



LO QUE... IMPORTA

por **ADRIANA V. SAN MIGUEL**

Franquicias

Actualmente hemos visto que existen infinidad de comercios con el mismo nombre, como Bisquets Obregon, Burger King, Tortas Hipocampo, Oxxo, entre muchos otros, que estan regulados como franquicias. Este término no es desconocido para la mayoría de las personas que estan vinculadas con el área de negocios, sin embargo, se desconoce a fondo como se maneja esta modalidad.

Si usted esta interesado en poner una franquicia, o vender su negocio a través de franquicias a continuación le expongo los beneficios y requisitos que se manejan dentro de este esquema.

Figuras que intervienen

Básicamente son dos las personas las que se involucran en los sistemas de franquicia.

Franquiciante: propietario de una marca y tecnología de comercialización de un bien o servicio, que mediante un contrato de franquicia, otorga a otra persona la posibilidad de su uso, comprometiéndose además a proporcionar asistencia técnica y administrativa al nuevo negocio.

Franquiciatario: es quien paga al franquiciante una determinada cantidad de dinero para que se le otorgue la explotación y uso de la marca, además del apoyo administrativo y operativo para que el negocio funcione correctamente.

Tipos de Franquicia

1. Franquicias de productos o marcas registradas (franquicias de distribución): el nombre del negocio y del producto no cambia (Levi's),
2. Franquicias del formato de negocios: todas aquellas c.on un gran número de tiendas o puntos de distribución (Mc. Donals); y
3. Franquicias por conversión: son negocios en operación que eran independientes y que pueden convertirse al formato de negocios de la franquicia en sí (Century 21).

Las Regalías

Son pagos que el franquiciatario hace al franquiciante por el derecho de vender o comercializar los productos y/o servicios. La estipulación y el cumplimiento de las mismas varía: puede ser en el momento de firmar el contrato, mensualmente, a través de la compra de productos, cuando se realiza la capacitación o cualquier otro.

La forma de pago de las regalías puede ser semanal o mensual, según se defina en el contrato, y para pagarlas, el franquiciante puede aplicar un porcentaje (generalmente oscila entre el 3 y 10%, sin embargo existen excepciones) sobre las ventas brutas o bien cobrar una cuota fija.

El acuerdo de franquicia especifica que un incumplimiento en el pago de regalías es una violación muy grave del mismo, generalmente, dicho acuerdo también da derecho al franquiciante a inspeccionar la información financiera del franquiciatario.

La AMF

La Asociación Mexicana de Franquicias, es una organización dedicada a difundir, promover y desarrollar la figura más exitosa de negocios del mundo, en México.

Fundada en febrero de 1989 por seis empresas, hoy afilia a más de 150 Asociados Franquiciantes y Proveedores, empresas que han elegido al modelo de la Franquicia como su esquema de desarrollo.

Es una Asociación a la cual pueden acudir para obtener mayor información y asesoría respecto al tema e incluso imparte cursos de capacitación en la materia.

Ventajas de comprar una franquicia:

- Reconocimiento de la marca en el mercado,
- Reconocimiento de los atributos del producto,
- Reducción del riesgo de incursionar en un nuevo negocio,
- Apoyo y asesoría permanente,
- Esfuerzos publicitarios globalizados entre los diversos franquiciatarios y la casa matriz,
- Uniformidad del producto y/o servicio,
- Reducción de incertidumbre.

Desventajas de comprar una franquicia:

- Pagos permanentes al franquiciante,
- Apego constante y minucioso a los estándares fijados por el franquiciante.

Recomendaciones

Antes de adquirir una franquicia realice evaluaciones y costeos porque no siempre la más grande es la más rentable, de igual manera si su negocio ya esta en posibilidad de convertirse en franquicia aventúrese pues la inversión la realizaran otros y no usted.

Aprueban México y EU acuerdo de cooperación aduanera

Venderá industria textil 250 mdd a RD-CAFTA

REYNA ISABEL ORTEGA

La industria textil mexicana podrá exportar 250 millones de dólares en telas a Centro América el próximo año, gracias al acuerdo entre México y Estados Unidos en cuanto a la cooperación aduanera requerida en el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, República Dominicana y Centro América (RD-CAFTA), aseguró Rafael Zaga, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil.

El RD-CAFTA fue negociado para permitir que una prenda de vestir clasificada en el capítulo 62 del Sistema Armonizado, pueda incor-

porar materiales producidos en México, y sean considerados como originarios de uno de los países del acuerdo.

