



UPAEP
BIBLIOTECA CENTRAL
TESIS
USO ÚNICAMENTE EN SALA



UNIVERSIDAD POPULAR AUTÓNOMA DEL ESTADO DE PUEBLA

ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA

CONTABILIDAD DE LAS FRANQUICIAS

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN CONTADURÍA PÚBLICA

P R E S E N T A N :

**GEORGINA DE LA CRUZ PÉREZ
MARÍA DEL CARMEN DÍAZ TENORIO
ANA LILIA FERNÁNDEZ HERNÁNDEZ**

PUEBLA, PUE.

1996



UPAEP – Secretaría General

Dirección General de Apoyos Académicos

Dirección del Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación.

Biblioteca Central - **Karol Wojtyła**

Tesis Digitales Restricciones de uso:

DERECHOS RESERVADOS ©

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de textos, imágenes, gráficas, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente de donde la obtuvo mencionando el autor o autores involucrados en el documento.

Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



A mis padres por su apoyo, cariño y confianza.
A mi hermano por su ayuda.
A Raúl por su amor y paciencia.

ANA.

A mi hijo por su sonrisa.
A mis padres por su entera ayuda.
A mis hermanos por su apoyo incondicional.
A mi esposo por su amor.

GINA.

De una manera muy especial quiero dedicar este trabajo antes que a nadie a mis padres por su apoyo y amor siempre brindado, en los momentos más oportunos dándome las fuerzas necesarias para seguir adelante. A mis hermanos por el cariño que siempre me han demostrado y por aguantar mis malos momentos. A mis amigos por todas las buenas y malas experiencias que juntos pasamos, pero sobre todo a Gina y Ana por confiar en mí cuando más lo necesitaba. A todos ellos mil gracias.

MARY.

49954

A Dios

Por darnos siempre al entusiasmo
de seguir adelante y acompañarnos
en nuestros momentos difíciles.

A nuestra Alma Mater

Por haber forjado en nosotros un
espíritu emprendedor y completar
nuestra formación integral.

A nuestro Asesor:

C.P. Miguel Ruiz
Por habernos acompañado y ayudado en
uno de los momentos más importantes de
nuestra vida, como en la elaboración de
este trabajo para la obtención de nuestro
título.

A nuestro Director:

C.P. Germán González Martiñón
Por su cualidad de ayudarnos como
estudiantes y ahora como futuras
profesionistas.

Gina, Ana, Mary.

UNIVERSIDAD POPULAR AUTONOMA DEL ESTADO DE PUEBLA.

CONTENIDO.

INTRODUCCION

CAPITULO I

Las Franquicias en el Mundo de hoy.

CAPITULO II

Ventajas y Desventajas de las Franquicias.

CAPITULO III

Contabilidad del Franquiciante.

CAPITULO IV

Contabilidad del Franquiciatario.

CONCLUSION.

INTRODUCCIÓN

Las franquicias representan un tema de actualidad y de suma importancia en la economía de nuestro país, sin mencionar el impacto que ha tenido en todo el mundo, presentándose como un nuevo aporte metodológico que tiene la capacidad de dotar a los empresarios de todos los elementos que le permitan crecer, expandirse y sortear las dificultades que puedan aparecer en este proceso de innovación y conversión comercial.

Sin embargo, la bibliografía disponible en México prácticamente no contempla los aspectos contables de este nuevo método de creación de negocios, expansión, etc.. Por lo que la elección de nuestro tema de estudio fue determinado por esta causa. Además, de que como futuros profesionistas debemos estar atentos a las técnicas nuevas que se utilizan en la forma de hacer negocios, que es parte fundamental de nuestra actividad.

En este trabajo práctico queremos dar a conocer nuestro punto de vista para la contabilización de las actividades de las franquicias, basándonos en las experiencias de empresarios emprendedores que pusieron en práctica su habilidad para los negocios, arriesgándose en este concepto innovador.

Por todo lo anterior, consideramos necesario exponer nuestro estudio en cuatro capítulos para conocer la contabilidad de las franquicias de una manera práctica.

En el primer capítulo, damos una pequeña introducción a lo que son las franquicias hoy, así como los conceptos que la definen como tal.

En el segundo capítulo, proporcionamos algunos de los pro y de los contras que se presenta en el uso de este concepto.

En el tercer y cuarto capítulo desarrollamos la manera práctica de llevar la contabilidad de este tipo de negocios.

CAPITULO I

LAS FRANQUICIAS EN EL MUNDO DE HOY

Las franquicias se originaron para resolver problemas de distribución de productos y servicios y con el paso del tiempo han ido evolucionando hasta convertirse en sistemas completos de mercadotecnia y operación, donde le proporcionan al propietario del negocio todo lo necesario para expandirse aun ritmo que de mane.a individual y por cuenta propia le seria difícil alcanzar.

Por otra parte, el uso de las franquicias ofrece a los pequeños empresarios la posibilidad de triunfar y garantizar su futuro en un alto grado.

De esta manera, las franquicias han motivado a que dueños de negocios se conviertan en empresarios exitosos y por otra parte dan la oportunidad de que algunas personas puedan tener su propio negocio, ,garantizando su rentabilidad.

En la actualidad, la influencia que las franquicias han tenido en el comportamiento de los consumidores es increíble, ya que, desde hace algunos años, se ha hecho un hábito acudir a este tipo de negocios, por el hecho de que ofrecen un nombre conocido y una calidad óptima en los servicios y productos que ofrecen, por lo que se atribuye a estas características, el éxito que gozan las franquicias en nuestros días, cumpliendo con el precepto de calidad total que habla de "calidad igual a no sorpresas".

En nuestro país, el término de franquicia es relativamente nuevo. Las primeras manifestaciones del uso del concepto de franquicias fue en la década de los ochentas y no fue sino hasta 1985 y 1987 cuando se reglamentaron como Contrato de licencia, Marcas y Asistencia técnica con la justificación de que en esa época no existía un

término de franquicia en nuestra legislación, lo que ocasionó que el desarrollo de las franquicias se hiciera lento e incluso a veces difícil de llevar a cabo por la serie de dificultades que la falta de legislación presentaba.

