



**UNIVERSIDAD MICHUACANA DE SAN NICOLAS DE
HIDALGO**

**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS**

**TESINA PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA**

CONTABILIDAD DE FRANQUICIAS

PRESENTA :

SBEIDE BANDA NAVARRO

ASESOR DE TESI NA :

C.P. MARICELA MORFIN AMEZQUITA

MORELIA MICH. MARZO 2011.

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	1
I. Franquicia, Concepto	3
– Antecedentes	3
– Tipos de Franquicias existentes	4
– Ventajas y Desventajas de la Franquicia para el Franquiciante	6
– Selección de una Franquicia	7
– Principales Gastos y Costos a considerar	9
II. Marco Legal	10
III. Regalías	12
IV. Ejemplo de un Manual de Procesos Administrativos y contables para los franquiciatarios	14
– Catálogo de Cuentas	15
– Compras	30
– Manejo de Caja y Fondo	31
– Costos, Gastos, Sueldos Y Salarios	32
– Información Contable y Financiera	33
– Ingresos y Egresos de la Franquicia	34
– Manejo de Inventarios	35
V. Planteamiento y Desarrollo del Caso Práctico	37
Conclusiones	42
Bibliografía	44

INTRODUCCIÓN

El término Franquicia se está convirtiendo cada vez más en un término familiar en el mundo pero sobre todo en América Latina debido a que es un modelo de comercialización que se ha desarrollado con gran éxito alrededor del mundo.

Las Franquicias son una opción para ejercer negocios ya que representan verdaderas oportunidades para un éxito casi asegurado. A nivel mundial las franquicias crecen a un ritmo de entre 10% y 12% anual y de estos negocios franquiciados el 95% siguen vivos después de cinco años, mientras que de los negocios que son independientes el 65% de ellos no llegan a completar el segundo año de vida (Asociación Mexicana de Franquicias AMF).

Durante muchos años el Sistema de Franquicias en México no tenía cabida, sin embargo, con el paso de los años la globalización cambió esta situación y permitió su entrada en 1989. Ahora esta manera de realizar negocios resulta vital y completamente productiva ya que en nuestro país este tipo de negocios producen anualmente alrededor de 4 millones de dólares (AMF).

Esto lleva a que en México la cultura de Franquicia sea cada vez mayor logrando actualmente a que en el país se franquicie en más de 20 giros diferentes. En cuanto a su distribución, están concentradas 24% en giros de servicios, 23% en áreas de alimentos y restaurantes y el resto en otros tipos de negocios y aún así se está lejos de saturar el mercado (AMF).

La tendencia de mayor crecimiento desde siempre ha sido y seguirá siendo el sector de alimentos, tanto de restaurantes de servicios como de comida rápida, aunque también hay una inclinación hacia otros negocios de servicios (AMF).

Las franquicias de alimentos son las de mayor permanencia en el mercado, las que registran una expansión más rápida y las menos sensibles a las variables económicas.

La posibilidad de mantener abierto un negocio de franquicia es superior al de un restaurante independiente ya que generalmente las franquicias cuentan con las mejores ubicaciones, productos de calidad controlada y sistemas comprobados. En pocas palabras estos negocios cuentan con la experiencia necesaria para evitar cometer posibles errores al momento del servicio.

México ofrece a las franquicias la solidez para desarrollarse exitosamente dentro de las economías emergentes. En el país, el crecimiento de esta estrategia comercial ha hecho que se ubique hoy en día entre los primeros países del mundo en función de redes o cadenas de franquicias y unidades franquiciadas.

Las franquicias del sector de alimentos están abriendo caminos sobre todo fuera de la Ciudad de México dónde aún existen compradores dispuestos a adoptar este tipo de consumo.

I. FRANQUICIA, CONCEPTO

La Franquicia, (*franchise*), es un derecho o privilegio otorgado a una persona o corporación, para ejercer ciertos derecho. Por analogía, en comercio, se aplica al privilegio otorgado a terceros por un productor para mercadear sus productos, en un área determinada.

Dicho de otro modo, es un sistema para la distribución de productos y servicios bajo una marca reconocida en el mercado. Gracias a esto, la empresa "madre" puede transmitir su experiencia, conocimientos y productos a otros emprendedores interesados en desarrollar su actividad empresarial.

Hay que identificar dos actores en este negocio: el *franquiciante* y el *franquiciado*.

Franquiciante: es quien entrega la utilización de su marca o nombre, quien organiza el negocio y puede transmitir su experiencia, organización, estrategias, etc.

Franquiciado: es el emprendedor que comienza a operar, utilizando en nombre del franquiciado, generalmente una marca. Esto por un pago regular, un costo fijo, un porcentaje de sus ventas y/o un monto de ingreso inicial, para comenzar a operar.

ANTECEDENTES

Son muchas las *nuevas ideas* e invenciones que se atribuyen, a los EE.UU., cuando de verdad tienen su origen en Europa. Esto sucede con la primera computadora que se pone en operación en Berlín en 1941, por Kinrad Zuse; del mismo modo que el Merchandising y los Almacenes de Departamento son una creación francesa de Aristide Boucicaut (Bon Marché) de 1852.

Los antecedentes conocidos más antiguos de las Franquicias datan de 1929 cuando Textil Pinguin, de Francia, establece negocios por todo el país mediante Contratos de Franquicia. Ya en la década del 60, la Franquicia del *prêt-à-porter* (trajes a la medida, listos para llevar) marca el comienzo del auge en el Viejo Continente de este exitoso modelo de hacer negocios.

En los EE.UU., las primeras franquicias exitosas toman la forma de distribución de automóviles, gasolina y bebidas gaseosas. La tan conocida y popular franquicia de restaurantes rápidos McDonald's, que actualmente tiene 30 mil restaurantes en todo el mundo, comenzó a franquicia en 1955 desde California, cuando apenas tenía una sola unidad funcionando.

Este modelo de distribución recibe un poderoso impulso ante la necesidad de dar empleo a miles de combatientes que vuelven de las guerras de Vietnam y Corea, que se encuentran sin puestos de trabajo disponibles. El sistema de franquicias permite la creación de gran cantidad de Pequeñas y Medianas

Empresas, la generación de nuevos empleos e incrementa la participación laboral de la mujer. Es una verdadera "masificación de los servicios" que genera la Franquicia, dando solución a urgentes problemas de la economía norteamericana, por medio de una política de impulso y desarrollo de la libre empresa.

El gran auge de las franquicias ocurre por los años 70, cuando se descubre que son una excelente forma de internacionalizar (*globalizar*) marcas y todo tipo de negocios.

De este modo los EE.UU pasan a ser un enorme exportador de todo de negocios *prêt-à-porter*, o llave en mano, en los cuales no hay que pensar nada, solamente seguir las instrucciones que están en los manuales de operación.

Lentamente, pero en forma segura, las empresas de diferentes países comienzan a darse cuenta que pueden incrementar su volumen de negocios en forma nacional e internacionalizarse, a un costo razonable. Es el Japón, quien ni corto ni perezoso, se convierte en la segunda mayor potencia en franquicias del globo, seguida por Canadá.

En nuestros países la resistencia al cambio, el apego a las viejas formas de hacer las cosas, la falta de interés gubernamental, disposiciones poco flexibles y el paternalismo organizacional, han hecho que pese al potencial existente, solamente se hayan desarrollado franquicias por empresas de México, Venezuela Argentina y Brasil.

TIPOS DE FRANQUICIAS EXISTENTES

Todo es clasificable y divisible. Las franquicias también lo son. Veamos algunas de las clasificaciones que puede hacerse de las franquicias y sus características principales:

Franquicia Maestra: Es un contrato por el cual la empresa franquiciante otorga en forma exclusiva al franquiciado la posibilidad de desarrollar este mismo proceso en un área o región determinadas. Es decir, entrega la posibilidad de "sub-franquiciar" entre otros emprendedores interesados.

Franquicia regional: Es cuando se cede el derecho de implantar una determinada cantidad de franquicias en una área geográfica establecida. Suele utilizarse cuando el territorio es muy amplio y resulta conveniente este tipo de administración. Puede incluir o no el otorgamiento de sub-franquicias a otros emprendedores y simplemente la generación de toda una red por parte de un mismo empresario.

Franquicia individual: Corresponde al empresario que adquiere una franquicia para operarla. Eso no quita el poder adquirir más franquicias para la apertura de otros locales. En caso que el franquiciado esté interesado en adquirir cierta cantidad de franquicias dentro de un área determinada se denomina franquicia múltiple, lo que no implica sub-franquiciar.

Franquicia esquinera (*corner Franchise*): Son franquicias para instalarse en un espacio reducido dentro de un tipo de negocio particular, pero cuya

actividad está relacionada o es complementaria al producto/servicio del franquiciado.

Franquicias de productos o servicios: Se transmite la exclusividad de vender determinados productos de una marca reconocida, así como el conocimiento (know how) en el caso de servicios. Es común que este tipo de acuerdo se de en el marco de una Corner Franchise.

Franquicia de supervisión: Se produce cuando se delega la función de instalar y supervisar una determinada cantidad de franquicias. También suele asumir la responsabilidad por la captación y capacitación de los franquiciados y asistencia. Suele utilizarse para sustituir a una filiar central que muchas veces resulta onerosa para el franquiciante.

REQUISITOS PARA FRANQUICIAR UN NEGOCIO

Un producto reconocido u original

No tiene sentido comprar una franquicia de un producto o servicio que no tenga una imagen conocida y simplemente sea similar al de la competencia. La idea de quien franquiciado es reducir los riesgos y costos de posicionamiento de su producto.

Es importante no solo las características del producto, sino también la forma en que se vende: estrategia de marketing, servicios de pos-venta, merchandising, etc).

Contrato

Si bien no es un "contrato asociativo", el nivel de colaboración y trabajo es tan alto que se asemeja a una sociedad. Una parte muy importante de éxito de la franquicia depende del contacto y organización que establezcan ambas partes.

Sin ser un contrato comercial, todas los derechos y obligaciones quedan plasmados en el contrato, el cual debe ser cuidadosamente leído y acordado entre las partes. Algunas franquicias pueden establecer un vínculo contractual de hasta 10 años.

