



106
29
**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

**"PROBLEMAS FISCALES, FRANQUICIAS
ESTABLECIDAS EN MEXICO, SU ASPECTO LEGAL
Y FISCAL PARA QUIENES LAS ADQUIEREN"**

TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
CARLOS QUIROZ PALACIOS

ASESOR: C.P. FERNANDO URZUA GONZALEZ

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX. SEPTIEMBRE 1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

El uso de imágenes, 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 donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLÁN

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLÁN
PRESENTE.

AT'N: ING. RAFAEL RODRIGUEZ CEBALLOS
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES-C.

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautilán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

PROBLEMAS FISCALES, FRANQUICIAS ESTABLECIDAS EN
MEXICO, SU ASPECTO LEGAL Y FISCAL PARA QUIENES
LAS ADQUIEREN.

que presenta EL pasante: CARLOS QUIROZ PALACIOS
con número de cuenta: 8739080-9 para obtener el Título de:
LICENCIADO EN CONTADURIA

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO.

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautilán Izcalli, Edo. de México, a ____ de ____ JULIO de 19 96

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>I</u>	<u>C.P. FERNANDO URZUA GONZALEZ</u>	<u>[Firma]</u>
<u>II</u>	<u>C.P. ALEJANDRO LOPEZ GARCIA</u>	<u>[Firma]</u>
<u>III</u>	<u>LIC. JUAN M. CANO GUARNEROS</u>	<u>[Firma]</u>

SECRETARÍA

DEDICATORIAS:

A Dios por darme la vida e iluminarme siempre en mi camino

A mi madre porque de no haber sido por tu esfuerzo yo no hubiera logrado esta gran meta

A mi padre porque a pesar de todas las adversidades siempre me has apoyado Gracias

A mis hermanos porque espero que logren lo mismo como resultado de nuestro apoyo mutuo

AGRADECIMIENTOS:

A la Universidad Nacional Autónoma de México por haberme abierto las puertas del conocimiento y permitir mi formación como profesionalista

A mi escuela la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlan por darme la oportunidad de alojarme, en sus aulas para lograr uno de mis mas grandes propósitos en la vida

A mi asesor C.P. Fernando Urzúa G por su ayuda en la realización de este trabajo

A todos los profesores que a lo largo de mi vida como estudiante hayan intervenido en mi formación

A mi tío Antonio porque sigo tu ejemplo y agradezco todo tu apoyo

A Juan A Carrillo porque has sido un grandioso amigo y he tenido la dicha de compartir contigo esta carrera
Gracias por tu apoyo

A mis amigos la familia Cortés por contar siempre con ustedes y brindarme siempre su amistad

A mi primo Teo por su ayuda injustificada en la conclusión de este trabajo

A todas aquellas personas que de alguna u otra forma hayan intervenido en la realización de este trabajo

ABREVIATURAS UTILIZADAS

Aj.	Ajuste
Act.	Activos
Adquis.	adquisición
Amortiz.	Amortización
Art.	Artículo
Ced.	Cédula
Cob.	Cobrar
Ctas.	Cuentas
Deprec.	Depreciación
Dif.	Diferido
D.O.F.	Diario Oficial de la Federación
E.	Equipo
Ej.	Ejercicio
Gtos.	Gastos
Hist.	Historico
I.M.S.S.	Instituto mexicano del Seguro Social
I.N.P.C.	Indice Nacional de Precios al Consumidor
L.I.A.	Ley del Impuesto al Activo
L.I.S.R.	Ley del Impuesto Sobre la Renta
L.I.V.A.	Ley del Impuesto al Valor Agregado
M.	Mensual
M.O.I.	Monto Original de la Inversión
Mob.	Mobiliario
Mor.	Morelos
Mtto.	Mantenimiento
Preop.	Preoperativo
Prom.	Promedio
Proveed.	Proveedores
P.T.U.	Participación de los Trabajadores en las utilidades.
S.	Sobre
S.A.R.	Sistema de Ahorro para el Retiro
Ult.	Último