La primera vez que se aportó una definición en México, fue en el Reglamento de la Ley de Transferencia de Tecnología, en el Diario Oficial de la Federación el 9 de Enero de 1990. Sin embargo, no fue sino hasta en los primeros días del mes de Diciembre del mismo año, cuando el Registro Nacional de Transferencia y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, elaboraron el proyecto de Ley de Propiedad intelectual donde se define la franquicia, sus conceptos y su normatividad.

La definición que marca el citado Diario, referente a la franquicia, se expresa de la siguiente forma:

"Se entenderá como un acuerdo de franquicia, aquel en que el proveedor, además de conceder el uso o autorización de explotación de marcas o nombres comerciales al adquiriente, transmita conocimientos técnicos o proporcione asistencia técnica, en los términos de los incisos a), f), g) y h) del artículo 2o. de la Ley (Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de la Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas), con el propósito de producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los mismos métodos operativos, comerciales y administrativos del proveedor, independientemente de algún otro de los supuestos que marca el precepto ya citado."

De esta manera entendemos que una franquicia es:

El objeto del vínculo, entre una empresa que ha desarrollado un sistema de distribución comercial en base a una marca, a un logo, a un diseño de local o de oficina, y en su caso a un formato total del negocio, dándole a ese objeto todo un carácter conceptual en términos comerciales, que trasciende a la mera compra-venta de productos y servicios.

La empresa concede o acuerda una franquicia con una persona o grupo de personas para que estas desarrollen un negocio que en esencia es igual a otros que ya posee la empresa y a otros que luego serán concedidos de la misma forma.

Una franquicia concierne a dos personas o partes:

El franquiciante, quién otorga la licencia para el uso de su sistema de formato de negocio o marca registrada, etc., a terceros, y

El franquiciatario, es quién adquiere el derecho de operar el negocio bajo el nombre o marca registrada o formato de negocio del franquiciante.

Las franquicias otorgan entre otras cosas:

- Derechos de Concesión.
- Derechos de Autor.
- Licencia de Marca.
- Uso de Nombre.
- Uso de Logotipo.
- Asesoría Técnica.
- Asesoría Legal.
- Publicidad y Propaganda.
- Sistemas Administrativos.
- Manuales de Operación.
- Formatos de algunos documentos a utilizar.
- Diseño arquitectónico.
- Imagen.
- Crédito Mercantil.
- Fórmulas de fabricación.
- Servicios de compra.
- Economía de escala.

- Experiencia.
- Posicionamiento de Mercado.
- Ubicación
- etc.

Como podemos observar las franquicias proporcionan prácticamente todo lo que requiere un negocio para integrarse a un mercado competitivo.

La franquicia se clasifican en tres niveles:

PRIMER NIVEL. Esta considerada por las franquicias que se originaron para resolver problemas de distribución de productos y servicios, se podrían considerar como las primeras franquicias.

Ejemplo tenemos a las gasolineras y agencias de automóviles.

SEGUNDO NIVEL. Franquicias de productos o marcas.- El nombre del negocio y del producto es el mismo, y el consumidor lo percibe de esa forma.

El franquiciante además de otorgar al franquiciatario el uso y explotación de un nombre comercial o marca registrada, se constituye como proveedor exclusivo de los productos y servicios que comercializará.

Ejemplos: la industria embotelladora, otras empresas como Benetton, Náutica, Junghans, Bing, Baskin Robbins, etc.

TERCER NIVEL, Franquicias con Formato de Negocio.- Desarrolla como su nombre lo indica el formato o sistema del negocio, que incluye, su nombre comercial o marca, diseño del local, etc. en pocas palabras, todo lo que conforma un negocio.

Ejemplos: McDonald's, Kentucky Fried Chicken, Burger King, Holiday Inn, Exakta Laboratories, Car Wash, Spee Dee, etc.

Existe entre las franquicias una modalidad denominada Franquicia por conversión. Es una derivación de la franquicia con formato de negocio, donde su objeto es convertir los negocios independientes. Ejemplos: Century 21, Re Max, etc. en Franquicias

CAPITULO II

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS

VENTAJAS

EL CAPITAL

Las franquicias son un sistema de expansión que le permite a una empresa multiplicarse rápidamente con un menor capital, ya que los otros métodos de expansión requieren que se desembolse el capital existente o se tome en préstamo.

DUEÑOS - GERENTES

Es práctica común en las franquicias que el franquiciante condiciona el otorgamiento de la franquicia a el hecho de que el franquiciatario trabaje como gerente, por la conveniencia de que los dueños ocupen el puesto gerencial capacitándose para administrar sus propias unidades, ya que ellos no abandonarán en cualquier momento la empresa, tomará la responsabilidad de las consecuencias que traiga consigo la toma de sus decisiones, apegándose a las cláusulas del contrato de franquicia, sin tener la necesidad de contratar un empleado para ocupar el puesto de gerente.

Estando al servicio de ellos el franquiciante en cuanto lo necesite.

La ventaja del franquiciante es que al tener mayor éxito sus franquicias otorgadas tenga mayor demanda de unidades.

EXPANSIÓN

Ambas partes (franquiciante, franquiciatario) al haber más unidades ya sea a nivel Nacional o Internacional aumenta su propio prestigio y demanda.

PODER ADQUISITIVO

Al formar parte de un grupo de inversionistas el poder adquisitivo aumenta, al momento de hacer compras a mayor escala, es decir, al hacer compras colectivas los productos se adquieren a un costo más reducido que si fueran compras individuales.

INGRESOS

Cuando se adquiere una franquicia se tiene mayor probabilidad de la venta de productos o servicios generando rentabilidad y así a la vez asegurando las regalías del franquiciante.

UBICACIÓN

El franquiciatario no tiene que preocuparse por buscar un lugar para establecer su unidad, ya que el franquiciante generalmente se preocupa de esta labor asegurando el establecimiento de la unidad en el lugar adecuado.