Conocimiento (know How)

La entrega o transferencia del conocimiento sobre el negocio en particular es la parte más importante en cualquier franquicia. Está formada por la experiencia y la capacidad técnica que se tiene sobre un actividad concreta en mercado en particular, y que es de vital importancia para el éxito de cualquier franquicia.

Estos conocimientos especiales deben estar plasmados en un "Manual de Operaciones y Procedimientos" que el franquiciante le entrega al franquiciado, junto con una capacitación y entrenamiento sobre todos los aspectos del negocio. Ese Manual suele estar dividido de acuerdo a las

diferentes secciones que conforman una empresa: administración, finanzas, mercadeo, recursos humanos, control, producción.

Ventajas y desventajas de la Franquicia para el franquiciante

- El sistema permite una rápida expansión.
- El reconocimiento de una marca reconocida permite un mejor acceso al mercado, evitando riesgos y costos de marketing y posicionamiento del producto.
- La marca se beneficia por mayor presencia en el mercado.
- Poder acceder a lugares estratégicos para la comercialización del producto. El disponer de un "respaldo" reconocible, permite negociar en mejores condiciones y sacar ventajas sobre la competencia.
- Se mantiene el control del negocio, si bien con ciertas limitaciones.
- Generalmente los costos de operar unidades de negocio propias es superior al de una franquicia.
- La existencia de *economías de escala* respecto al marketing, las compras y operaciones.
- Se optimizan las campañas publicitarias, se obtienen mejores precios por volumen comprado, se comparten los costos de investigación y desarrollo, etc.
- Se puede disponer de información estadística sobre el mercado en el cual trabaja el franquiciado para analizar crecimiento, inversión y desarrollo futuro.
- La estandarización en la publicidad del producto permite mejorar la comunicación con el cliente.
- La extensión de la marca permite una menor y mejor inversión publicitaria.

Ventajas y desventajas de la Franquicia para el franquiciado

- Menor flexibilidad en las operaciones del negocio, ya que tiene franquiciados con quien debe negociar para implementar determinados cambios.
- Debe cumplir cláusulas contractuales.
- La mala administración de otros franquiciados puede perjudicar la imagen de la marca, y por ende el negocio de uno mismo.

- La posibilidad de acciones negativas por parte del franquiciado que pueda dañar la imagen de negocio, independientemente de las aclaraciones contractuales.
- La posibilidad de asumir graves problemas legales, ya que es el responsable original de la calidad de un producto o servicio.
- La pérdida de control sobre el negocio. Esto puede darse ante expansiones rápidas de la red franquiciada y por una mala diagramación en la organización de la franquicia.
- El franquiciante pierde potencial parte de las ganancias, que es aprovechada por el franquiciado. Es decir, hay un menor margen de utilidad bruta.

Ventajas y desventajas de las Franquicias para el consumidor

- Puede obtener los mismos productos, en cuanto a forma y calidad, en todos los puntos de venta de la cadena.
- Igualdad de precio y servicios en los diferentes puntos de venta, inclusive en zonas geográficas distantes.
- Estándares de calidad y servicio garantizan un producto fiable en toda la cadena, además de la gama de servicios que implican.
- Inflexibilidad en la posibilidad de renegociar precios de compra.

SELECCIÓN DE UNA FRANQUICIA

El punto más importante es tener totalmente claro el negocio del cual se quiere participar. Es decir, buscar una franquicia que sea compatible con los objetivos personales de emprendedor; que represente un placer y orgullo desempeñarse en esa actividad.

El punto de vista económico, además de ser el que pone restricciones, requiere una evaluación más profunda. Debe analizarse todos los sectores de la economía que han tenido un buen desempeño y principalmente con perspectivas a aumentar en el mediano plazo. Entrar en un rubro comercial en retroceso, por más atractiva que resulte la franquicia, puede ser un error grave.

Adicionalmente, por lo general los rubros problemáticos suelen estar acompañados por franquicias también muy problemáticas.

Averiguar los antecedentes de los franquiciados. Esto más que una posibilidad es una obligación. La mejor manera de hacerlo es consultando a otros franquiciados de la empresa para verificar la información brindada por el franquiciante. Esto permitirá tener conocimiento de la forma de relacionarse, las perspectivas de crecimiento y organización. (Recuerde que el franquiciante también averiguará todo sobre su persona, historia, finanzas, etc.)

Una vez que estemos totalmente seguros del negocio que se quiere formar parte, hay que tener seriamente en cuenta algunos factores, que se detalla a continuación:

ELEMENTOS A TENER EN CUENTA

- Reconocimiento de la marca
- Rentabilidad de la franquicia
- Grado de innovación de la compañía franquiciante
- Competitividad (relación precio / calidad)

PRINCIPALES DATOS A TENER EN CUENTA

- Costos e ingresos
- Capital necesario para comenzar a operar
- Cantidad de empleados necesarios por local
- Nivel de competencia en el mercado
- Monto de las regalías
- Política del franquiciante
- Experiencia de otros franquiciados
- Problemas legales de los franquiciados y franquiciantes
- Cantidad de empresarios y motivos por los cuales abandonaron la franquicia
- Exclusividad de territorio
- Asistencia financiera por parte del franquiciante
- Rendimientos esperados sobre el capital
- Proyecciones de venta
- Modelos de comercialización
- Renovación de la franquicia
- Costos ocultos de la negociación

PRINCIPALES GASTOS Y COSTOS A CONSIDERAR

Los franquiciantes suelen exigir disponer de un local en una ubicación óptima para el desenvolvimiento del negocio. Sea alquiler o compra del local, ambas situaciones suelen ser una inversión considerable.

El inventario inicial, dependiendo del tipo de producto a comercializar, puede representar una inmovilización de capital importante.

Las cargas sociales y patronales del personal contratado.

Aspectos impositivos, así como la posibilidad de tener nuevos gravámenes a la actividad.

El mantenimiento y reparación del equipo suele tener costos altos, inclusive muchos franquiciados ejercen un estricto control sobre este tema por cuestiones de calidad e imagen.

El derecho de ingreso, así como las regalías regulares (royalties) y de publicidad (advertising royalties), son temas a los cuales se debe prestar mucha atención.

El pago por derecho de ingreso a una cadena incluye, entre otros, la licencia para el uso o utilización de marca, la búsqueda de una buena ubicación, decoración interior estándar, selección de los equipos, transmisión de las experiencias, entrega de manuales de operación, asistencia en el inicio del negocio, ayuda en la planificación estratégica, preparación de proyecciones económicas, análisis financieros, ayuda en la búsqueda de recursos financieros, selección del personal, organización de eventos de inauguración, asesoría en la contratación de servicios externos y en trámites de constitución de sociedades.

CARACTERÍSTICAS DE UN BUEN FRANQUICIADO

Es muy importante tener experiencia gerencial y de supervisión, más aún en áreas vinculadas a la franquicia. Esto es muy valorado por el franquiciante, ya que disminuye notablemente los riesgos del negocio.

El franquiciado debe entender los mecanismos y restricciones de la franquicia, conocer todas las disposiciones del contrato y aprovechar las oportunidades que brinda la asociación en el modelo de franquicia.

Es indispensable que el franquiciado disponga de fondos propios y de reservas.

Existen gastos adicionales de instalación y mantenimiento de la franquicia

Se puede tener muy buena disposición y energía para trabajar, pero debe contarse con capital para llevar a cabo cualquier negocio. De lo contrario es mejor esperar otro momento, o buscar un tipo de franquicia que requiera menor inversión.

El franquiciado debe ser capaz de administrar el negocio por si solo, sin depender de la asistencia técnica del franquiciante, la cual por lo general es mínima.

El entrenamiento tiene como finalidad capacitar a cada franquiciado para que administre su negocio en forma independiente, dentro de los parámetros fijados en el contrato de franquicia.

II. MARCO LEGAL

En el artículo 142, de la Ley de Propiedad Industrial, se establece que:

Existirá franquicia, cuando con la licencia de uso de una marca, otorgada por escrito, se transmitan conocimientos técnicos o se proporcione asistencia técnica, para que la persona a quien se le concede pueda producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que ésta distingue.

Quien conceda una franquicia deberá proporcionar a quien se la pretenda conceder, por lo menos con treinta días previos a la celebración del contrato respectivo, la información relativa sobre el estado que guarda su empresa, en los términos que establezca el reglamento de esta Ley.

La falta de veracidad en la información a que se refiere el párrafo anterior dará derecho al franquiciatario, además de exigir la nulidad del contrato, a demandar el pago de los daños y perjuicios que se le hayan ocasionado por el incumplimiento. Este derecho podrá ejercerlo el franquiciatario durante un año a partir de la celebración del contrato. Después de transcurrido este plazo solo tendrá derecho a demandar la nulidad del contrato.

Para la inscripción de la franquicia serán aplicables las disposiciones de este capítulo.

Por otra parte las características del contrato de franquicia se encuentran reguladas en el Reglamento de la Ley de Propiedad Industrial, que señalan lo siguiente:

Artículo 64.- Los productos que se vendan o el establecimiento en donde se presten servicios a los que se aplique una marca registrada, bajo licencia o franquicia, deberán indicar, además del señalado en el artículo 139 de la Ley, los siguientes datos:

I.- Nombre y domicilio del titular de la marca registrada;

II.- Nombre y domicilio del licenciatario de la marca o del franquiciatario, y

III.-El uso bajo licencia de la marca registrada.

Artículo 65.- Para los efectos del artículo 142 de la Ley, el titular de la franquicia deberá proporcionar a los interesados previa celebración del convenio respectivo, por lo menos, la siguiente información técnica, económica y financiera:

I.- Nombre, denominación o razón social, domicilio y nacionalidad del franquiciante;

II.- Descripción de la franquicia;

III.- Antigüedad de la empresa franquiciante de origen y, en su caso, franquiciante maestro en el negocio objeto de la franquicia;

IV.- Derechos de propiedad intelectual que involucra la franquicia;

V.- Montos y conceptos de los pagos que el franquiciatario debe cubrir al franquiciante;

VI.- Tipos de asistencia técnica y servicios que el franquiciante debe proporcionar al franquiciatario;

VII.- Definición de la zona territorial de operación de la negociación que explote la franquicia;

VIII.- Derecho del franquiciatario a conceder o no subfranquicias a terceros y, en su caso, los requisitos que deba cubrir para hacerlo;

IX.- Obligaciones del franquiciatario respecto de la información de tipo confidencial que le proporcione el franquiciante, y

X.- En general las obligaciones y derechos del franquiciatario que deriven de la celebración del contrato de franquicia.

