

**NOMBRE DE LA MATERIA
CONTABILIDAD AVANZADA**

**NOMBRE DE LA ACTIVIDAD
CUADRO SINOPTICO DE LA AGENCIA, MATRICES Y
SUCURSALES.**

**NOMBRE DEL ALUMNO
DARWIN DE JESUS MARTINEZ PEREZ**

**LICENCIATURA
CONTADURIA PÚBLICA Y FINANZAS**

**CUATRIMESTRE
6° TO**

**NOMBRE DEL DOCENTE
REYNALDO FRANCISCO MANUEL GALLEGOS**

**FECHA
26-may-2025**

Agencias

Economía y empresas

La economía de los países depende de la actividad de las empresas (públicas o privadas). Necesitan ser rentables y eficientes.

Comercio global

Ha originado: Bloques económicos, Tratados comerciales
Conceptos como: Globalización, Calidad total, Aldea global, Tecnología informática, Ciberespacio

Tipos de estructura empresarial

Casa matriz: Empresa principal, Posee otras empresas (más del 50% del capital), Es la más relevante del grupo empresarial

Sucursal: Depende de la casa matriz, No tiene personalidad jurídica propia, Puede carecer de personal propio, Opera con fondos de la sociedad principal, Tiene un director pero no representa legalmente

Punto de venta: Lugar físico de venta, Usado para distribuir productos a locales, Puede formar parte de una estrategia de expansión

Agencia

Empresa de servicios, Gestiona asuntos ajenos, Ejemplo: agencia de publicidad (crea campañas para sus clientes)

Objetivo común

Todas las empresas compiten: Para ganar clientes, Posicionarse en mercados o nichos, Incrementar ingresos y utilidades, Satisfacer inversionistas

Crecimiento y expansión

La expansión mediante agencias y sucursales es: Necesaria para lograr objetivos, No es moda, sino necesidad, Permite llegar a más mercados, Mejora contacto con clientes, Aumenta eficiencia en producción y distribución

CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS E IMPORTANCIA

CONCEPTO

- Vendedor independiente de la casa matriz (administrativa y economicamente).
- Opera en mercados establecidos previamente.
- Vende productos de la casa matriz de forma preponderante o exclusiva.

CARACTERÍSTICAS DE LA AGENCIA

- Personalidad jurídica propia: Responsable de sus obligaciones fiscales.
- Contrato de comisión mercantil: Comisionista realiza actos de comercio por encargo del comitente, aceptación puede ser expresa o tácita, escrita o verbal.
- Facturación: Las facturas las emite la casa matriz, el agente registra la comisión como ingreso.
- Inventarios: Generalmente no controla ni mantiene existencias, puede conservar muestrarios bajo consignación.
- Funciones principales: Colocar pedidos, ocasionalmente realizar cobros y enviar el dinero a la matriz.

TIPOS DE AGENCIAS (SEGÚN SU ACTIVIDAD)

- Agencia de autos
- Agencia de noticias
- Agencia de publicidad
- Agencia de modelos
- Agencia de viajes

PUNTO EN COMÚN

- Todas realizan actividad comercial.
- Venden un recurso a cambio de dinero.
- Operan desde una oficina física: Atienden al cliente, Presentan beneficios del producto o servicio, Ofrecen distintas opciones para elegir.

REGISTRO CONTABLE

Autonomía contable

La agencia tiene personalidad jurídica propia. Cuenta con independencia económica y administrativa. No está obligada a usar el mismo sistema contable que la casa matriz. Rinde informes a la matriz sobre ventas

Sistema contable de la agencia

- Flexible, depende de: Las necesidades de la administración, Deseos específicos de control.
- Similar al que se lleva en departamentos internos.

Tipos de registro (según la empresa)

- Solo acumulan ventas por agencia.
- Otras calculan costo de ventas y utilidad bruta por agencia.
- Algunas determinan utilidad por funcionamiento, asignando gastos.

Control por parte de la casa matriz

- Debe abrir cuentas particulares para cada agencia.
- Objetivo: controlar y revelar claramente las operaciones.
- Determinar: Ventas, Costos, Gastos, Comisiones

Cuentas utilizadas

- Fondo de trabajo de la agencia
- Clientes de la agencia
- Ventas de la agencia
- Costo de ventas de la agencia
- Gastos de venta de la agencia

Importante

- Todos los fondos, ventas, clientes, costos y gastos:
- Pertencen a la casa matriz.
 - Se nombran "de la agencia" solo para efectos de control.
 - No forman parte de la contabilidad propia de la agencia.

APLICACIÓN PRÁCTICA.

DATOS GENERALES

- Empresa matriz: Alpha y Omega, S.A.
- Domicilio matriz: Puebla
- Nueva agencia: Querétaro
- Inicio operaciones: 1 de diciembre de 20X1
- Relación contractual: Comisión mercantil

CLÁUSULAS DEL CONTRATO

- La matriz enviará fondo de trabajo para gastos menores.
- El agente debe comprobar los gastos para su reembolso.
- Comisiones: 15% sobre ventas al contado, 12% sobre ventas a crédito

ASIENTOS CONTABLES DEL EJERCICIO

- Asiento de apertura (Balance general):
 - *Caja: \$50,000
 - *Bancos: \$300,000
 - *Almacén: \$500,000
 - *Capital social: \$850,000
- Fondo de trabajo:
 - *Cheque No. 101: \$100,000 enviado a la agencia
- Ventas al contado:
 - *Pedidos: \$200,000 + IVA
 - *Costo: \$150,000
 - *Mercancía y factura enviadas por la matriz
- Ventas a crédito:
 - *Pedidos: \$300,000
 - *Costo: \$225,000
 - *Mercancía y remisión enviadas por la matriz
- Comisión del agente:
 - *Se cobra del fondo de trabajo
- Gastos de la agencia:
 - *Monto: \$11,000
 - *Pagados del fondo de trabajo
 - *Documentación comprobatoria enviada a la matriz
- Reposición de fondo de trabajo:
 - *Cheque No. 102 enviado por la matriz

NOTA ADICIONAL

No se calcula ISR ni PTU en este ejercicio para no distraer la atención del análisis contable.