Actualmente, República Dominicana y Centro América venden más de 10 mil millones de dólares de confección a Estados Unidos con cero insumos de México. Así que con el acuerdo, la futura exportación de una prenda de Centroamérica o de República Dominicana que incorpore tela mexicana podrá ser exportada a Estados Unidos libre de impuesto, disfrutando de las preferencias arancelarias de dicho Tratado de Libre Comercio.

"Las empresas mexicanas que fabrican

tejido plano, como la mezclilla, ya tienen los pedidos hechos por esos países, donde se confeccionarán las prendas con telas mexicanas para entrar al mercado estadounidense", explicó Rafael Zaga.

Para hacer efectivo el acuerdo sólo se espera que esté lista la legislación y se publique. Dicho acuerdo fue el resultado del trabajo que han realizado de manera conjunta la Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) de México, y las autoridades de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos.

Permitiría inversión extranjera

Propone KPMG reducir impuestos a empresas

DIDIER RAMÍREZ

Aplicar una política de reducción de la tasa corporativa de impuestos puede contribuir a que los países tengan acceso a una competencia global, ya que esta medida atraería inversión extranjera, estima KPMG International.

A través de un estudio, la firma de consultoría señaló que la implementación de una reducida tasa de impuestos debe programarse a un corto plazo, para después adecuarse, pues el mantener estos índices de manera constante, pueden generar una pér-

dida en la capacidad de los gobiernos en la prestación de servicios o generación de infraestructura para atender la demanda de los inversionistas que llegan al país.

KPMG analizó la política de impuestos corporativos generados en los últimos 14 años en países como Irlanda, que de un rango del 40% en 1993, ahora se encuentra en 12.5%, medida que le permitió alcanzar un crecimiento de su economía en los últimos años hasta del 12%. Además de la nación irlandesa, otros países que han adoptado esta medida son Noruega, Suecia y Dinamarca, quienes cuentan con una tasa

actual del 28%, después de manejar niveles hasta del 50 por ciento.

En el caso de México, en los últimos seis años esta tasa corporativa de impuestos se redujo de 35 a 29%, y de acuerdo con este estudio, para el 2007 se estima que el gobierno la ubique en 28%, con lo cual el país estará en coherencia con la tendencia mundial.

El análisis de KPMG se realizó en 86 países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), y en promedio del 2000 al 2006, la tasa corporativa de impuestos pasó de 34.1 a 28.5% en el periodo referido.

México principal inversionista

Ratifica Venezuela retiro del G3

REYNA ISABEL ORTEGA

El Tratado de Libre Comercio G3 entre Venezuela y México quedó sin efecto luego de que el pasado 19 de noviembre de este año se cumpliera el plazo, para que Venezuela reiterara su decisión de denunciar dicho acuerdo.

La resolución publicada ya en el Diario Oficial de la Federación, modifica las reglas para la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del Tratado, y el Decreto que establece la tasa del Impuesto General de Importación, aplicable a las mercancías originarias de Colombia.

A pesar de esta determinación, como miembros de la ALADI México y Venezuela podrán continuar desarro-

llando sus relaciones comerciales, solo que los los productos mexicanos se verían sujetos a un arancel que puede ser desde un cero a un 15 % en promedio.

Venezuela es el cuarto socio comercial de México entre los socios de la ALADI, el comercio entre ambos países se incrementó más de 25% de 1994 a 2005 alcanzando una cifra superior a mil 684 millones de dólares en este último año.

Aunado a ello, las inversiones mexicanas en Venezuela ascienden a 3.3 mil millones de dólares colocando a México como su principal inversionista. Entre las empresas establecidas allá están: Grupo Gruma, Hoja y Lata S. A. de México (Hylsa), Cementos

Mexicanos, Bimbo, Mabe, Telmex, FEMSA, Farmacias el Fénix, por mencionar algunas.

Por dichos motivos la Secretaría de Economía ha declarado que continuará buscando el acercamiento con las autoridades de ese país para poder desarrollar un nuevo marco jurídico para promover la relación económica comercial.

El pasado 22 de mayo el gobierno de Venezuela comunicó a México, Colombia y a la Secretaría General de ALADI su decisión, lo que de conformidad con el artículo 23-08 de ese Tratado, se haría efectiva 180 días después de esa comunicación a las partes; es decir, a partir del 19 de noviembre de 2006.