Por otra parte el artículo 15-B, del Código Fiscal de la Federación, se establece el concepto de regalías en los siguientes términos:

Se consideran regalías, entre otros, los pagos de cualquier clase por el uso o goce temporal de patentes, certificados de invención o mejora, marcas de fábrica, nombres comerciales, derechos de autor sobre obras literarias, artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas y grabaciones para radio o televisión, así como de dibujos o modelos, planos, fórmulas, o procedimientos y equipos industriales, comerciales o científicos, así como las cantidades pagadas por transferencia de tecnología o informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas, u otro derecho o propiedad similar.

Para los efectos del párrafo anterior, el uso o goce temporal de derechos de autor sobre obras científicas incluye la de los programas o conjuntos de instrucciones para computadoras requeridos para los procesos operacionales de las mismas o para llevar a cabo tareas de aplicación, con independencia del medio por el que se transmitan.

También se consideran regalías los pagos efectuados por el derecho a recibir para retransmitir imágenes visuales, sonidos o ambos, o bien los pagos efectuados por el derecho a permitir el acceso al público a dichas imágenes o sonidos, cuando en ambos casos se transmitan por vía satélite, cable, fibra óptica u otros medios similares.

Los pagos por concepto de asistencia técnica no se considerarán como regalías. Se entenderá por asistencia técnica la prestación de servicios personales independientes por los que el prestador se obliga a proporcionar conocimientos no patentables, que no impliquen la transmisión de información confidencial relativa a experiencias industriales, comerciales o científicas, obligándose con el prestatario a intervenir en la aplicación de dichos conocimientos.

III. REGALÍAS

Según Kollher la definición de Regalías es una compensación por el empleo de bienes basados en una parte convenida de los ingresos procedentes de uso.

Cargos por el uso de activos a largo plazo de la empresa, tales como patentes, marcas, derechos de autor o aplicaciones informáticas.

Después de mencionar estos conceptos de Regalías se llega al siguiente concepto:

Las Regalías son los ingresos recibidos a partir de un contrato realizado entre dos entes; el que sede el uso del activo y el que recibe el derecho de explotarlo, en dicho contrato se establece el monto, plazo, forma de pago así como el tiempo por el cual se sede el derecho de explotación.

CARACTERÍSTICAS

- Se da por el uso por parte de terceros de activos a largo plazo de la empresa.
- Se establece mediante un contrato o acuerdo entre las partes interesadas.
- Son consideradas como ingresos ordinarios siempre y cuando el ceder sus activos para la explotación por terceros sea su actividad principal de no ser así se considerarían como otros ingresos.
- Son contingencias a la ocurrencia de un hecho futuro.

BIENES QUE GENERAN REGALÍAS:

- Software o aplicaciones informáticas.
- Patentes
- Marcas
- Registros audiovisuales
- Películas cinematográficas.
- Etc.

TRATAMIENTO CONTABLE

Identificación:

En el concepto dado en el marco conceptual para la preparación y presentación de estados financieros se dan los aspectos a tomar en cuenta para la identificación de los ingresos, claro que en el caso de ingresos provenientes del uso por parte de terceros, de activos de la empresa es necesario adaptar dichos aspectos a estas transacciones y sucesos de la siguiente manera.

Las operaciones realizadas se identifican en conformidad a las operaciones de ventas que efectúa la empresa comercializadora.

1. Son producidos a lo largo de un ejercicio contable en el cual un tercero explota un activo de la empresa dicho suceso se da por previo acuerdo en un contrato en el cual las partes se obligan a dar, hacer o no hacer.
2. Incrementos en los activos, disminución en los pasivos lo cual generara beneficios económicos por el uso de activos de la empresa por terceros.
3. Incrementos en el patrimonio neto
4. No provienen de aportaciones de los accionistas es decir que dichos ingresos no serán el resultado de desembolsos hechos por los accionistas de la empresa.
5. Es resultado de una operación propia es decir que surge a partir de activos propiedad de la empresa los cuales son explotados por terceros.
6. En el caso de las regalías, estas surgen por el uso de activos de la empresa por terceros, dicha operación está respaldada por un contrato en el que se deben de establecer las obligaciones de ambas partes dentro de estas obligaciones se incluye la cuantía que le será reconocida al dueño del activo por la explotación de este. Dicha cuantía será la base para dicha medición.

IV. Ejemplo de un Manual de Procesos Administrativos y Contables para los Franquiciatarios

En este manual de Procesos Administrativos y Contables le mostraremos los puntos más importantes para que los controles administrativos y su toma de decisiones en la empresa sea adecuada y uniforme, obteniendo así una relación basada en la confianza para la superación de nuestra firma.

Para la localización y contabilización de cada uno de los elementos que conforman las bases contables contaremos con nuestro catálogo de cuentas, el cual deberá aplicarse en forma estricta, aquí se muestra su integración en cuentas, subcuentas y naturaleza de cada una de ellas.

El control y manejo de los ingresos y egresos es fundamental por lo que en este manual se incluyen las políticas y los procedimientos; así como la descripción de los registros contables que originan este flujo, la papelería que se utilizará y las políticas para pago a proveedores.

Hablar de Sistemas de Franquicias es buscar la repetición de modelos comerciales y económicos de éxito; y esta repetición se facilita a través de la transmisión de conocimientos (Know-How) de la operación de la Franquicia por medio de los Manuales Operativos; es en este entendido que cada documento que el Franquiciante entrega al Franquiciatario toma valor y necesidad de respetar y cumplir en su contenido.

CATÁLOGO DE CUENTAS

En este capítulo se mostrará un catálogo de cuentas sugerido para trabajar en nuestra Franquicia LAS DELICIAS, S.A. DE C.V., este deberá considerarse como base para el registro contable.

Los rubros generales con activo, pasivo, capital, ingresos, costos, gastos de administración y gastos de operación, detallándose cada una de sus cuentas y subcuentas.

2.1 CUENTAS DE BALANCE

2.1.1. CUENTAS DE ACTIVO

2.1.2. CUENTAS DE PASIVO

2.1.3. CUENTAS DE CAPITAL

2.2 CUENTAS DE RESULTADOS

2.2.1. CUENTAS DE INGRESOS

2.2.2. CUENTAS DE COSTOS

2.2.3. CUENTAS DE SUELDOS Y SALARIOS

2.2.4. CUENTAS DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

2.2.5. CUENTAS DE GASTOS DE OPERACIÓN

2.2.6. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

2.2.7. OTRAS CUENTAS DE RESULTADOS

2.1. CUENTAS DE BALANCE

2.1.1. CUENTAS DE ACTIVO

ACTIVO CIRCULANTE

No. DE CUENTA	CUENTA	SUB CUENTA
1110	<i>Caja general</i>	
1110-001		Fondo Fijo
1115	<i>Bancos</i>	
1115-001		Banco 1
1115-002		Banco 2
1120	<i>Inversiones</i>	
1125	<i>Clientes</i>	
1130	<i>Almacén</i>	
1135	<i>Deudores Diversos</i>	
1140	<i>Documentos por Cobrar</i>	
1145	<i>Impuestos Anticipados I.S.R.</i>	
1150	<i>Impuestos a Favor</i>	
1155	<i>I.V.A. Acreditable</i>	
1160	<i>Subsidio al Empleo</i>	
1165	<i>Anticipos a Proveedores</i>	

OTROS ACTIVOS

1180	<i>Depósitos en Garantía</i>	
------	------------------------------	--

ACTIVO FIJO

1210	<i>Equipo del Restaurante</i>	
1210-001		Cocina
1210-002		Salón
1215	<i>Equipo de Reparto</i>	
1220	<i>Equipo de Transporte</i>	
1225	<i>Terrenos</i>	
1230	<i>Edificios</i>	
1235	<i>Equipo de Cómputo</i>	
1240	<i>Equipo de Oficina</i>	
1245	<i>Depreciación del Equipo de Restaurante</i>	
1245-001		Cocina
1245-002		Salón
1250	<i>Depreciación de Equipo de Reparto</i>	
1255	<i>Depreciación de Equipo de Transporte</i>	
1260	<i>Depreciación de Edificios</i>	
1265	<i>Depreciación de Equipo de Cómputo</i>	
1270	<i>Depreciación de equipo de Oficina</i>	

ACTIVO DIFERIDO

1310	<i>Gastos de Instalación</i>	
1315	<i>Valor de la franquicia</i>	
1320	<i>Pagos Anticipados</i>	
1325	<i>Amortización de Gastos de Instalación</i>	
1330	<i>Amortización de Valor de la Franquicia</i>	
1335	<i>Amortización de Pagos Anticipados</i>	

2.1.2 CUENTAS DE PASIVO

PASIVO A CORTO PLAZO

No DE CUENTA	CUENTA	SUB CUENTA
2110	<i>Proveedores</i>	
2115	<i>Acreedores Diversos</i>	
2120	<i>Documentos por Pagar</i>	
2125	<i>Participación de Utilidades por Pagar</i>	
2130	<i>Impuestos por Pagar</i>	
2130-001		10% Retención Honorarios
2130-001-001		I.V.A.