SUCURSALES

CONCEPTO

- Medio que utiliza una empresa para expandir mercados
- Permite hacer accesibles los productos en zonas lejanas a la casa matriz
- No tienen personalidad jurídica propia: Dependen económica y administrativamente de la matriz, la responsabilidad fiscal recae en la matriz

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- No tienen capital propio: Reciben ingresos de la sede principal
- No hay comisión por ventas: Encargado recibe sueldo fijo
- No tienen autoridad jurídica: El encargado solo representa a la sucursal, no a la empresa
- Pueden realizar: Ventas y entregas, Cobranza, Concesión de créditos

FUNCIONAMIENTO

- Abastecimiento de mercancías: Desde la matriz, De proveedores locales (previa autorización)
- Sistema contable: Depende del de la matriz, Necesario para integrar y combinar estados financieros
- Control de: Ventas, costos, gastos, utilidades/pérdidas, Activos y pasivos (cuando los hay)

OBJETIVOS

- Expansión geográfica
- Mejor cobertura de mercado
- Identidad comercial
- Presencia en la mente del consumidor

EJEMPLO

- Un cliente solicita un servicio especial en una sucursal bancaria: La sucursal consulta a la sede principal, esta evalúa y responde, la sucursal comunica la decisión al cliente
- Muestra el límite de autonomía de las sucursales

Control

CONCEPTO

- Una matriz es el lugar principal de operaciones de la empresa.
- Las sucursales son puntos de venta u operación adicionales.
- Todas forman parte de la misma empresa.

IMPORTANCIA

- Garantiza beneficios a derechohabientes ante el IMSS.
- Mejora el control tributario y administrativo.
- Permite una mejor organización y supervisión de las sucursales.

REGISTRO EN EL IMSS

- Si tienes varias sucursales con diferentes registros patronales, puedes usar el Esquema de Control de Matriz y Sucursales:
- Usas un solo certificado digital para todas.
- Se mejora el control de trámites.

PASOS PARA DAR DE ALTA UNA SUCURSAL

- Solicitud en línea
- IMSS responde por correo en un plazo de 10 días hábiles
- Si se acepta: Firmar electrónicamente la Carta de Términos y Condiciones, Dentro de los 5 días hábiles
- Si no se firma a tiempo, se rechaza y el trámite debe reiniciarse
- Si no hay respuesta del IMSS: Acudir a la Subdelegación correspondiente

ORGANIZACIÓN Y OPERACIÓN

- No uniforme en todas las empresas.
- Varía según el tipo de sucursal:
- Sucursales casi independientes (con contabilidad propia), Agencias sencillas (sin contabilidad)
- Dependen de la oficina central de distrito, y esta de la matriz.

MODELOS DE FUNCIONAMIENTO

- Manejan solo muestras y los envíos se hacen desde la matriz.
- Tienen inventarios parciales para embarques locales.
- Algunas: Solo venden al contado, Otras venden a crédito, pero la factura la emite la matriz

AUTONOMÍA DE LA SUCURSAL

- Depende de la oficina principal
- Pueden tener: Registros de ventas y cuentas por cobrar, Depósitos locales de cheques, Gastos autorizados o solo caja chica

Diferencia estructural de agencia y sucursal.

Agencias

1. Poseen muestrarios físicos o catálogos de los artículos que ofrecen al público.
2. Únicamente consiguen pedidos y los envían a la casa matriz, la cual los despacha a los clientes.
3. En algunas ocasiones se comprometen con la casa principal a levantar pedidos por determinada cantidad con el objeto de mantener la exclusividad del producto. El monto de lo vendido puede variar según la época.
4. No efectúan las cobranzas por ventas a crédito, pues éstas las hace directamente la casa principal.
5. Tienen independencia administrativa y económica.
6. No es necesario que lleven la contabilidad igual al sistema implantado por la casa matriz, pues se limitan a rendir informes a la principal sobre el desarrollo de sus ventas; por tanto, tienen cierta libertad para llevar sus propios registros.
7. Tienen personalidad jurídica.

Sucursales

1. Tienen su propia existencia de mercancías formada por remesas de la casa matriz o, en algunos casos, por compras directas.
2. Los artículos vendidos los entregan directamente a los clientes.
3. No tienen compromisos de lograr metas de venta por determinada cantidad.
4. Generalmente se les autoriza a conceder créditos y a efectuar las cobranzas respectivas.
5. No tienen independencia administrativa ni económica, se sujetan a las disposiciones que emanan de la casa matriz.
6. La contabilidad respeta el sistema de la casa principal, de manera que los informes que rinden se pueden incorporar a las cuentas que lleva la casa central.
7. No tienen personalidad jurídica.

BIBLIOGRAFÍA

**(S/f). LCF604%20CONTABILIDAD%20AVANZADA.pdf. Recuperado
el 27 de mayo de 2025, de
<http://LCF604%20CONTABILIDAD%20AVANZADA.pdf> de la página
10 a la 26**