Í N D I C E

	PAGINA
Objetivos de la investigación.....	1
Introducción.....	3
CAPÍTULO I Generalidades	
1.1. Antecedentes de las franquicias y su llegada a México.....	5
1.2. Definición de franquicia.....	10
1.3. Quiénes participan en una franquicia y características de los mismos.....	12
1.4. Tipos de franquicias.....	19
CAPÍTULO II Compra de franquicias	
2.1. Alternativas en compra de franquicias.....	22
2.1.1. Principales Ventajas y desventajas.....	22
2.2. Contrato de franquicia y su definición.....	29
2.2.1. Clasificación de dicho contrato.....	30
2.3. Rescisión y terminación del contrato.....	31
CAPÍTULO III Aspecto legal y fiscal	
3.1. Diversos aspectos legales de las franquicias.....	33
3.2. Aspecto fiscal.....	37
3.2.1. Ley del impuesto sobre la renta.....	37
3.2.2. Ley del impuesto al valor agregado.....	45
3.2.3. Ley del impuesto al activo.....	48
3.2.4. Ley del seguro social.....	52
CAPÍTULO IV Caso práctico	
4.1. Caso práctico de una franquicia como persona moral.....	53
Anexos.....	77
CONCLUSIÓN	
BIBLIOGRAFÍA	

OBJETIVOS

EL OBJETIVO GENERAL DE ÉSTE TRABAJO ES ANALIZAR EL MARCO LEGAL ASÍ COMO LAS IMPLICACIONES FISCALES QUE SE TIENEN AL ADQUIRIR UN NEGOCIO DE FRANQUICIAS ESTABLECIDO EN MÉXICO.

EJEMPLIFICAR DE MANERA PRÁCTICA QUE EL MANEJO FISCAL DE UNA FRANQUICIA ES EL MISMO QUE DE CUALQUIER OTRO TIPO DE NEGOCIOS.

HIPÓTESIS

MEDIANTE EL ÓPTIMO CONOCIMIENTO DEL MARCO LEGAL Y FISCAL DE LAS FRANQUICIAS SE ESTABLECE QUE ÉSTE SISTEMA TIENE EL MISMO TRATAMIENTO PARA CUMPLIR SUS OBLIGACIONES QUE CUALQUIER OTRO TIPO DE NEGOCIOS ESTABLECIDOS EN MÉXICO.

INTRODUCCIÓN:

El presente trabajo de investigación se refiere a un tema actual en México, ya que implica diversos aspectos en el desarrollo de un tipo de actividad económica, las franquicias. Estas nos ofrecen posibilidades de fracaso limitadas, en nuestro país son de reciente inicio, ya que se dan a conocer a finales de los ochentas, debido a que los inversionistas extranjeros en su mayoría estadounidenses, saturaron su mercado interno y buscaron expandir sus negocios en otros países eligiendo en su momento al nuestro por contar con algunas razones favorables en el que pudiera desarrollarse este sistema de franquicias, como son, entre otras: el tratado de libre comercio, la población de clase media, su edad promedio, su capacidad de ahorro y su nivel de ingresos.

En la actualidad este tipo de inversión ofrece grandes alternativas para quien las trabaja al convertirse en dueño de su propio negocio y para quien las otorga para que su negocio siga prosperando ya que proporcionan gran variedad de productos y servicios que se brindan al gran público consumidor.

Por tener las franquicias una gran expectación a nivel nacional, se decidió elaborar una investigación que contenga para

quienes las adquieren, los aspectos generales, sus posibles alternativas existentes en el mercado, sus ventajas y desventajas al seleccionarias.

El inversionista desde un principio, contare con el apoyo de diversas instituciones, es decir, para su conocimiento general sera apoyado por la Asociación Nacional de Franquicias, para recibir la asesoria legal tendra que recurrirse a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y posteriormente de ser necesario acudir al Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial para verificar el correcto cumplimiento de los acuerdos de transferencia de tecnología y ver si la marca está registrada.

Sera entonces importante tener conciencia de la responsabilidad que tiene el inversionista de reconocer lo que es una franquicia, lo que ofrece así como sus obligaciones a las que estaria sujeto si optara participar en este tipo de negocios.