		I.S.R.
2130-002		10% Retención Rentas
2130-002-001		I.V.A.
2130-002-002		I.S.R.
2130-003		Retención I.V.A. Fletes
2130-004		Retención de I.S.R.
2130-004-001		Sueldos
2130-004-002		Salarios
2130-005		I.M.S.S.
2130-006		INFONAVIT
2130-007		2% sobre Nómina o Estatal
2130-008		I.S.R.
2145	<i>I.V.A. Traslado</i>	

PASIVO A LARGO PLAZO

No DE CUENTA	CUENTA	SUB CUENTA
2210	<i>Acreedores Diversos</i>	
2220	<i>Documentos por Pagar a largo Plazo</i>	

2.1.3. CUENTAS DE CAPITAL

No DE CUENTA	CUENTA	SUB CUENTA
3110	<i>Capital Social</i>	
3120	<i>Reserva Legal</i>	
3130	<i>Resultado de Ejercicios</i>	

	<i>Anteriores</i>	
3140	<i>Resultado del Ejercicio</i>	
3150	<i>Aportaciones Pendientes de Capitalizar</i>	

2.2. CUENTAS DE RESULTADOS

2.2.1. CUENTAS DE INGRESOS

INGRESOS

No DE CUENTA	CUENTA	SUB CUENTA
4000	<i>Ventas</i>	
4000-001-00		Venta platillo Salón
4000-002-00		Venta Pan Salón
4000-003-00		Venta Platillos Calle
4000-004-00		Venta Pan Calle
4000-005-00		Venta servicio a Domicilio

2.2.2. CUENTAS DE COSTOS

No DE CUENTA	CUENTA	SUB CUENTA
5000	<i>Compras</i>	
5000-001	<i>Carnes</i>	
5000-001-001		Bistec
5000-001-002		Costilla
5000-001-003		Sirloin
5000-001-004		Puntas (Aguayón)
5000-001-005		Sábanas

5000-001-006		Molida
5000-001-007		Cecina
5000-001-008		Machaca
5000-001-009		Otras Carnes
5000-002	<i>Pollo</i>	
5000-002-001		Pechuga Entera
5000-002-002		Pechuga Aplanada
5000-002-003		Retazo y Menudencias
5000-002-004		Pierna y Muslo
5000-003	<i>Abarrotes</i>	
5000-003-001		Chocolate
5000-003-002		Aceite
5000-003-003		Frijol
5000-003-004		Arroz
5000-003-005		Mole
5000-003-006		Café
5000-003-007		Varios
5000-004	<i>Bebidas</i>	
5000-004-001		Cerveza
5000-004-002		Refresco
5000-004-003		Agua Embotellada
5000-005	<i>Salchichonería</i>	
5000-005-001		Jamón
5000-005-002		Tocino
5000-005-003		Salchicha
5000-005-004		Chorizo

5000-005-005		Otros
5000-006	<i>Verduras y Frutas</i>	
5000-006-001		Aguacate
5000-006-002		Ajos
5000-006-003		Apio
5000-006-004		Calabaza
5000-006-005		Cebolla
5000-006-006		Coliflor
5000-006-007		Jalapeño
5000-006-008		Papa Cambray
5000-006-009		Papa Pre cocida
5000-006-010		Lechuga
5000-006-011		Serrano
5000-006-012		Tomates
5000-006-013		Zanahoria
5000-006-014		Jitomate
5000-006-015		Papaya
5000-006-016		Piña
5000-006-017		Toronja
5000-006-018		Naranja
5000-006-019		Limón
5000-006-020		Melón
5000-006-021		Mandarina
5000-006-022		Sandía
5000-006-023		Verduras Varias
5000-006-024		Frutas Varias

5000-007	<i>Lácteos y Huevo</i>	
5000-007-001		Leche Saborizada
5000-007-002		Leche
5000-007-003		Crema
5000-007-004		Yoghurt
5000-007-005		Mantequilla
5000-007-006		Helado
5000-007-007		Chantilly
5000-007-008		Crema Batida
5000-007-009		Huevo
5000-007-010		Varios
5000-007-011		Queso
5000-008	<i>Pan y Tortilla</i>	
5000-008-001		Bolillo
5000-008-002		Pan Molido
5000-008-003		Pan Blanco
5000-008-004		Pan Integral
5000-008-005		Bimbollos
5000-008-006		Tortillas de Harina
5000-008-007		Tortillas de Maíz
5000-008-008		Sope y Huarache
5000-008-009		Otros Panes
5000-009	<i>Materia Prima para Pan</i>	
5000-009-001		Harina
5000-009-002		Royal
5000-009-003		Azúcar

5000-009-004		Sal
5000-009-005		Grasa Vegetal
5000-009-006		Manteca
5000-009-007		Levadura
5000-009-008		Esencias
5000-009-009		Frutas y Ates
5000-009-010		Brillo Gel
5000-009-011		Crema Pastelera
5000-009-012		Nuez
5000-009-013		Pasas
5000-009-014		Gragea Blanca
5000-009-015		Cob-Hel para pastel
5000-009-016		Fondant para Pastel
5000-009-017		Cobertura Oscura
5000-009-018		Turín
5000-009-019		Azúcar Glass
5000-009-020		Varios
5000-010-000	<i>Compras Emergentes</i>	

2.2.3. CUENTAS DE SUELDOS Y SALARIOS

No DE CUENTA	CUENTA	SUB CUENTA
5500	<i>Sueldos</i>	
5500-001		Administrativos
5500-001-001		Gerente
5500-001-002		Auxiliares Administrativos

5500-001-003		Secretarias
5500-002		Confianza
5500-002-001		Jefes de Unidad
5500-002-002		Jefes de Piso
5500-002-003		Cajeros
5600	<i>Salarios</i>	
5600-001		Cocina
5600-001-001		Cocineros
5600-001-002		Ayudantes
5600-001-003		Galopinos
5600-002		Panadería
5600-002-001		Panaderos
5600-002-002		Ayudantes
5600-003		Salón
5600-003-001		Meseros
5600-003-002		Galopinos
5600-003-003		Choferes
5600-003-004		Garroteros
5600-004		Almacén
5600-004-001		Almacenista
5700-000	<i>Prestaciones</i>	
5700-001		Vacaciones
5700-002		Prima Vacacional
5700-003		Prima Dominical
5700-004		Aguinaldo
5700-005		Despensa

5700-006		Bonos
5700-007		Premios
5700-008		Liquidación

2.2.4. CUENTAS DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

No DE CUENTA	CUENTA	SUB CUENTA
6000	<i>Gastos de Administración</i>	
6000-001		Rentas
6000-002		Honorarios
6000-003		I.M.S.S.
6000-004		Afore
6000-005		INFONAVIT
6000-006		Impuesto sobre nómina
6000-007		Nombre Comercial y Regalías
6000-008		Fondo de Publicidad
6000-009		Publicidad Local
6000-010		Asistencia de DF Delicias
6000-011		Teléfonos
6000-012		Uniformes
6000-013		Vigilancia
6000-014		Transporte de Valores
6000-015		Seguros y Fianzas
6000-016		Valet Parking
6000-017		Mantenimiento en General

6000-018		Mtto. Conservación de Autos
6000-019		Mtto. De Equipo de Cómputo
6000-020		Renta de Auto
6000-021		Papelería
6000-022		Viáticos
6000-023		No Deducibles
6000-024		Varios

2.2.5. CUENTAS DE GASTOS DE OPERACIÓN

No DE CUENTA	CUENTA	SUB CUENTA
6500-000	<i>Gastos de Operación</i>	
6500-001		Agua
6500-002		Luz
6500-003		Gas
6500-004		Teléfono
6500-005		Cristalería y Loza
6500-006		Artículos de Cocina
6500-007		Bolsa para Pan
6500-008		Empaques
6500-009		Vasos desechables
6500-010		Hielo
6500-011		Servilletas
6500-012		Artículos de Limpieza
6500-013		Basura
6500-014		Fumigación

6500-015		Renta de equipo
6500-016		Reparación Equipo Menor
6500-017		Gasolina y Vales
6500-018		Varios

2.2.6. CUENTAS DE GASTOS POR DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

6700	<i>Depreciación y amortización</i>	
6700-001		Depreciaciones
6700-002		Amortizaciones

2.2.7. OTRAS CUENTAS DE RESULTADOS

No DE CUENTA	CUENTA	SUB CUENTA
7000	<i>Productos y Gastos de Operación</i>	
7000-001		Productos Financieros
7000-001-001		Intereses Ganados
7000-002		Gastos Financieros
7000-002-001		Comisiones Bancarias
7000-002-002		Comisiones por Vales de Comida
8000	<i>Otros Ingresos y Otros Gastos</i>	
8000-001		Otros Ingresos
8000-001-001		Diferencias en Cortes de Ventas
8000-001-002		Diferencias en Pagos

8000-002		Otros Gastos
8000-002-001		Diferencias en Cortes de Ventas
8000-002-002		Diferencias en Pagos

COMPRAS

POLÍTICAS DE COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS NO COMESTIBLES

1. El Gerente auxiliado por sus Jefes de Unidad si lo considera necesario, serán los autorizados para efectuar los pedidos a proveedores.
2. La requisición de compras siempre deberá basarse en el control de almacén.
3. Recibir mercancía únicamente que cumpla con todos los requisitos.
4. Efectuar cuadros comparativos con tres proveedores de un mismo producto para seleccionar al que proveerá al restaurante.
5. La Franquicia se reserva la selección de proveedores en algunos productos que son de vital importancia para La Marca.

POLÍTICAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

1. La Franquicia deberá contar con dos máquinas registradoras de comprobación fiscal (para que exista una protección en caso de que alguna de ellas presente alguna falla), para el registro de la totalidad de sus ventas, tanto de consumo dentro del establecimiento como fuera de él.
2. Llevarán comandas numeradas y controlarán que los vendedores regresen todas las comandas que les fueron entregadas y en caso de extravíen alguna comanda, deberán sancionarlos, cobrándoles el importe de un consumo por cada comanda faltante.
3. Elaborarán comandas para las ventas de la “barra” y para ventas de comida para la calle.
4. Las comandas deberán llevar impreso todo el contenido de la carta, con claves que servirán para programar la máquina registradora.
5. Cuando el cliente solicite factura, debe presentar copia de su cédula de identificación fiscal y se le expedirá conforme a la legislación fiscal vigente.
6. Toda la documentación fiscal de la Franquicia como son facturas y notas de crédito deberán mantenerse en archivo por el plazo obligatorio.
7. Las comandas deberán mantenerse en archivo durante seis meses; y cualquier cambio debe ser autorizado por el Franquiciante.
8. Es importante respetar el orden cronológico y numérico de las facturas, notas de crédito y comandas, cerciorándose de que el folio con el que inicia un block sea consecutivo al último folio utilizado.

9. El importe de las ventas deberá depositarse en una o varias cuentas bancarias y las fichas de depósito correspondientes a las ventas de cada día pasarán a formar parte de la documentación contable que debe conservarse durante el plazo fiscal obligatorio.