FLEXIBILIDAD

Las franquicias más exitosas del mundo dan al franquiciante la oportunidad de obtener otros ingresos a través de la explotación de otros recursos, tales como el arrendamiento de los locales donde se encuentran situados sus franquiciatarios.

DESVENTAJAS

DEPENDENCIA

Si el franquiciatario ingenia o crea ideas que puedan modificar, cambiar o interpretar de manera diferente el contrato de franquicia no podrá actuar sin antes consultar al franquiciante.

PERDIDA DE CONTROL

Si se permite una expansión acelerada de la franquicia se corre el riesgo de no poder controlar el éxito completo de todas las unidades y se ocasione un caos, ya que el corporativo puede estar falto de capacidad de respuesta a un crecimiento muy rápido.

CAPITULO III

CONTABILIDAD DEL FRANQUICIANTE.

Al hacer el análisis de las características de cada franquicia llegamos a la conclusión de que sus variantes entre una y otra son principalmente a nivel organizacional y administrativo, y se puede considerar que en el aspecto contable las diferencias son muy pocas, por lo que presentamos la forma de contabilizar a las franquicias de una manera general, partiendo de un Catálogo de Cuentas Tipo que incluye las cuentas especiales para franquicias, haciendo mención de su descripción y contenido de cada una de ellas, terminando con un ejemplo práctico donde se muestra el manejo de estas cuentas.

CATALOGO DE CUENTAS

FRANQUICIANTE.

1000 **ACTIVO**

1100 *Activo Circulante.*

1101 Caja

1102 Bancos

1103 Inversiones Temporales.

1104 Almacén

1105 IVA Acreditable

1106 Documentos por Cobrar

1107 Franquiciatarios

1107-001 Franquiciatario "X"

1108 Clientes

- 1109 Provisión cuentas incobrables.
- 1110 Otras cuentas por cobrar.

1200 *Activo Fijo*

- 1201 Terrenos
- 1202 Edificios
- 1203 Dep. Acum. de Edificios.
- 1204 Mobiliario y Equipo de Oficina
- 1205 Dep. Acum. Mob. y Eq. de Oficina
- 1206 Equipo de Transporte
- 1207 Dep. Acum. Eq. de Transporte.
- 1208 Eq. de Computo.
- 1209 Dep. Acum. Eq. de Computo.
- 1210 Otros Activos
- 1211 Dep. Acum. Otros Activos.

1300 *Activo Diferido.*

- 1301 Gastos pagados por Anticipado
 - 1301-001 Seguros
 - 1301-002 Intereses.
- 1302 Amortización de gastos pagados por anticipado.
- 1303 Impuestos pagados por anticipado.
 - 1303-001 IMSS
 - 1303-002 ISR
 - 1303-003 1.8% al Activo.
- 1304 Gastos de Organización y constitución
 - 1304-001 Valor Original.
- 1305 Amortización Gastos de organización y constitución.
- 1306 Depósitos en Garantía
- 1307 Franquicia
- 1308 Amortización de Franquicia.

2000 PASIVO

2100 Pasivo Circulante

- 2101 Proveedores Diversos.
- 2103 Anticipos de clientes
- 2104 Impuestos y derechos por pagar.
 - 2104-001 IVA por pagar
 - 2104-002 ISPT retenido por pagar
 - 2104-003 IMSS
 - 2104-004 INFONAVIT
 - 2104-005 1% Estatal
 - 2104-006 10% Arrendamiento
 - 2104-007 10% Honorarios
 - 2104-008 SAR
- 2105 Otras Cuentas por pagar
 - 2105-001 Provisiones.
- 2106 Documentos por pagar.

3000 CAPITAL

3100 Capital Contable.

- 3101 Capital Social
- 3102 Aportaciones Suplementarias
- 3103 Reserva Legal
- 3104 Otras Reservas.
- 3105 Superávit por revaluación
- 3106 Resultados de ejercicios anteriores
- 3107 Resultado del ejercicio.

CUENTAS DE RESULTADOS

ACREEDORAS

4000 INGRESOS.

- 4100 Franquicias otorgadas.
- 4200 Regalías.
- 4300 Publicidad y Promoción
- 4400 Venta de productos
- 4500 Venta de servicios.

DEUDORAS

5000 COSTO DE VENTAS

- 5100 *Costo de ventas.*

6000 GASTOS DE OPERACION

6100 *Gastos de venta*

- 6101 Gastos por elaboración del programa y modificaciones al formato del negocio.
- 6102 Elaboración de contratos.
- 6103 Capacitación franquiciatarios.
- 6104 Publicidad de Franquicia
- 6105 Gastos por investigación y actualización de tecnología.
- 6106 Sueldos y Salarios.
- 6107 Vacaciones
- 6108 Aguinaldo
- 6109 Prima Vacacional
- 6110 Teléfonos

6111	Rentas
6112	Seguros y fianzas
6113	IMSS
6114	SAR
6115	INFONAVIT
6116	1% Estatal
6117	PTU
6118	Previsión Social.
6119	Gastos de viaje
6120	Capacitación personal.
6121	Depreciaciones
6122	Amortizaciones
6123	Mantenimiento y conservación de Local..
6124	Mantenimiento y conservación de Eq. de transporte.

6200 *Gastos de administración*

6201	<u>Regalías Pagadas</u>
6202	Sueldos y salarios
6203	Vacaciones
6204	Aguinaldo
6205	Prima Vacacional
6206	Rentas
6207	Seguros y fianzas
6208	IMSS
6209	SAR
6210	INFONAVIT
6211	1% Estatal
6212	PTU
6213	Previsión Social.
6214	Gastos de viaje
6215	Capacitación personal.