En este trabajo no solo se da a conocer lo que es una franquicia si no tambien se demuestra que su marco legal y sus obligaciones fiscales son iguales a las de cualquier otro tipo de negocios establecidos en Mexico.

CAPÍTULO I GENERALIDADES.

1.1 ANTECEDENTES DE LAS FRANQUICIAS Y SU LLEGADA A MÉXICO.

Los primeros antecedentes que se tienen de esta relación comercial se sitúan en los Estados Unidos, entre los años de 1850 a 1860 cuando "I.M. Singer & Company" debido a las bajas ventas que presentaban, idearon la forma de mejorarla a través de la distribución de sus máquinas de coser, a diferentes gentes en diferentes lugares a precios accesibles y de esta forma asegurar que fueran constantes sus ingresos.

Sin embargo, el verdadero desarrollo de esta forma de negocios se produce entre los años de 1950 a 1960, cuando aparecen los "gigantes" o grandes empresas que buscaban ampliar sus negocios a través de este sistema.

El otorgamiento de franquicias fue permitiendo a las compañías ampliarse con rapidez e ir financiando este crecimiento con dinero de terceros. De esta necesidad surge la "Asociación Internacional de Franquicias", fundada en 1960 por un grupo pequeño de ejecutivos de franquicias, hasta llegar a convertirse en la primera organización de franquiciadores en el mundo, su código de ética representa un modelo de integridad al que todo franquiciador debe apegarse. Funciona como un centro de reuniones

donde los nuevos franquiciadores pueden aprender de los veteranos, obteniendo información y asesoría de su negocio.

Su inicio no fue algo sencillo, pues la reglamentación y la estructura económica no contemplaban dentro de sus esquemas a este sistema de negocios. Sin embargo, el impacto que generaron las franquicias en la economía fue muy significativo ya que se crearon nuevas fuentes de empleo, beneficiando también con una nueva demanda a las empresas proveedoras de estos negocios.

El 16 de Junio de 1985, se llevó a cabo la primera conferencia sobre franquicias en México en el club de Jalisco a cargo de la Cámara Americana de Comercio en Guadalajara, atrayendo a un centenar de hombres de negocios teniendo un éxito sin precedentes. Para finales de este año fueron llegando algunas franquicias, y así los dos años posteriores se introdujeron otras más, siendo estas de origen Norteamericano.

El Grupo Mexicano de Franquicias, S.A. creada bajo los auspicios de Televisa, desarrollo durante los años de 1989 y 1990 algunos casos de franquicias mexicanas como son Videocentro, Trionica, y Dormimundo, llevando también a cabo la compra de Helados Bing's y la consolidación de Helados Holanda en Grupo Quar, S.A. que se convertiría en una de las empresas líder en su ramo, al igual se dio la franquicia Vip's.

Los primeros casos de franquicias en México se iniciaron en 1980 cuando Mc Donald's como emprendedor, intento establecer sus negocios en nuestro país en un momento de cierta dificultad económica y de gran incertidumbre acerca del futuro de nuestro país. Se produjeron una serie de acontecimientos poniendo a México al borde de su economía, se nacionalizo la banca se impuso un decreto de control de cambios por primera vez en nuestro país y se suspendió el pago de la deuda externa al registrar el banco central uno de los índices de reserva internacional mas bajos de su historia reciente.¹ En Noviembre de 1985 fue abierto el primer local de Mc Donald's pasando por una serie de trámites complicados ya que por tratarse de los primeros casos de franquicias, tuvo que ser aprobado y registrado ante el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología .

Durante 1987 sucedio la caída de La Bolsa Mexicana de Valores, siendo esto el principal fenomeno economico que favorecio la llegada y el consecuente desarrollo de las franquicias a Mexico Este hecho culmino con un proceso que dio origen al aumento en la transferencia de capital del sector especulativo al productivo, fue precisamente en este contexto donde las franquicias iniciaron su actuación en Mexico.

¹ Gonzalez Calvillo, Enrique
Franquicias: La Revolución de los '80
Mc Gray Hill. 1984 Pag. 58.