10. Deberá entregarse el ticket de la máquina registradora a todos los clientes.

MANEJO DE CAJA Y FONDO

1. Por cada turno establecido se efectuará el corte de caja correspondiente el cual deberá estar firmado por el Cajero y el Jefe de Unidad. El Jefe de Unidad de cada turno efectuará su corte para entregar la caja al Jefe de Unidad del siguiente turno, debiendo revisar conjuntamente el efectivo, vales de comida y comprobantes de gastos; asimismo deberán determinar sus faltantes o sobrantes de dinero. Si falta dinero se elabora un vale nombre del Cajero por el importe faltante y se le descuenta al siguiente pago de sueldo, en el caso contrario; si sobra dinero se maquina como venta pan calle.

2. Se debe contratar un sistema de protección de fondos (Panamericana, Cometra, etc.), con el objeto de que esta empresa efectúe la recolección del efectivo proveniente de las ventas, lo deposite en el banco y durante la semana haga entregas de morralla necesaria para el funcionamiento del negocio.

3. Se deberá llevar un formato para el control de la morralla, en donde se registren las fechas, N° de folio e importes de las cantidades reembolsadas; el registro y control de la morralla se realiza en el formato de recolecciones.

4. La morralla funcionará como fondo, por el cual, las cantidades que se vayan tomando para la caja diariamente se irán reembolsando al fondo, en billetes preferentemente de alta denominación.

5. El objeto del sistema de protección de fondos es evitar que en la caja se acumulen cantidades importantes de efectivo, con los peligros que esto implica por posibles robos, tanto internos como externos en la empresa.

Debido a lo anterior, en el transcurso de cada turno el cajero efectuará depósitos de cantidades cerradas, colocadas dentro de sobres engrapados en la caja fuerte proporcionada por la empresa protectora. En dichos sobres se registrará la fecha, el turno, el importe y la firma de conformidad del Jefe de Unidad. Asimismo, se establecerá un control de recolección que contendrá los datos de los depósitos efectuados cada día, mencionando el N° consecutivo del depósito, su importe, la fecha y las firmas del Jefe de Unidad y el Cajero.

6. El efectivo en caja deberá provenir únicamente de las ventas y del fondo de morralla.

7. El Cajero y el Jefe de Unidad responderán de los posibles faltantes que hubiere en la caja y deberán reponer los mismos.

8. Cuando se registre una venta por cantidades inferiores a la misma se deberá registrar el complemento. Cuando se registre una venta por una cantidad superior a la misma se elaborará una nota de crédito, que contendrá: N° de operación de la máquina e importe registrado en exceso; llenarán estos datos y del total de la tira de la máquina registradora, restarán las cantidades correspondientes para obtener la venta neta real.

9. Si aceptan vales de comida estos se relacionarán en el control de corte de caja y el control de vales, para que en cada turno se registren los vales recibidos, relacionados por denominaciones, cantidades e importe.

10. Se registrarán todos los gastos en el control de gastos, donde se analizarán las compras y gastos efectuados contra el efectivo de la caja.

11. Al término del último turno, el Jefe de Unidad correspondiente deberá depositar el complemento de la venta del día, no dejando pendiente ningún depósito para el día siguiente y el Jefe de Unidad del primer turno, al día siguiente, trabajará al inicio del mismo con el fondo de morralla.

Queda prohibido cambiar cheques contra el dinero de la caja y también que el Jefe de Unidad tome dinero para asuntos personales o por cualquier otro concepto.

COSTOS, GASTOS, SUELDOS Y SALARIOS

1. Se contratarán proveedores de bienes y servicios que se encuentren bien establecidos y registrados ante las diferentes autoridades

2. La documentación comprobatoria de las compras de insumos y de los gastos incurridos deberá contener todos los requisitos fiscales.

3. Las adquisiciones se realizarán con los proveedores autorizados ya que estos se encuentran debidamente registrados y podemos obtener la factura por los pagos realizados y así evitar problemas fiscales.

4. Todas las compras y gastos deberán pagarse con cheque de las cuentas bancarias de la empresa, excepto aquellas que por necesidades de operación deben realizarse en el mismo día se pagan con el efectivo originado por la venta del día.

5. Por cada cheque expedido para pago de compras y gastos se deberá elaborar una póliza-cheque que deberá ser autorizada por Contabilidad y llevará la firma de recibido de la persona a la que se le entregue el cheque.

6. Se llevará un control estricto de las entradas y salidas de los insumos del almacén, designando un almacenista responsable y de no ser posible, el Jefe de Unidad se encargará de dicho control.

7. Se elaborará una nómina semanal para los salarios del personal operativo del restaurante (cocineros, galopinos, panaderos, meseros, etc.) y una nómina o recibos quincenales para el Equipo Gerencial 8 Jefes de Unidad, Jefes de Piso, Cajeros). Todas las nóminas llevarán los datos del periodo al que se refieren: N° de RFC, N° de registro IMSS y nombre del

trabajador; días laborados, detalle de percepciones: detalle de descuentos: percepción neta y firma del trabajador. Es muy importante que en todos los casos se recabe la firma del trabajador. Para el pago de vacaciones, participaciones de utilidades, gratificaciones de fin de año y liquidaciones se elaborarán póliza-cheque y se expedirá el cheque correspondiente.

8. Toda la documentación de compras, gastos, sueldos y salarios deberá archivar por el plazo fiscal obligatorio.

9. Los pagos por tiempo extra, diferencias de salarios, descansos trabajados, etc., deberán ampararse con recibos firmados por el trabajador y pagarse con cheque.

INFORMACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA

1. Se deberá elaborar y entregar al Gerente mensualmente los siguientes estados financieros y reportes:

1.1 Estado de Situación Financiera (a más tardar los días 15 del siguiente mes).

1.2 Estado de resultados (a más tardar los días 15 del siguiente mes).

1.3 Balanza de Comprobación (a más tardar los días 15 del siguiente mes).

1.4 Reporte de Ventas (los primeros cinco días hábiles del siguiente mes).

2. Se mantendrá a la disposición del Gerente los programas de cómputo y software correspondiente.

3. Se mantendrá a disposición del Gerente toda la contabilidad de la Franquicia, así como la documentación comprobatoria, base de los registros contables, aquella documentación necesaria para la determinación de los ingresos como son los rollos de las máquinas registradoras, comandas, facturas, notas de crédito; así como aquella documentación comprobatoria que el Gerente considere pertinente solicitar.

IMPUESTOS

La Franquicia deberá cumplir con todas sus obligaciones fiscales vigentes.

En forma enunciativa más no limitativa se estará sujeto a los siguientes impuestos:

1. ISR. Impuesto Sobre la renta tanto como contribuyente como retenedor.
2. IETU
3. IVA

4. IMSS
5. SAR
6. INFONAVIT
7. IMPUESTOS LOCALES

INGRESOS Y EGRESOS DE LA FRANQUICIA

El registro de los ingresos dentro de nuestra franquicia comenzará desde el trabajo de él o la vendedora al llevar su sistema de comandas, que en forma concreta consiste en anotar los pedidos del cliente en la comanda conforme a su nombre y cantidad.

El cajero durante su día de trabajo llevará el control de todos los gastos que amparará con las facturas de los proveedores y con el control interno correspondiente. La fase final operativa es la elaboración del formato de corte de venta que conlleva el concentrado de todas las actividades anteriores.

Como factor externo pero simultáneo se tiene la actividad del transporte de valores que tiene como tarea el recoger los depósitos efectuados en la caja de seguridad de nuestra Franquicia y depositarlos en la cuenta bancaria que deberá ser la cuenta de la empresa, el auxiliar contable checará que los depósitos se efectúen para poder disponer de ellos en cuanto se necesiten.

Mensualmente se elabora un resumen de los ingresos para efectuar la declaración de ingresos correspondientes y se lleva a cabo mediante la póliza de ingresos, colocando los cargos y abonos correspondientes y cerrando la cuenta al final del ejercicio.

EGRESOS DE LA FRANQUICIA

Los conceptos principales de egresos de la Franquicia se encuentran claramente definidos en el catálogo de cuentas básicamente se agrupan en los siguientes rubros generales:

- a) Compras
- b) Sueldos y salarios
- c) Gastos de Administración
- d) Gastos de Operación
- e) Impuestos.

PROCEDIMIENTO PARA LOS EGRESOS

Para el pago de proveedores por compras o pagos de servicio se necesita en primer lugar que en los días de recepción de documentos (día designado) el proveedor entregue su factura para revisión debiendo contar con la firma del Gerente o Subgerente; la factura deberá contar con todos los requisitos fiscales; a cambio de la factura se le entregará un contrarecibo que indique la fecha de pago.

PÓLIZA DE EGRESOS

La póliza de egresos es el documento que ampara el registro del pago con cheque y se soporta en algún concepto que se encuentre especificado en el catálogo de cuentas.

La póliza de egresos contiene datos en original como el número del cheque que a ésta corresponda, el concepto por el cual se paga de recibido y el detalle de movimiento contable bajo los nombres de parcial, debe, habe, la firmar y nombre, ésta deberá contener a demás la firma de quien autoriza el cheque.

MANEJO DE INVENTARIOS

En el giro restaurantero los inventarios no están constituidos de una gran cantidad de insumo y por la velocidad de consumo son inventarios pequeños, no obstante esto no quiere decir que en su relación con las compras no sean de tamaño considerable. La explicación para este fenómeno es muy simple y se debe, como antes lo mencionamos, a la velocidad de consumo y a que son productos perecederos.

La determinación del inventario inicial es trascendente en el funcionamiento de los primeros meses de trabajo ya que de este depende el que funcione en forma continua la Unidad, que a su vez no tenga compras excesivas en el arranque de su negocio.

Las tarjetas de almacén tienen como función el controlar la existencia, flujo y compras de todos los insumos y en forma automática proporcionar los resultados numéricos que se necesite para poder tener un inventario con flujo y costo real.

Por lo que se refiere al sistema de valuación de inventarios el recomendable es el sistema PEPS "Primeras Entradas Primeras Salidas" ya que se manejan una gran cantidad de productos perecederos en el almacén.