- 6216 Depreciaciones
- 6217 Amortizaciones
- 6218 Mantenimiento y conservación de Oficina.
- 6219 Mantenimiento y conservación de Eq. de transporte de oficina.
- 6220 Papelería y art. de escritorio.
- 6221 Teléfonos
- 6622 Honorarios

6300 *Gastos financieros y productos financieros*

- 6301 Comisiones Bancarias
- 6302 Intereses a cargo
- 6303 Intereses a favor (Acreedora)

7000 *Otros gastos y productos.*

CUENTAS DE ORDEN

8000 *CUENTAS DE ORDEN*

- 8100 Contrato de Franquicia (Deudora)
- 8200 Franquicia contratada (Acreedora)
- 8300 Franquicia Maestra (Deudora)
- 8400 Contingencias por Franquicia Maestra.(Acreedora)

DESCRIPCION DE CUENTAS ESPECIALES.

FRANQUICIATARIOS

Naturaleza: Deudora

Grupo: Act. Circulante

Carga:

1. Deudas de franquiciatarios por :
otorgamiento de franquicia, regalías, prestación
de servicios, publicidad y promoción
etc.

Abona:

1. Pago de deuda.

FRANQUICIA

Naturaleza: Deudora

Grupo: Act. Diferido

Carga:

1. Contrato de franquicia adquirido
modificaciones o aumentos.

Abona:

1. Cancelación de contrato,

AMORTIZACION DE CONTRATO DE FRANQUICIA

Naturaleza: Acreedora

Grupo: Activo Diferido.

Carga:

1. Terminación de contrato, o.
cancelando la cuenta de franquicia

Abona:

1. Distribución del costo de los
derechos de franquicia, entre el
tiempo marcado en el contrato.

FRANQUICIAS OTORGADAS

Naturaleza: Acreedora

Grupo: Resultados (Ingresos)

Carga:

1.Devoluciones, descuentos
rebajas y bonificaciones

Abona:

1.Cobros por derechos a
franquiciatarios por compra de
franquicia o adiciones..

REGALIAS

Naturaleza: Acreedora

Grupo: Resultados (Ingresos)

Carga:

1.Devoluciones, descuentos
y rebajas.

Abona:

1.Importe de las regalías bonificaciones
devengadas según contrato.

PUBLICIDAD Y PROMOCION

Naturaleza: Acreedora

Grupo: Resultados (Ingresos)

Carga:

1.Devoluciones, rebajas, bonificaciones

Abona:

1.Cobros de publicidad y descuentos.
Promoción a franquiciatarios.

VENTAS DE PRODUCTOS

Naturaleza: Acreedoras

Grupo: Resultados (Ingresos)

Carga:

1. Devoluciones, rebajas, bonificaciones.
y descuentos.

Abona:

1. Por venta de mercancía
que proporcione especialmente el
franquiciante

PRESTACION DE SERVICIOS

Naturaleza: Acreedora

Grupo: Resultados (Ingresos)

Carga:

1. Devoluciones, rebajas, bonificaciones.
y descuentos.

Abona:

1. Cobros por otorgamientos
de servicios al franquiciatario.

GASTOS POR ELABORACION DE PROGRAMA DE FRANQUICIA

Naturaleza: Deudora

Grupo: Resultados (Gastos de venta)

Carga:

1. Erogaciones por investigación de proyectos
técnicas, ubicación, honorarios, etc. para el
otorgamiento de una franquicia creación o mo-
dificación de la misma u otras.

Abona:

1. Traspaso a Resultados y
ajustes

GASTOS POR ELABORACION DE CONTRATO

Naturaleza: Deudora

Grupo: Resultados (Gastos de venta)

Carga:

1. Gastos legales, notariales, etc.

Abona:

1. Traspaso a Resultados y ajustes

CAPACITACION FRANQUICIARIOS

Naturaleza: Deudora

Grupo: Resultados (Gastos de venta)

Carga:

1. Erogaciones por cursos de capacitación a franquiciarios.

Abona:

1. Traspaso a Resultados y ajustes.

PUBLICIDAD y PROMOCION DE FRANQUICIA

Naturaleza: Deudora

Grupo: Resultados (Gastos de venta)

Carga:

1. Erogaciones por publicidad y propaganda de las franquicias a cargo del franquiciante.

Abona:

1. Traspaso a Resultados y ajustes

49954

GASTOS POR INVESTIGACION Y ACTUALIZACION TECNOLOGICA

Naturaleza: Deudora

Grupo: Resultados (Gastos de venta)

Carga:

1. Erogaciones por investigación de nuevos productos, técnicas de comercialización innovación tecnológica, etc.

Abona:

1. Traspaso a Resultados y ajustes.

REGALIAS PAGADAS

Naturaleza: Deudora

Grupo: Resultados (Gastos de administración)

Carga:

1. Importe de regalías devengadas según contrato

Abona:

1. Traspaso a resultados y ajustes.

CONTRATO DE FRANQUICIA.

Naturaleza: Deudora

Grupo: Cuentas de Orden

Carga:

1. Otorgamiento de contrato de franquicia

Abona:

1. Expiración de contrato de franquicia otorgado.

FRANQUICIA CONTRATADA

Naturaleza: Acreedora

Grupo: Cuentas de Orden(Contrapartida de Contrato de Franquicia)

Carga:

1.Expiración de contrato de franquicia otorgado.

Abona:

1.Otorgamiento de contrato de franquicia.

FRANQUICIA MAESTRA

Naturaleza: Deudora

Grupo: Cuentas de Orden.

Carga:

1.Adquisición de Franquicia para otorgamiento de contrato de franquicias en un territorio y/o mercado determinado.

Abona:

2.Expiración de contrato de franquicia adquirido.

CONTINGENCIAS POR FRANQUICIA MAESTRA

Naturaleza: Deudora

Grupo: Cuentas de Orden.

Carga:

2.Expiración de contrato de franquicia adquirido.

Abona:

1.Adquisición de Franquicia para otorgamiento de contrato de franquicias en un territorio o mercado determinado.

EJEMPLO

Contabilidad del franquiciante por el otorgamiento de una franquicia.

Datos del franquiciante:

- 1.Nombre de la franquicia: Servi-Auto SA , dedicada a la afinación, lubricación, cambio de aceite, lavado y engrasado, reparación y cambio de escapes de automóviles.
- 2.Domicilio Fiscal: Oaxaca 1 San Jerónimo México D.F..