La Asociación Mexicana de Franquicias A.C. quedó constituida en Febrero de 1988 teniendo como propósitos básicos la difusión y promoción de las franquicias mexicanas y el mejoramiento de las condiciones legales para así propiciar un crecimiento sostenido de las franquicias mexicanas.

El gran éxito que tuvo la comida rápida, propició el interés a otros gigantes como son Burger King y Wendy's, Domino's Pizza y Subway, ingresando estos al mercado mexicano en 1980-1991.

En Enero de 1990, La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial elaboró un reglamento de la Ley de Transferencia de Tecnología que resolvería casi en forma total y definitiva, la incertidumbre que existía en cuanto a la aprobación y registro de contratos de franquicia en México. La facilidad que se otorgó a este sistema propició un importante crecimiento y esto se le atribuye principalmente a la abrogación de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas, así como una apertura más favorable a la inversión extranjera, el fomento a la pequeña y mediana empresa y medios de financiamiento.

Se contaba con muy poco apoyo financiero para la obtención de créditos, debido a la inestable situación

económica, por lo tanto solo prestaban a aquel que tuviera un respaldo con que avalar. No existían instrumentos reales para apoyar a las franquicias, esto implicaba por primera vez, financiar al sector productivo sin activos con que respaldar, el invertir en una franquicia parecía no ser una muy buena garantía.

" En cuanto a las franquicias que operan en México, los Estados Unidos de América representan cerca del 49%, de origen mexicano, aproximadamente el 36%, con origen en Francia el 12%, de origen español el 2% y otros países el 1% . Los franquiciatarios están localizados en las grandes ciudades de la República Mexicana, en la ciudad de México esta cerca del 60%, en Monterrey el 20%, en Guadalajara el 10% y el último 10% en el resto del país.

Los montos de inversión inicial en franquicias son variables, desde 1 000 hasta 50 000 Dls. dependiendo del tipo de negocio objeto de la franquicia. Por ejemplo, el pago inicial de franquiciatarios mexicanos es de 30 000 Dls. para restaurantes y para comida rápida". 2

Este tipo de inversiones son de reciente creación en México por lo que puede resultar ser un óptimo instrumento de inversión.

2 Gallastegui Armella, Juan Manuel
Franquicias. Suplemento periódico
Reforma. Marzo 18 de 1996.

1.2 DEFINICIÓN DE FRANQUICIA.

"Se entenderá como un acuerdo de franquicia aquel en el que el proveedor además de conceder el uso o autorización de explotación de marcas o nombres comerciales al adquirente, transmite conocimientos técnicos o proporciona asistencia técnica 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 independiente de algún otro de los supuestos que marca la ley". 3

"Es el establecimiento de un sistema de negocios que operan bajo un nombre o marca registrada compartida y pagan al franquiciador por el derecho de operar bajo ese nombre o marca, funcionan conforme a un método o formato de negocio específico y controlado, y que reciben asesoría o servicios importantes por parte del franquiciador". 4

"Es un sistema de comercialización en el que se conjugan dos elementos: por un lado la utilización de una marca o nombre comercial y por el otro, la transferencia de conocimiento y

3 Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial
Folleto: La Contratación de Tecnología
Agosto 1993. Pág. 30

4 Steeven S. Raab, Gregory Matusky
Franquicias: Ventajas y Desventajas de su venta
Limusa 1993. Pág. 40

tecnología que permiten desarrollar un concepto comercial o de servicio en forma uniforme y preservando una calidad similar". 5

Considerando las definiciones anteriores, así como sus elementos, una Franquicia es un sistema de comercialización derivado del mutuo acuerdo entre dos partes regulado por un contrato, en el cual una de ellas otorga a otra mediante el pago de una cuota inicial, autorización para utilizar y explotar su marca y prestigio así como la asesoría conveniente para su óptimo funcionamiento y resguardo.

Por lo tanto, se está permitiendo trabajar en algún tipo de negocio con una marca reconocida, facilitando para el otorgante poder crecer y para el beneficiario disminuir el riesgo de fracaso en éste tipo de inversión.