Este método consiste en que los primeros artículos que entran al almacén, son los primeros en salir por lo tanto en inventario o sea las existencias están valuadas a las últimas entradas o sea a los últimos precios de adquisición.

El costo de ventas queda valuado a las primeras compras del periodo contable.

Cuando existe alza en los precios o sea en época inflacionaria el inventario queda sobrevaluado ya que tiene precios de compra recientes, y el costo de venta queda valuado a precios anteriores, esto afectará los resultados produciendo una mayor utilidad.

VENTAJAS:

Es que al valorar los inventarios según la corriente normal de existencias se establece una política óptima de administración de los inventarios, pues primero se venderán o enviarán a producción las mercancías o los materiales que entraron al almacén en primer lugar, lo cual propicia que, al finalizar el ejercicio las existencias del inventario final queden valuadas prácticamente a los últimos costos de adquisición o producción del periodo, por lo que con este método el inventario final mostrado en el balance general se valúa a costos actuales. Si Franquicia mantiene una adecuada rotación de existencias, se logra que “los costos del inventario final sean cifras muy cercanas a los costos de reposición o reemplazo, por lo que esta información con cifras actuales le es de mucha utilidad a la gerencia, en lo que toca al renglón de inventarios y de su capital de trabajo.

Se toma como base la corriente física de las operaciones de compraventa de los artículos, aunque el manejo físico de las mercancías no debe considerarse necesariamente en la valuación de los inventarios.

V.PLANTEAMIENTO Y DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO

Datos Informativos

LAS DELICIAS, S.A. DE C.V.

El restaurante La Noria, S.A. de C.V. cerró sus operaciones contables al 31 de diciembre del 2009 de la siguiente manera:

Saldos al 31 de Diciembre 2009

<u>Nombre de la Cuenta</u>	<u>DEUDOR</u>	<u>ACREEDOR</u>
ACTIVO CIRCULANTE		
Caja	91,930.00	
Bancos	365,300.00	
Almacén	16,400.00	
IVA Acreditable	42,121.00	
IVA por Acreditar	12,777.00	
Subsidio al Empleo	45,000.00	
ACTIVO FIJO		
Equipo del Restaurante	516,016.50	
Equipo de Reparto	54,000.00	
Edificios	4, 000,000.00	
Equipo de Cómputo	45,700.00	
Equipo de Oficina	188,265.00	
Depreciación del Equipo de Restaurante		309,609.90
Depreciación de Equipo de Reparto		28,875.00
Depreciación de Edificios		800,000.00
Depreciación de Equipo de Cómputo		53,125.00
Depreciación de equipo de Oficina		9,520.83

Saldos al 31 de Diciembre 2009

<u>Nombre de la Cuenta</u>	<u>DEUDOR</u>	<u>ACREEDOR</u>
ACTIVO DIFERIDO		
Valor de la Franquicia		300,000.00
Amortización del Valor de la Franquicia		25,000.00
PASIVO A CORTO PLAZO		
Proveedores		284,000.00
Acreedores Diversos		50,000.00
Impuestos por Pagar		53,000.00
IVA Traslado		42,975.00
CAPITAL		
Capital Social		5, 340,273.82
Resultados Ejercicios Anteriores		431,000.00
Resultado del Ejercicio		215,500.00

El Restaurante Las Delicias, S.A. de C.V. durante el periodo del mes de Enero del 2010, obtuvo los siguientes Ingresos:

Periodo	Ventas Pan calle	Ventas Pan Restaurante	Ventas Platillos calle	Ventas Platillos Restaurante
Enero	73,500.00	58,975.00	11,234.00	648,000.00

Además de registrar un Total de Gastos *Efectivamente Pagados*, por la Cantidad de \$568,971.00, los cuales se desglosan de la siguiente manera:

Periodo	Enero
Compras	546,000.00
Sueldos y Salarios	153,000.00
Cuotas IMSS	23,840.00
INFONAVIT	42,000.00
Rentas	35,000.00
2% sobre Nóminas	3,060.00
Nombre Comercial y Regalías	15,834.00
Fondo de Publicidad	7,917.00
Asistencia de DFDelicias	6,700.00
Teléfonos	3,430.00
Uniformes	1,760.00
Transporte de Valores	2,881.00
Seguros y Fianzas	17,000.00
Valet Parking	7,200.00
Mantenimiento en General	4,800.00
Papelería	1,200.00
Agua	11,700.00
Energía Eléctrica	15,952.00
Gas	13,560.00
Cristalería y Loza	4,276.00
Artículos de Cocina	4,030.00
Bolsa para Pan	2,325.00
Empaques	4,322.00
Servilletas	800.00
Artículos de Limpieza	5,276.00
Basura	1,500.00
Fumigación	1,500.00

DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO

Una vez detallados los movimientos que se realizaron durante el mes de Enero del 2010, para la Solución de la Contabilidad de dicho mes, se tendría que ir desarrollando de la siguiente manera, primero el registro en diario de cada una de las operaciones realizadas durante el mes.

1) INGRESOS

- a) Mensualmente se elabora un resumen de los ingresos para efectuar la declaración de ingresos correspondientes y se lleva a cabo mediante la póliza de ingresos, colocando los cargos y abonos correspondientes y cerrando la cuenta al final del ejercicio.
- b) Dado el giro de nuestra actividad (restaurantera), todos los ingresos son cobrados durante el mes.

2) DEDUCCIONES

- a) En el caso de las compras estás se pagan durante el mes.
- b) Las regalías, de acuerdo a nuestro ejemplo se pagarán en base al 2% sobre las ventas generadas durante el mismo y el fondo de publicidad sobre el 1%; éstas serán pagadas el siguiente mes.
- c) El impuesto sobre nómina, el IMSS, los Seguros y Fianzas, el Valet Parking, el Agua, la Energía Eléctrica, son gastos que se originaron durante el mes pero serán pagados el siguiente periodo, los demás gastos fueron cubiertos en el mes.

3) DEPRECIACIONES

- a) Para la depreciación de Edificios la Franquicia nos marca que contablemente se depreciará en un 10%
- b) La amortización del valor de la Franquicia será de un 10%
- c) El Equipo de Restaurante 20%
- d) El Equipo de Cómputo 30%
- e) El Mobiliario y Equipo de Oficina será en un 10%
- f) El Equipo de Reparto 25%

4) INVENTARIO

El inventario final es de 8,508.00

5) ESTADOS FINANCIEROS

- a) Balanza de Comprobación
- b) Estado de Resultados
- c) Balance General

DELICIAS, S.A. DE C.V.
Pólizas de Egresos
EJERCICIO 2010

FECHA	CUENTA	N° PÓLIZA	CARGO	ABONO
31/01/2010	5000-001-001 1115-001-000	1 Bistec Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH001 Carnicería El Sol, S.A. de C.V.	15.000,00	15.000,00
31/01/2010	5000-002-002 1115-001-000	2 Pechuga Aplanada Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH002 Kikiriki, S.A. de C.V.	12.000,00	12.000,00
31/01/2010	5000-003-006 1115-001-000	3 Café Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH003 Cafetales, S.A. de C.V.	7.200,00	7.200,00
31/01/2010	5000-004-001 1155-001-000 1115-001-000	4 Refresco I.V.A. Acreditable Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH004 Refresquín, S.A. de C.V.	5.600,00 896,00	6.496,00
31/01/2010	50000-005-003 1115-001-000	5 Salchicha Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH005 Jamones, S.A. de C.V.	3.276,00	3.276,00
31/01/2010	5000-006-024 1115-001-000	6 Verduras Varias Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH006 La Hacienda, S.A. de C.V.	22.356,00	22.356,00
31/01/2010	50007-005-000 1115-001-000	7 Yoghurt Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH007 Lácteos, S.A. de C.V.	2.900,00	2.900,00
31/01/2010	5000-008-001 1115-001-000	8 Bolillo Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH008 Rafael Ramírez Magaña, S.A. de C.V.	1.115,00	1.115,00
31/01/2010	5000-009-001 1115-001-000	9 Harina Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH009 La Harina, S.A. de C.V.	67.052,04	67.052,04
31/01/2010	5000-009-002 1155-001-000 1115-001-000	10 Royal I.V.A. Acreditable Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH010 La Harina, S.A. de C.V.	4.500,00 720,00	5.220,00
SUMAS IGUALES			\$ 142.615,04	\$ 142.615,04

DELICIAS, S.A. DE C.V.
Pólizas de Egresos
EJERCICIO 2010

FECHA	CUENTA	N° PÓLIZA	CARGO	ABONO
31/01/2010		11		
	5000-009-008	Esencias	1.756,00	
	1155-001-000	I.V.A. Acreditable	280,96	
	1115-001-000	Banco Ahorro, S.A. de C.V.		2.036,96
		CH011 Dulce, S.A. de C.V.		
31/01/2010		12		
	5000-003-005	Mole	1.200,00	
	1115-001-000	Banco Ahorro, S.A. de C.V.		1.200,00
		CH012 Alejandra Valladares Navarro, S.A. de C.V.		
31/01/2010		13		
	5000-006-024	Frutas Varias	13.956,00	
	1115-001-000	Banco Ahorro, S.A. de C.V.		13.956,00
		CH013 La Hacienda, S.A. de C.V.		
31/01/2010		14		
	5000-005-001	Jamón	7.200,00	
	1115-001-000	Banco Ahorro, S.A. de C.V.		7.200,00
		CH014 Jamones, S.A. de C.V.		
31/01/2010		15		
	5501-001-001	Gerente	25.600,00	
	5501-001-002	Auxiliares Administrativos	12.000,00	
	5501-001-003	Secretarias	5.000,00	
	5500-002-001	Jefes de Unidad	7.500,00	
	5500-002-002	Jefes de Piso	10.000,00	
	5500-002-003	Cajeros	8.000,00	
	5600-001-001	Cocineros	12.000,00	
	5600-001-002	Ayudantes	9.300,00	
	5600-001-003	Galopinos	4.200,00	
	5600-002-001	Panaderos	9.500,00	
	5600-002-002	Ayudantes	7.200,00	
	5600-003-001	Meseros	11.700,00	
	5600-003-002	Galopinos	6.300,00	
	5600-003-004	Garroteros	6.300,00	
	5600-004-001	Almacenista	3.600,00	
	5700-006-000	Bonos	5.900,00	
	5700-007-000	Premios	7.000,00	
	1160-000-000	Subsidio al Empleo	1.900,00	
	2130-004-001	Retención de I.S.R. Sueldos		2.700,00
	2130-005-000	Retención I.M.S.S.		1.400,00
	2130-006-000	Retención INFONAVIT		8.500,00
	1115-001-000	Banco Ahorro, S.A. de C.V.		140.400,00
		CH015 Pago de Nómina		
SUMAS IGUALES			\$ 177.392,96	\$ 177.392,96

