursal tenga clientes más fieles en menor número, y otra, mayor concurrencia de comensales eventuales.

**AGENCIAS,  
MATRICES  
SUCURSALES.**

Y

**1.6 Control.**

El tener un control de la matriz y sus sucursales ante el IMSS no es complicado, de hecho, es necesario si cuantas con diferentes sucursales de una misma empresa. Cuando una empresa o negocio llega a crecer y expandirse, suelen ocupar un segundo lugar de operaciones, punto de venta, más oficinas, fabricas, etc.

Todos estos lugares funcionan como parte del mismo negocio o empresa, por lo que se le conoce al principal lugar como la Matriz. A los otros lugares se les conoce, generalmente, como las sucursales. Es necesario mantener un orden y control en las distintas sucursales de tu negocio, esto con el propósito de no desatender los beneficios de los derechohabientes a tu cargo.

**1.6 Control.**

Así como establece un control y conteo mejor de tus actividades tributarias y administrativas ante el seguro social. Si tú como patrón, siendo Persona Física o Persona Moral, cuentas con varios establecimientos del mismo negocio y cada uno cuenta con un Registro Patronal, puedes registrarte en el Esquema de Control de Matriz y Sucursales.

Con el que podrás tener un mejor control de tus procesos y tramites de tus diversas sucursales, en el que podrás usar solo un certificado para todos. Pasos para dar de alta una sucursal ante el IMSS: El trámite lo realizas en línea siguiendo las instrucciones que aparecen en pantalla. En caso de que la solicitud sea aceptada o rechazada, el patrón o representante legal recibirá un correo con el estatus del trámite

**1.6 Control.**

al correo electrónico que se designó al momento de en qué se realizó el registro de la Firma Electrónica, en un plazo de diez días hábiles, que comienzan desde que el Instituto Mexicano del Seguro Social reciba la solicitud. Si fue aceptada la solicitud, contarás con 5 días hábiles a la llegada del correo electrónico con la aceptación de la solicitud. En esta carta necesitarás aceptar y firmar de manera electrónica de conformidad la Carta de Términos y Condiciones,

que se presentara con los Números Patronales de Identificación Electrónica. En caso de no realizar este proceso dentro de los 5 días hábiles a la llegada del correo electrónico con la aceptación de la solicitud, el Instituto Mexicano del Seguro Social considerará rechazada la solicitud y se tendrá que comenzar desde el principio nuevamente. Una vez que este proceso se lleve a cabo, todas las sucursales recibirán un correo electrónico notificando su adhesión a la matriz, al correo electrónico que se usó para registrar los establecimientos al momento de obtener sus respectivas firmas electrónicas.

**1.7 Diferencia estructural de agencia y sucursal.**

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; sin embargo, esta subordinación se presenta en diversos grados.

según sus necesidades, el lugar o zona en que se encuentre, el volumen de mercancía que deba haber en existencias, para atender a la demanda; el monto de sus gastos fijos, etcétera.

**AGENCIAS, MATRICES Y SUCURSALES.**

**1.8 Registro contable.**

La contabilidad de las transacciones de venta realizadas por las sucursales, no conllevan al desarrollo de nuevos postulados contables, ya que este tipo de operaciones tan sólo aplican los postulados contables a los problemas específicos relativos al control de transacciones efectuadas por intermediación de la sucursal y a la información respectiva a la casa matriz de dichas operaciones y los resultados obtenidos.

En virtud de no existir homogeneidad en la aplicación de los procedimientos de registro de las sucursales, los contadores deben mostrar especial cuidado en adaptar los sistemas de éstas, para que sean coherentes con las exigencias de la matriz y las características operativas particulares de la sucursal.

**1.8 Registro contable.**

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. Conviene resaltar que en la contabilidad de la sucursal no aparece un renglón de capital,

sino una cuenta denominada Casa matriz, cuenta corriente, que muestra el importe de las inversiones efectuadas por la matriz en la sucursal. En la contabilidad de la matriz se debe abrir la cuenta Sucursal, cuenta corriente. En la contabilidad de la sucursal se debe abrir la cuenta casa matriz, cuenta corriente bajo las características.

**1.9 Ejercicio agencia Alpha y Omega, S.A.**

1.9 Ejercicio agencia Alpha y Omega, S.A. Caso práctico de contabilidad, realizar lo que se solicita:  
• Rayado diario • Esquemas de mayor • Ajustes de las cuentas contables

- Balance general
- Estado de resultados
- Balanza de comprobación
- Hoja de trabajo

**1.10 Ejercicio matriz y sucursal Alpha y Omega, S.A**

1.10 Ejercicio matriz y sucursal Alpha y Omega, S.A. Caso práctico de contabilidad, realizar lo que se solicita:  
• Rayado diario • Esquemas de mayor • Ajustes de las cuentas contables

- Balance general
- Estado de resultados
- Balanza de comprobación
- Hoja de trabajo