5 Gallaestegui Armella, Juan Manuel
Franchising. Revista "Entrepreneur",
No. 1 Ene 84. Pag. 10

1.3. - QUIENES PARTICIPAN EN UNA FRANQUICIA Y CARACTERÍSTICAS DE LOS MISMOS.

Para que haya un acuerdo de voluntades deben existir por lo menos dos partes, una es la que propone u otorga y la otra acepta y recibe.

En este caso se esta tratando un sistema de relacion comercial entre dos sujetos, ya que se denominan franquiciante y franquiciatario.

Franquiciante: posee una determinada marca, formula y tecnologia de un bien o servicio, el cual cede contractualmente los derechos de uso de la marca, proveyendo de asistencia tecnica y tecnologica, así como de organizacion gerencial y administrativa al negocio otorgado.

De estos la gran mayoría son empresas privadas, el restante son compañías publicas y multinacionales.

Antes de otorgar una franquicia, debera tener el prestigio y la calidad necesarios ante el consumidor para brindar la confianza necesaria y garantizar la obtencion de óptimas utilidades. Para esto, el franquiciante inicia la apertura de franquicias piloto, convenciéndose él mismo de que está utilizando los procedimientos y tecnicas convenientes.

Como características principales del franquiciante son la de velar por el mutuo beneficio de la franquicia otorgada así como el suyo propio. Debe tener el compromiso del puntual y eficaz abasto de los insumos y productos que necesitaren los franquiciatarios. También el asegurar los estándares de calidad y continuidad. Así como la capacidad de buscar alternativas en la solución de problemas.

Franquiciatario: es aquel que adquiere contractualmente el derecho de comercializar un bien o un servicio dentro de un mercado exclusivo, utilizando los beneficios que le da la marca y el apoyo que recibe en la capacitación para la organización y manejo del negocio.

Para ser franquiciatario es necesario aceptar las determinaciones del sistema y de los procedimientos establecidos por el franquiciante. Una buena franquicia puede ayudar al franquiciatario a superar algunos problemas comunes al iniciar un negocio independiente.

Como características principales del franquiciatario son la de recibir la asistencia técnica y los conocimientos proporcionados por el franquiciante, son una gran ventaja a la

vez para iniciar un negocio hasta para los mas inexpertos franquiciatarios. Al igual es fundamental para el franquiciatario tener confianza en lo que va a invertir en tiempo dinero y esfuerzo ya que con esto trabajara comprometido y se sentira bien con su trabajo .Tambien es necesario que el franquiciatario cuente con el capital suficiente para comprar la franquicia y los gastos que esta implica . Es requisito el no contar con alguna inversion con otro franquiciante del mismo giro.Debe de contarse con una etica solida para no divulgar las formulas y secretos otorgados.

OBLIGACIONES DEL FRANQUICIANTE Y DEL FRANQUICIATARIO.

Del franquiciante:

- 1.- Otorgar los antecedentes del origen del negocio, así como datos del mercado de venta.
- 2.- Listado de ejecutivos e inversionistas con los que tendrá relación el franquiciatario, ya sea internos o externos.
- 3.- Listado de unidades otorgadas que estén en operación, así como las unidades de el mismo.
- 4.- Deberá describir la situación financiera de la empresa de por lo menos los dos últimos ejercicios.
- 5.- Es esencial que el franquiciante imponga el uso de la marca y nombre comercial para que el negocio otorgado sea similar al de el mismo.
- 6.- Autorizar el uso de avisos comerciales en caso de tenerlos, especificando la forma y el lugar en que deben utilizarse.
- 7.- Especificar las patentes registradas de productos y procesos industriales y proveer de tecnología para la explotación de patentes.
- 8.- Proporcionar información acerca del lugar geográfico más adecuado para la instalación del negocio.

9.- Respetar la preferencia que tenga el franquiciatario en el caso de que decida ampliar sus operaciones en otras áreas geograficas.

10.-Apoyar en sus inicios el desarrollo del negocio, en cuanto a la forma de dirigir así como en la contratación y reclutamiento del personal contratado para su atención.

11.-Transmitir los conocimientos técnicos actualizados a través de manuales, guías y de información suficiente para el proceso del funcionamiento del establecimiento.