Otorgamiento de Franquicia.

Se otorga una franquicia por 10 años, a Grupo MAG. en la ciudad de Puebla, como sigue:

Pago inicial, por otorgamiento de franquicia por \$120,000.00 + IVA.

Regalías del 5% sobre ingresos netos mensuales.

Publicidad y promoción del 3% sobre ingresos mensuales.

Pago de regalías quince días después de terminado el mes.

1. El franquiciatario firma el contrato y paga la cuota de inscripción.
2. Se envía personal de la franquicia a seleccionar y determinar el lugar del nuevo negocio, y genera gastos de viaje por \$3,500.00 + IVA.
3. La franquicia envía arquitecto para supervisar obra, pagando gastos de viaje por \$7,000.00 y honorarios por \$10,000.00 + IVA.
4. La franquicia paga maestro para cursos de entrenamiento de personal nuevo de franquicia por \$20,000.00 de honorarios + IVA.
5. Se le envía al franquiciatario un inventario tipo inicial por \$50,000.00, a precio de venta, el cual tiene un sobre valor del 10% .

6. El franquiciatario después de un mes de operaciones obtuvo ingresos netos por \$105,000.00 por lo que se cobran regalías y publicidad conforme se estipuló en contrato.

7. El franquiciatario envía un supervisor nuevo a entrenarse, la franquicia le cobra a Grupo MAG \$15,000.00, por dicho entrenamiento + IVA.

El otorgamiento del servicio se hace de la siguiente manera:

1. Se otorga el servicio.
2. Quedándonos a deber el franquiciatario *grupo MAG.

Asientos de Diario

----1----

Franquiciarios

Parcial

Debe

Haber

Franquiciario Grupo MAG

\$ 138,000.00

\$ 138,000.00

Franquicias Otorgadas

\$ 120,000.00

IVA por Pagar

\$ 18,000.00

Por firma de contrato

----1a----

Bancos

\$ 138,000.00

8

\$ 138,000.00

Franquiciario "X"

\$ 138,000.00

Por pago de inscripción

----1b----

Contrato de Franquicia

\$ 120,000.00

Franquicia Contratada

\$ 120,000.00

Creación de cuentas de orden

----2----

Gastos de Administración

\$ 3,500.00

Gastos de viaje.

\$ 3,500.00

IVA Acreditable

\$ 525.00

Bancos

\$ 4,025.00

Se envía personal de la franquicia a seleccionar y determinar el lugar del nuevo negocio

----3----

Gastos de Administración

\$ 17,000.00

Gastos de viaje.

\$ 7,000.00

Honorarios

\$ 10,000.00

IVA Acreditable

\$ 2,550.00

Bancos

\$ 19,550.00

Se supervisa obra pagando, honorarios y gtos.de viaje.

----4----

Gastos de Administración

\$ 20,000.00

Honorarios

\$ 20,000.00

IVA a acreditable

\$ 3,000.00

Bancos

\$ 23,000.00

Se paga maestro de curso de entrenamiento.

----5----

Franquiciarios

\$ 57,500.00

Franquiciario Grupo MAG

\$ 57,500.00

Venta de Productos

\$ 50,000.00

IVA por Pagar

\$ 7,500.00

Envío de mercancías al franquiciarios

----5a----

Costo de ventas

\$ 45,455.00

Almacén

\$ 45,455.00

Costo de la mercancía enviada

----5b----

Bancos

\$ 57,500.00

Franquiciarios

Franquiciario Grupo MAG \$ 57,500.00

\$ 57,500.00

Cobro de mercancía enviada

-----6-----
 Franquiciatarios \$ 9,660.00
 Franquiciatario Grupo MAG \$ 9,660.00
 Regalías \$ 5,250.00
 Publicidad y Promoción \$ 3,150.00
 IVA por pagar \$ 1,260.00
 Generación de ingresos por regalías, publicidad y promoción

-----6a-----
 Bancos \$ 9,660.00
 Franquiciatarios \$ 9,660.00
 Franquiciatario Grupo MAG \$ 9,660.00
 Cobro de Regalías, publicidad y promoción

-----7-----
 Franquiciatarios \$ 17,250.00
 Franquiciatario Grupo MAG \$ 17,250.00
 Prestación de servicios \$ 15,000.00
 IVA por Pagar \$ 2,250.00
 El franquiciatario envió un supervisor a capacitación

(ejemplo antes de la venta de una franquicia)

SERVI-AUTO , S.A. DE C.V.

BALANCE GENERAL AL 31 DE JUNIO DE 1996

ACTIVO

Activo circulante

Bancos	xxxxx	
Almacén	xxxxx	
IVA acreditable	xxxxx	
Franquiciatarios	xxxxx	
	<u>xxxxx</u>	
Suma Circulante		xxxxx

Activo fijo

Terrenos	xxxxx	
Edificios	xxxxx	
Depreciacion acumulada de edificios	xxxxx	
Mobiliario y equipo de oficina	xxxxx	
Depreciacion acumulada de equipo de oficina	xxxxx	
Equipo de computo	xxxxx	
Depreciacion acumulada de equipo de computo	xxxxx	
	<u>xxxxx</u>	
Suma Activo Fijo		xxxxx

Activo diferido

Gastos de organizacion y constitucion	xxxxx	
Amort. acum. de gtos. de organizacion y constitucion	xxxxx	
Franquicia	xxxxx	
Amortizacion de franquicia	xxxxx	
	<u>xxxxx</u>	
Suma Activo Diferido		xxxxx

Total Activo xxxxx

Cuentas de Orden

Franquicia Maestra	xxxxx
Contrato de Franquicia	xxxxx

PASIVO

PASIVO CIRCULANTE

Proveedores	xxxxx	
Impuestos y derechos por pagar	xxxxx	
	<u>xxxxx</u>	
Suma Pasivo		xxxxx

CAPITAL CONTABLE

Capital Social	xxxxx	
Aportaciones Suplementarias	xxxxx	
Reserva Legal	xxxxx	
Resultados de ejerc. anteriores	xxxxx	
Resultado del ejercicio	xxxxx	
	<u>xxxxx</u>	
Suma Capital		xxxxx

Total Pasivo Más Capital xxxxx

Director General

Contador General.