DELICIAS, S.A. DE C.V.
Pólizas de Egresos
EJERCICIO 2010

FECHA	CUENTA	N° PÓLIZA	CARGO	ABONO
31/01/2010	6000-001-001 1155-001-000 1115-001-000	16 Rentas I.V.A. Acreditable Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH016 Inmobiliaria Las Terrazas, S.A. de C.V.	30.172,41 4.827,59	35.000,00
31/01/2010	6000-010-000 1155-001-000 1115-001-000	17 Asistencia DF Delicias I.V.A. Acreditable Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH017 Delicias Matriz, S.A. de C.V.	5.775,86 924,14	6.700,00
31/01/2010	6500-004-000 1155-001-000 1115-001-000	18 Teléfono I.V.A. Acreditable Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH018 TEL, S.A. de C.V.	2.956,90 473,10	3.430,00
31/01/2010	6000-012-000 1155-001-000 1115-001-000	19 Uniformes I.V.A. Acreditable Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH019 El Buen Vestir, S.A. de C.V.	1.517,20 242,80	1.760,00
31/01/2010	6000-014-000 1155-001-000 1115-001-000	20 Transporte de Valores I.V.A. Acreditable Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH020 Transportes El Fenix, S.A. de C.V.	2.483,62 397,38	2.881,00
31/01/2010	6000-017-000 1155-001-000 1115-001-000	21 Mantenimiento en General I.V.A. Acreditable Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH021 Reparaciones, S.A. de C.V.	4.137,93 662,07	4.800,00
31/01/2010	6000-021-000 1155-001-000 1115-001-000	22 Papelería I.V.A. Acreditable Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH022 Todo para su Oficina, S.A. de C.V.	1.034,48 165,52	1.200,00
31/01/2010	6500-003-000 1155-001-000 1115-001-000	23 Gas I.V.A. Acreditable Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH023 Gas Express, S.A. de C.V.	11.689,66 1.870,34	13.560,00
31/01/2010	6500-005-000 1155-001-000 1115-001-000	24 Cristalería y Loza I.V.A. Acreditable Banco Ahorro, S.A. de C.V. CH024 Artículos para tu cocina, S.A. de C.V.	3.686,21 589,79	4.276,00
SUMAS IGUALES			\$ 38.607,00	\$ 38.607,00

DELICIAS, S.A. DE C.V.

Pólizas de Egresos

EJERCICIO 2010

FECHA	CUENTA	N° PÓLIZA	CARGO	ABONO
31/01/2010		25		
	6500-006-000	Artículos de Cocina	3.474,14	
	1155-001-000	I.V.A. Acreditable	555,86	
	1115-001-000	Banco Ahorro, S.A. de C.V.		4.030,00
		CH024 Artículos para tu cocina, S.A. de C.V.		
31/01/2010		26		
	6500-007-000	Bolsa para Pan	2.004,31	
	1155-001-000	I.V.A. Acreditable	320,69	
	1115-001-000	Banco Ahorro, S.A. de C.V.		2.325,00
		CH025 Empaques, S.A. de C.V.		
31/01/2010		27		
	6500-008-000	Empaques	3.725,86	
	1155-001-000	I.V.A. Acreditable	596,14	
	1115-001-000	Banco Ahorro, S.A. de C.V.		4.322,00
		CH027 Empaques, S.A. de C.V.		
31/01/2010		28		
	6500-011-000	Servilletas	689,65	
	1155-001-000	I.V.A. Acreditable	110,35	
	1115-001-000	Banco Ahorro, S.A. de C.V.		800,00
		CH028 Limpieza, S.A. de C.V.		
31/10/2010		29		
	6500-012-000	Artículos de Limpieza	4.548,28	
	1155-001-000	I.V.A. Acreditable	727,72	
	1115-001-000	Banco Ahorro, S.A. de C.V.		5.276,00
		CH029 Artículos para tu Hogar, S.A. de C.V.		
31/10/2010		30		
	6500-013-000	Basura	1.293,10	
	1155-001-000	I.V.A. Acreditable	206,90	
	1115-001-000	Banco Ahorro, S.A. de C.V.		1.500,00
		CH030 Roberto Anguiano Torres, S.A. de C.V.		
31/10/2010		31		
	6500-014-000	Fumigación	1.293,10	
	1155-001-000	I.V.A. Acreditable	206,90	
	1115-001-000	Banco Ahorro, S.A. de C.V.		1.500,00
		CH031 Fumigaciones El Farolito, S.A. de C.V.		
SUMAS IGUALES			\$ 19.753,00	\$ 19.753,00

DELICIAS, S.A. DE C.V.
Pólizas de Diario
EJERCICIO 2010

FECHA	CUENTA	N° PÓLIZA	CARGO	ABONO
31/01/2010		1		
	6000-007-000	Nombre Comercial y Regalías	13.650,00	
	1156-001-000	I.V.A. por Acreditar	2.184,00	
	2110-001-000	Delicias Matriz, S.A. de C.V.		15.834,00
		Provisión Delicias Matriz, S.A. de C.V.		
31/01/2010		2		
	6000-008-000	Fondo de Publicidad	6.825,00	
	1156-001-000	I.V.A. por Acreditar	1.092,00	
	2110-001-000	Delicias Matriz, S.A. de C.V.		7.917,00
		Provisión Delicias Matriz, S.A. de C.V.		
31/01/2010		3		
	6000-006-000	Impuesto sobre nómina	3.060,00	
	2115-001-000	Tesorería General del Estado		3.060,00
		Provisión Impuesto 2% sobre nómina		
31/01/2010		4		
	6000-003-000	IMSS	22.440,00	
	2130-005-000	Retención I.M.S.S.	1.400,00	
	2130-005-000	IMSS		23.840,00
		Provisión IMSS Período 01 2010		
31/01/2010		5		
	6000-004-000	AFORES	16.200,00	
	6000-005-000	INFONAVIT	17.300,00	
	2130-006-000	Retención INFONAVIT	8.500,00	
	2130-006-000	INFONAVIT		42.000,00
		Provisión INFONAVIT Bimestre 01 2010		
31/01/2010		6		
	6000-015-000	Seguros y Fianzas	14.655,17	
	1156-001-000	I.V.A. por Acreditar	2.344,83	
	2110-002-000	Seguros La Esperanza, S.A. de C.V.		17.000,00
		Provisión Seguros La Esperanza, S.A. de C.V.		
31/01/2010		7		
	6000-016-000	Valet Parking	6.206,90	
	1156-001-000	I.V.A. por Acreditar	993,10	
	2110-003-000	Parking, S.A. de C.V.		7.200,00
		Provisión, Parking, S.A. de C.V.		
SUMAS IGUALES			\$ 116.851,00	\$ 116.851,00

DELICIAS, S.A. DE C.V.**Pólizas de Diario****EJERCICIO 2010**

FECHA	CUENTA	N° PÓLIZA	CARGO	ABONO
31/01/2010		8		
	6500-001-000	Agua	10.086,21	
	1156-001-000	I.V.A. por Acreditar	1.613,79	
	2115-002-000	Agua Potable, S.A. de C.V.		11.700,00
		Provisión Agua Potable, S.A. de C.V.		
31/01/2010		9		
	6500-002-000	Luz	13.883,03	
	1156-001-000	I.V.A. por Acreditar	2.068,97	
	2115-003-000	Luz Y Fuerza de Morelia, S.A. de C.V.		15.952,00
		Provisión Luz Y Fuerza de Morelia, S.A. de C.V.		
31/01/2010		10		
	6700-001-000	Depreciación de Edificios	33.333,33	
	6700-002-000	Depreciación Equipo de Restaurante	12.900,41	
	6700-003-000	Depreciación Equipo de Cómputo	2.125,00	
	6700-004-000	Depreciación Mobiliario y Equipo de Oficina	380,83	
	6700-005-000	Depreciación Equipo de Reparto	1.125,00	
	6700-006-000	Amortización Valor de la Franquicia	6.666,67	
	1245-000-000	Depreciación de Edificios		33.333,33
	1250-000-000	Depreciación Equipo de Restaurante		12.900,41
	1255-000-000	Depreciación Equipo de Cómputo		2.125,00
	1260-000-000	Depreciación Mobiliario y Equipo de Oficina		380,83
	1265-000-000	Depreciación Equipo de Reparto		1.125,00
	1330-000-000	Amortización Valor de la Franquicia		6.666,67
		Depreciaciones del período		
SUMAS IGUALES			\$ 84.183,24	\$ 84.183,24

DELICIAS, S.A. DE C.V.
Pólizas de Ingresos
EJERCICIO 2010

FECHA	CUENTA	N° PÓLIZA	CARGO	ABONO
31/10/2010		1		
	1115-001-000	Banco Ahorro, S.A. de C.V.	918.382,44	
	4000-001-000	Venta Platillo Salón		648.000,00
	4000-002-000	Venta Pan Salón		58.975,00
	4000-003-000	Ventas Platillo Calle		11.234,00
	4000-004-000	Venta Pan Calle		73.500,00
	2145-000-000	IVA Traslado		126.673,44
		Ventas del mes		
		SUMAS IGUALES	\$ 918.382,44	\$ 918.382,44