(ejemplo antes de la venta de una franquicia)

SERVI-AUTO S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1o AL 30 DE JUNIO DE 1996

Ingresos

Franquicias Otorgadas	xxxxx
Regalías	xxxxx
Publicidad y Promoción	xxxxx
Venta de Productos	xxxxx
Prestación de Servicios	xxxxx
	<hr/>
<i>Total de Ingresos</i>	xxxxx
-Costo de Ventas	xxxxx
	<hr/>

Utilidad Bruta

	xxxxx
<i>Gastos de Operación</i>	
Gastos de Venta	xxxxx
Gastos de Administración	xxxxx
Gastos y Productos Financieros	xxxxx
<i>Total Gastos de Operación</i>	xxxxx
	<hr/>

Utilidad de Operación

Otros Gastos y Otros Productos.	xxxxx
	<hr/>
Utilidad del ejercicio Antes de Impuestos	xxxxx
	<hr/>

Director General

Contador General

(ejemplo después de la venta de una franquicia)

SERVI-AUTO , S.A. DE C.V.

BALANCE GENERAL AL 31 DE JULIO DE 1996

ACTIVO

Activo circulante

Bancos	xxxxx	
Almacén	xxxxx	
IVA acreditable	xxxxx	
Franquiciatarios		17,250.00
Suma Circulante		<u>xxxxx</u>

Activo fijo

Terrenos	xxxxx	
Edificios	xxxxx	
Depreciación acumulada de edificios	xxxxx	
Mobiliario y equipo de oficina	xxxxx	
Depreciación acumulada de equipo de oficina	xxxxx	
Equipo de cómputo	xxxxx	
Depreciación acumulada de equipo de cómputo	xxxxx	
Suma Activo Fijo		<u>xxxxx</u>

Activo diferido

Gastos de organización y constitución	xxxxx	
Amort. acum. de gtos. de organización y constitución	xxxxx	
Franquicia		1,200,000.00
Amortización de franquicia		<u>(180,500.00)</u>
Suma Activo Diferido		<u>xxxxx</u>

Total Activo

xxxxx

Cuentas de Orden

Franquicia Maestra	1,200,000.00
Contrato de Franquicia	120,000.00

PASIVO

PASIVO CIRCULANTE

Proveedores	xxxxx	
Impuestos y derechos por pagar	xxxxx	
Suma Pasivo		<u>xxxxx</u>

CAPITAL CONTABLE

Capital Social	xxxxx	
Aportaciones Suplementarias	xxxxx	
Reserva Legal	xxxxx	
Resultados de ejerc. anteriores	xxxxx	
Resultado del ejercicio	xxxxx	
Suma Capital		<u>xxxxx</u>

Total Pasivo Más Capital

xxxxx

Director General

Contador General.

(ejemplo después de la venta de una franquicia)

SERVI-AUTO S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1o AL 31 DE JULIO DE 1996

Ingresos	
Franquicias Otorgadas	120,000.00
Regalías	5,250.00
Publicidad y Promoción	3,150.00
Venta de Productos	50,000.00
Prestación de Servicios	15,000.00
	<hr/>
<i>Total de Ingresos</i>	193,400.00
-Costo de Ventas	45,455.00
	<hr/>
Utilidad Bruta	147,945.00
<i>Gastos de Operación</i>	
Gastos de Venta	xxxxx
Gastos de Administración	40,500.00
Gastos y Productos Financieros	xxxxx
	<hr/>
<i>Total Gastos de Operación</i>	xxxxx
	<hr/>
Utilidad de Operación	xxxxx
Otros Gastos y Otros Productos.	xxxxx
	<hr/>
Utilidad del ejercicio Antes de Impuestos	<hr/> <hr/>

Director General

Contador General

CAPITULO IV

CONTABILIDAD DEL FRANQUICIATARIO.

En el caso de la contabilidad de los franquiciatarios mencionaremos como en el Capítulo anterior, el Catálogo de cuentas Tipo, la descripción de las cuentas especiales y el mismo ejemplo anterior pero desde el punto de vista del franquiciatario.

CATALOGO DE CUENTAS FRANQUICIATARIO.

1000 **ACTIVO**

1100 *Activo Circulante.*

- 1101 Caja
- 1102 Bancos
- 1104 Almacén
- 1103 Inversiones Temporales
- 1105 IVA Acreditable
- 1106 Documentos por Cobrar
- 1107 Clientes
- 1108 Provisión cuentas incobrables
- 1109 Otras cuentas por cobrar

1200 *Activo Fijo*

- 1201 Terrenos
- 1202 Edificios
- 1203 Dep.Acum.de Edificios
- 1204 Mobiliario y Equipo de Oficina

- 1205 Dep.Acum.Mob.y Eq. de Oficina
- 1206 Equipo de Transporte
- 1207 Dep. Acum. Eq. de Transporte
- 1208 Eq. de Computo
- 1209 Dep. Acum. Eq. de Computo
- 1210 Otros Activos
- 1211 Dep. Acum. Otros Activos

- 1300 *Activo Diferido.*
- 1301 Gastos pagados por Anticipado
- 1301-001 Seguros
- 1301-002 Intereses
- 1302 Amortización de gastos pagados por anticipado
- 1303 Impuestos pagados por anticipado
- 1303-001 IMSS
- 1303-002 ISR
- 1303-003 1.8% al Activo
- 1304 Gastos de Organización y constitución
- 1304-001 Valor Original
- 1305 Amortización Gastos de organización y constitución
- 1306 Depósitos en Garantía
- 1307 Franquicia
- 1308 Amortización de contrato de franquicia.

2000 **PASIVO**

- 2100 *Pasivo Circulante*
- 2101 Franquiciantes
- 2101-001 Franquiciante "X".
- 2102 Proveedores
- 2103 Acreedores

2104	Anticipos de clientes
2105	Impuestos y derechos por pagar
2105-001	IVA por pagar
2105-002	ISPT retenido por pagar
2105-003	IMSS
2105-004	INFONAVIT
2105-005	1% Estatal
2105-006	10% Arrendamiento
2105-007	10% Honorarios
2105-008	SAR
2106	Otras Cuentas por pagar
2106-001	Provisiones
2107	Documentos por pagar

3000 **CAPITAL**

3100 *Capital Contable.*

3101	Capital Social
3102	Aportaciones Suplementarias
3103	Reserva Legal
3104	Otras Reservas
3105	Superávit por revaluación
3106	Resultados de ejercicios anteriores
3107	Resultado del ejercicio

4000 **INGRESOS.**

4100	Ingresos o ventas
------	-------------------

5000 **COSTO DE VENTAS**

5100	Costo de ventas
------	-----------------

6000 GASTOS DE OPERACION

6100 Gastos de venta

- 6101 Sueldos y Salarios
- 6102 Vacaciones
- 6103 Aguinaldo
- 6104 Prima Vacacional
- 6105 Teléfonos
- 6106 Rentas
- 6107 Seguros y fianzas
- 6108 IMSS
- 6109 SAR
- 6110 INFONAVIT
- 6111 1% Estatal
- 6112 PTU
- 6113 Previsión Social
- 6114 Gastos de viaje
- 6115 Capacitación personal
- 6116 Depreciaciones
- 6117 Amortizaciones
- 6118 Mantenimiento y conservación de Local
- 6119 Mantenimiento y conservación de Eq. de transporte

6200 Gastos de administración

- 6201 Regalías
- 6202 Sueldos y Salarios
- 6203 Vacaciones
- 6204 Aguinaldo
- 6205 Prima Vacacional
- 6206 Rentas
- 6207 Seguros y fianzas

6208 IMSS
6209 SAR
6210 INFONAVIT
6211 1% Estatal
6212 PTU
6213 Previsión Social
6214 Gastos de viaje
6215 Capacitación personal
6216 Depreciaciones
6217 Amortizaciones
6218 Mantenimiento y conservación de Oficina
6219 Mantenimiento y conservación de Eq. de transporte de oficina
6220 Papelería y art. de escritorio
6221 Publicidad y Promoción
6222 Teléfono

6300 *Gastos financieros y productos financieros*

6301 Comisiones Bancarias
6302 Intereses a cargo
6303 Intereses a favor (Acreedora)

7000 *Otros gastos y productos.*

CUENTAS DE ORDEN

8000 *CUENTAS DE ORDEN*

8100 Contrato de Franquicia (Deudora)
8200 Franquicia Adquirida (Acreedora)

DESCRIPCION DE CUENTAS ESPECIALES.

FRANQUICIA

Naturaleza: Deudora

Grupo: Activo Diferido.

Carga:

1. Contrato de Adquisición de Franquicia
Aumentos o modificaciones.

Abona:

1. Por su amortización.

AMORTIZACION DE CONTRATO DE FRANQUICIA

Naturaleza: Acreedora

Grupo: Activo Diferido.

Carga:

1. Terminación de la amortización

Abona:

1. Aplicación a resultados del costo de los derechos cancelando la cuenta de franquicia de franquicia, entre el tiempo marcado en el contrato.

REGALIAS

Naturaleza: Deudora

Grupo: Resultados (Gastos de administración)

Carga:

1. Importe de regalías generadas
Por uso de franquicia.

Abona:

1. Traspaso a resultado según contrato.
y ajustes.

CONTRATO DE FRANQUICIA

Naturaleza: Deudora

Grupo: Cuentas de orden

Carga:

1. Por la Adquisición de un contrato de franquicia

Abona:

1. Por la culminación del contrato de franquicia adquirido.

FRANQUICIA ADQUIRIDA

Naturaleza: Acreedora

Grupo: Cuentas de Orden (contrapartida)

Carga:

1. Por la culminación del contrato de franquicia adquirido.

Abona:

1. Por la Adquisición de un contrato de franquicia.

EJEMPLO

Contabilidad del franquiciatario por la adquisición de una franquicia.

Datos del franquiciante:

1. Nombre de la franquicia: Servi-Auto SA , dedicada a la afinación, lubricación, cambio de aceite, lavado y engrasado, reparación y cambio de escapes de automóviles.
2. Domicilio Fiscal: Oaxaca 1 San Jerónimo México D.F..

Datos del Franquiciatario

1. Nombre del franquiciatario: Grupo MAG
2. Domicilio Fiscal: Circuito Interior # 2901 Planta Baja, Puebla, Pue.

Adquisición de Franquicia de Servi-Auto.

Se otorga una franquicia por 10 años, de Servi-Auto, como sigue:

Pago inicial, por otorgamiento de franquicia por \$120,000.00 + IVA.

Regalías del 5% sobre ingresos netos mensuales.

Publicidad y promoción del 3% sobre ingresos mensuales.

Pago de regalías quince días después de terminado el mes.

1. Se firma contrato con franquiciante y se paga cuota de inscripción
2. Se paga construcción y acondicionamiento de local \$500,000.00 + IVA.
3. El franquiciante envía un inventario tipo inicial por \$50,000.00.
4. El franquiciatario después de un mes de operaciones obtuvo ingresos netos por \$105,000.00 por lo que se pagan regalías y publicidad conforme se estipuló en contrato. Con un Costo de ventas del 40%.
5. El franquiciatario envía un supervisor nuevo a entrenarse, la franquicia cobra \$15,000.00, por dicho entrenamiento + IVA. Obteniendo un plazo de treinta días.