DELICIAS, S.A. DE C.V.
DEPRECIACIONES CONTABLES
EJERCICIO 2010

CONCEPTO	FACTURA	FECHA ADQUISICION	MONTO ORIGINAL INVERSION	% DEP. ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA AL 31/12/2007	DEPRECIACIÓN ACUMULADA AL 31/12/2008	DEPRECIACIÓN ACUMULADA AL 31/12/2009	SALDO PEND DEDUCIR	DEPRECIACIÓN MENSUAL 2010
EDIFICIOS	1157	DIC 2007	4.000.000,00	10%	-	400.000,00	400.000,00	3.200.000,00	33.333,33
EDIFICIOS			4.000.000,00		-	400.000,00	400.000,00	3.200.000,00	33.333,33
FRANQUICIA LBBO	6553	AGO 2007	800.000,00	10%	26.666,67	80.000,00	80.000,00	613.333,33	6.666,67
FRANQUICIA			800.000,00		26.666,67	80.000,00	80.000,00	613.333,33	6.666,67
EQUIPO DE COCINA	3634	DIC 2007	516.016,50	20%	-	103.203,30	103.203,30	309.609,90	8.600,28
EQUIPO DE PANADERÍA	4017	DIC 2007	258.008,25	20%	-	51.601,65	51.601,65	154.804,95	4.300,14
EQUIPO DE RESTAURANTE			516.016,50		-	154.804,95	154.804,95	464.414,85	12.900,41
EQUIPO DE COMPUTO	1353	NOV 2007	85.000,00	30%	2.125,00	25.500,00	25.500,00	31.875,00	2.125,00
EQUIPO DE COMPUTO			85.000,00		2.125,00	25.500,00	25.500,00	31.875,00	2.125,00
MOB. Y EQ. DE OFICINA	88124	NOV 2007	45.700,00	10%	380,83	4.570,00	4.570,00	36.179,17	380,83
MOB. Y EQ. OFICINA			45.700,00		380,83	4.570,00	4.570,00	36.179,17	380,83
MOTOCICLETA	36565	ENE 2008	54.000,00	25%	-	12.375,00	13.500,00	28.125,00	1.125,00
EQUIPO DE REPARTO						12.375,00	13.500,00	28.125,00	1.125,00
TOTAL DEPRECIACIONES EJERCICIO 2010									56.531,25

DELICIAS, S.A. DE C.V.
Balanza de Comprobación al 30/01/2010

Cuenta	Concepto	Saldos Iniciales		Movimientos		Saldos Finales	
		Deudor	Acreedor	Deudor	Acreedor	Deudor	Acreedor
0000-000-100	ACTIVO						
0000-000-110	CIRCULANTE						
1110-000-000	Caja	91.930,00		56.000,00	91.930,00	56.000,00	
1115-001-000	Bancos	365.300,00		918.382,44	1.247.650,00	36.032,44	
1130-000-000	Almacén	16.400,00		178.108,00	186.000,00	8.508,00	
1155-000-000	IVA Acreditable	42.121,00		102.000,00	96.370,00	47.751,00	
1156-000-000	IVA por Acreditar	12.777,00		7.965,00	12.777,00	7.965,00	
1160-000-000	Subsidio al Empleo	45.000,00		9.376,00	2.700,00	51.676,00	
0000-000-120	FIJO						
1210-000-000	Equipo del Restaurante	516.016,50		-	-	516.016,50	
1215-000-000	Equipo de Reparto	54.000,00		-	-	54.000,00	
1230-000-000	Edificios	4.000.000,00		-	-	4.000.000,00	
1235-000-000	Equipo de Cómputo	85.000,00		-	-	85.000,00	
1240-000-000	Equipo de Oficina	45.700,00		-	-	45.700,00	
1245-000-000	Depreciación del Equipo de Restaurante		309.609,90	-	12.900,41		322.510,31
1250-000-000	Depreciación del Equipo de Reparto		28.875,00	-	1.125,00		30.000,00
1260-000-000	Depreciación de Edificios		800.000,00	-	33.333,33		833.333,33
1265-000-000	Depreciación del Equipo de Cómputo		53.125,00	-	2.125,00		55.250,00
1270-000-000	Depreciación de Equipo de Oficina		9.520,83	-	380,83		9.901,66
0000-000-130	DIFERIDO						
1315-000-000	Valor de la Franquicia	800.000,00		-	-	800.000,00	
1330-000-000	Amortización del Valor de la Franquicia	-	186.666,67		6.666,67		193.333,34
0000-000-200	PASIVO						
0000-000-210	CIRCULANTE						
2110-000-000	Proveedores		284.000,00	284.000,00	156.000,00		156.000,00
2115-000-000	Acreedores Diversos		50.000,00	50.000,00	15.000,00		15.000,00
2130-000-000	Impuestos por Pagar	-	53.000,00	53.000,00	45.000,00		45.000,00
2145-000-000	IVA Traslado	-	42.975,00	42.975,00	126.673,44		126.673,44
0000-000-300	CAPITAL						
3110-000-000	Capital Social		5.339.835,74	-	-		5.339.835,74
3130-000-000	Resultado de Ejercicios Anteriores	-	646.500,00	-	-		646.500,00
3140-000-000	Resultado del Ejercicio	-	436.863,64	-	-		436.863,64
0000-000-400	RESULTADOS ACREEDORAS						
4000-000-000	Ventas	-	-	-	791.709,00		791.709,00
0000-000-500	RESULTADOS DEUDORAS						
5000-000-000	Compras	-	-	730.246,99	-	730.246,99	
5500-000-000	Sueldos	-	-	153.000,00	-	153.000,00	
6000-000-000	Gastos de Administración	-	-	114.000,00	-	114.000,00	
6500-000-000	Gastos de Operación	-	-	69.000,00	-	69.000,00	
6700-000-000	Depreciaciones y Amortización	-	-	56.531,25	-	56.531,25	
7000-002-000	Gastos Financieros	-	-	3.756,00	-	3.756,00	
Sumas Iguales		6.074.244,50	6.074.244,50	2.828.340,68	2.828.340,68	6.835.183,18	8.128.183,18

DELICIAS, S.A. DE C.V.
Estado de Resultados del 01/01/2010 al 31/01/2010

Ingresos

VENTAS NETAS		697.562,60
--------------	--	------------

<i>Total Ingresos</i>		697.562,60
------------------------------	--	-------------------

Inventario Inicial	16400	
Compras Netas	730.246,99	
Suma total de mercancías	746.646,99	
Inventario Final	8.508,00	
Costo de lo Vendido		738.138,99
Utilidad Bruta		(40.576,39)
Gastos de Administración	114.000,00	
Gastos de Operación	69.000,00	
Sueldos	153.000,00	
Depreciaciones y Amortización	56.531,25	
Gastos Financieros	3.756,00	396.287,25
Utilidad antes de Impuestos		(436.863,64)

C.P. Sbeide Banda Navarro
Contagor General

CONCLUSIONES

La Franquicia es una figura jurídica regulada en la ley de propiedad industrial, en donde de acuerdo a ésta ley, destacan ciertas características fundamentales que debe tener toda franquicia para que sea considerada como tal, de acuerdo al artículo 142 de ésta ley las características esenciales para que estemos en presencia de una Franquicia son: la marca, la licencia de la marca, la transmisión de conocimientos técnicos, la asistencia técnica, la uniformidad y la calidad de los productos y servicios.

Las marcas constituyen uno de los activos más valiosos de cualquier empresa, sobre todo en una franquicia, por lo que es sumamente importante mantener la uniformidad y la calidad en los productos dándoles una protección adecuada, pero dicha protección provoca muchas veces abusos a los franquiciatarios, ya que dentro del clausulado del contrato de Franquicia en busca de tal uniformidad se crean clausulados excesivos que van más allá del objeto del contrato y dañan sustancialmente al Franquiciatario.

Es importante que al otorgar una Franquicia se haga uso, además de la marca, de otro tipo de figuras de protección de propiedad industrial, como la patente y el secreto industrial, ya que si por cualquier circunstancia el contrato de Franquicia se rescindiera, seguiría protegida la innovación tecnológica y cualquier información de aplicación industrial o comercial de carácter confidencial que se le hayan proporcionado al Franquiciatario.

La Ley de Propiedad Industrial establece en qué momento estamos en presencia de una Franquicia pero deja muchos vacíos y una aplicación sumamente amplia la cual trae consigo consecuencias jurídicas, es decir, la ley establece que debe de haber calidad y uniformidad en los productos y/o servicios, para proteger la marca y el valor que por dicha marca tiene el negocio, pero no establece cómo se protegen dichos elementos, así que el franquiciante establece ciertas cláusulas para obtener tal protección, pero que a la vez son consideradas prácticas monopólicas.

La Franquicia es un tipo de negocio que trae para los sujetos que intervienen en la Franquicia, (Franquiciante y Franquiciatario) un sinnúmero de ventajas y beneficios que las hace crecer y ver resultados con rapidez, en donde por un lado el franquiciante puede hacer crecer su negocio con dinero de otro, con ingresos constantes y conservando la vigilancia del negocio y por otra parte el Franquiciatario realiza una inversión en un negocio probado, sin riesgos con una marca con prestigio y con la asistencia del franquiciante.

Las Franquicias no sólo traen consigo ventajas, sino que trae también muchas desventajas, desventajas que son ocasionadas principalmente por la falta de regulación de ésta figura, ya que los contratos de Franquicia quedan a cargo de las partes, en donde las partes establecen cláusulas a su conveniencia, resultando desventajosas, abusivas y perjudiciales para los agentes económicos que intervienen directa o indirectamente en una Franquicia.

La información precontractual es fundamental para evitar que se cometan errores al celebrar el contrato de Franquicia, información que el artículo 65 del Reglamento de la Ley de Propiedad Industrial prevé pero que es insuficiente, ya que la información que debe de proporcionar el Franquiciante al Franquiciatario establecida por este artículo no es suficiente para que el Franquiciatario conozca todos los riesgos, las ventajas y las desventajas que le pueden traer al celebrar dicho contrato.

A pesar del vacío que existe en la ley en cuanto a la información que el Franquiciante debe de proporcionar antes de celebrar un contrato, existen asociaciones que tienen como fin promover información, para que las partes en un contrato de Franquicia conozcan sus derechos, siendo la Asociación Mexicana de Franquicias la cual fue creada para promover el negocio de las Franquicias.

BIBLIOGRAFÍA

Código Fiscal de la Federación

Ley de la Propiedad Industrial

Jean Jacques Lambin. (1995). Marketing Estrategias. 3º Edición.

González Calvillo, Enrique. (1993). La experiencia de las franquicias. 1º Edición

.

Kotler, Phillips. (1995). Dirección de la Mercadotecnia. 7º edición.