Movimientos del Mes. (asientos de Diario)

-----1-----	Parcial	Debe	Haber
Franquicia		\$ 120,000.00	
IVA Acreditable		\$ 18,000.00	
	Bancos		\$ 138,000.00
Se paga cuota de inscripción			
-----1a-----			
Adquisición de Franquicia		\$ 120,000.00	
	Franquicia Adquirida.		\$ 120,000.00
Creación de cuentas de orden			
-----2-----			
Edificios		\$ 500,000.00	
IVA Acreditable		\$ 75,000.00	
	Bancos		\$ 575,000.00
Construcción y acondicionamiento de local.			
-----3-----			
Almacén		\$ 50,000.00	
IVA Acreditable		\$ 7,500.00	
	Franquiciante		\$ 57,500.00
	Franquiciante Servi-Auto	\$ 57,500.00	
Envío de mercancía del franquiciante.			\$ 19,550.00
-----3a-----			
Franquiciante		\$ 57,500.00	
Franquiciante Servi-Auto		\$ 57,500.00	
	Bancos		\$ 57,500.00
Pago de la mercancía.			
-----4-----			
Clientes		\$ 120,750.00	
	Ventas		\$ 105,000.00
	IVA por pagar		\$ 15,750.00
Creación de Activo por ventas del mes			
-----4a-----			
Bancos		\$ 120,750.00	
	Cientes		\$ 120,750.00
Depósito de las ventas anteriores			
-----4b-----			
Costo de Ventas		\$ 42,000.00	
	Almacén		\$ 42,000.00
Costo de la venta anterior.			
-----4c-----			
Gastos de Venta		\$ 8,400.00	
Regalías	\$ 5,250.00		
Publicidad y Promoción.	\$ 3,150.00		
IVA Acreditable		\$ 1,260.00	
	Bancos		\$ 9,660.00
Pago de regalías, publicidad y promoción al franquiciante.			
-----5-----			
Gastos de Administración		\$ 15,000.00	
Capacitación de personal	\$ 15,000.00		
IVA Acreditable		\$ 2,250.00	
	Franquiciante		\$ 17,250.00
	Franquiciante Servi-Auto.	\$ 17,250.00	
Creación pasivo por concepto de capacitación al supervisor.			

(ejemplo antes de la compra de una franquicia)

GRUPO MAG

Estado de Posición Financiera al 30 de Junio de 1996.

ACTIVO

ACTIVO CIRCULANTE

Bancos \$ 810,000.00

CAPITAL CONTABLE

Capital Social \$ 810,000.00

Director General

Contador General

(ejemplo después de la compra de una franquicia)

GRUPO MAG

Estado de Posición Financiera al 31 de Julio de 1996.

ACTIVO

ACTIVO CIRCULANTE

Bancos	\$150,590.00
Almacén	\$ 8,000.00
IVA Acreditable	<u>\$104,010.00</u>

Total act. Circulante \$ 262,600.00

ACTIVO FIJO

Edificios \$ 500,000.00

ACTIVO DIFERIDO

Franquicia \$ 120,000.00

Total Activo \$882,600.00

CUENTAS DE ORDEN

Contrato de Franquicia \$120,000.00

PASIVO

PASIVO CIRCULANTE

Franquiciante	
Franquiciante Servi-Auto	\$ 17,250.00
IVA por pagar	<u>\$ 15,750.00</u>
Suma Pasivo	\$ 33,000.00

CAPITAL CONTABLE

Capital Social \$ 810,000.00

Utilidad del mes \$ 39,600.00

Suma Capital \$ 849,600.00

Total Pasivo más Capital \$ 882,600.00

Director General

Contador General

(ejemplo después de la compra de una franquicia)

GRUPO MAG

Estado de Resultado del 01 al 31 de Julio de 1996

Ingresos o ventas	\$ 105,000.00
Costo de Ventas	<u>\$ 42,000.00</u>
<i>Utilidad bruta</i>	\$ 63,000.00
Gastos de Operación	
Gastos de venta	\$ 8,400.00
Gastos de Admon.	<u>\$ 15,000.00</u>
Total Gastos de Oper.	<u>\$ 23,400.00</u>
<i>Utilidad del ejercicio.</i>	<u><u>\$ 39,600.00</u></u>

Director general

Contador General

CONCLUSION

Durante los últimos treinta años, tanto los franquiciantes, como los franquiciatarios y economistas, han considerado que las franquicias son un legítimo medio de crecimiento económico, que se ha expandido con rapidez sorprendiendo a propios y extraños, por lo que consideramos absolutamente necesario conocer todo lo que involucra una franquicia y la manera en que va formando parte en nuestra vida diaria, para que así no perdamos de vista todo aquello que esta modernizando nuestro mundo económico y social.

Nosotros como futuros profesionistas nos hemos dado cuenta a través de este trabajo de la importancia de las franquicias en nuestra actividad, por representar un sistema de negocios que no sólo necesita el trabajo de administradores, diseñadores, etc., sino también contadores que sean capaces de llevar un tipo de negocios como este.

Cabe mencionar que antes de adquirir una franquicia se revise y analice de manera profunda la franquicia, determinando su origen, su antigüedad, experiencia, solidez legal. Aunque es conocido el fuerte secreto que las franquicias imponen a sus franquiciatarios, pero de cualquier manera tratará de entrevistarse con algunos de ellos para conocer su experiencia, de ser posible conocer el contrato previamente, el cual deberá ser mínimo de 30 páginas aproximadamente y desde luego solicitar la circular uniforme de información, que es un resumen bastante completo y descriptivo de la franquicia; aunque en México no es obligatoria, todas las franquicias profesionales generalmente la tienen. Cabe hacer referencia que es difícil que nos enseñen los contratos y manuales.



BIBLIOGRAFIA

- **FRANQUICIAS**
La Revolución de los 90's.
Enrique y Rodrigo González Calvillo.
McGraw Hill.

- **FRANQUICIAS**
Como multiplicar su negocio
Steven S. Raab y Gregory Matusky
Limusa.

- **LAS VENTAJAS DEL FRANCHISING**
Donald D. Boroian
Ediciones Macchi.

- **CONTABILIDAD 1**
Elías Lara Flores
Trillas.