12.-Presentar asistencia para la aplicación de tecnología, y enviar personal capacitado para preparar a los empleados en el uso de sistemas de producción, administración y comercialización del negocio.

13.-Supervisar las operaciones y solicitar información de aspectos como publicidad, sistemas de venta, contable, laboral y fiscal del franquiciatario y de ser necesario contratar a firmas autorizadas para la posible auditoria del negocio.

14.- Verificar calidad total en los productos que se le dan al franquiciatario y distribuye al público en general.

15.-Realizar un fondo para efectuar publicidad en general.

16.-No impedir la transmisión de derechos del franquiciatario.

17.-Permitir la transmisión de derechos en caso de muerte.

Del franquiciatario:

- 1.- Cubrir el pago de la cuota inicial al firmar el contrato y el pago posterior de regalías según sean acordadas.
- 2.- Utilizar el uso de marcas, nombres y avisos comerciales y patentes, porque de lo contrario podrían caducar.
- 3.- Pedir el consentimiento del franquiciante, el lugar donde establecerá su negocio.
- 4.- Solicitar permisos y autorizaciones para construir e iniciar el negocio.
- 5.- Utilizar las instalaciones y equipo autorizado por el franquiciante.
- 6.- Nombrar a una persona para dirigir y controlar el establecimiento, de modo que se haga responsable.
- 7.- Acondicionar el local higiénicamente y hacer cumplir al personal con la capacitación previamente otorgada.
- 8.- Mantener el buen prestigio del franquiciante así como la imagen.
- 9.- Adquirir la materia prima solo con el franquiciante o con el proveedor que designe este mismo.
- 10.- Mantener los precios de venta que hayan sido señalados.
- 11.- No divulgar información confidencial de las técnicas o recetas utilizadas para el funcionamiento del establecimiento.

12.-Vender solo artículos autorizados por el franquiciante.

13.-Dar a conocer los aspectos financieros de costos, utilidades, etc., analizando las razones financieras utilizadas y permitir la práctica de auditorías.

14.-Cubrir cuotas o regalías para gastos de publicidad que llevara a cabo el franquiciante.

15.-Permitir en todo momento el acceso del franquiciante y responder a los cuestionamientos que estableciera el franquiciante sin engaños y con la veracidad posible.

16.-En caso de vencimiento del contrato, deberá de cancelar sus operaciones inmediatamente, así como el uso de la tecnología y posteriormente dar por terminada la relación comercial.

1.4. - TIPOS DE FRANQUICIAS:

Existen dos clases esenciales de franquicias, son:

A.-Franquicia de producto y marca o franquicia de distribución. En esta se da una relación de venta entre un franquiciante, el cual se constituye como único proveedor de los productos o servicios que comercializara el franquiciatario otorgándole además el uso y explotación de un nombre comercial, el franquiciatario adquiere cierta identidad con su proveedor.

Ejemplos:

- . Estaciones de gasolina
- . Agencias de autos y camiones
- . Embotelladoras de refrescos
- . Tiendas de ropa, etc.

Franquicia con formato de negocio. En esta se da una relación continua entre el franquiciante y el franquiciatario, que incluye no solo el producto, servicio y marca sino un sistema completo de negocios, como los conocimientos y experiencias en operar el negocio, sus criterios para adaptar el local, requisitos para contratar y entrenar al personal, planes de mercadotecnia, publicidad, control de calidad de los productos. Ejemplos:

- . Comida rápida
- . Restaurantes
- . Bienes raíces
- . Servicios de tintorerías y lavanderías
- . Venta y servicio de computación

Por otro lado, de acuerdo a la exclusividad y al espacio geográfico en que el franquiciatario ejerce su privilegio sobre la franquicia concedida, existen diversos tipos de franquicias en relación al contrato que se celebre.

.Franquicia unitaria.- Es aquella que otorga el franquiciante de manera única y exclusiva al franquiciatario, el lugar designado para operar su negocio.

.Franquicia múltiple.- Es aquella que se concede sobre una variedad de artículos de la misma marca.

. Franquicia maestra.- Es la que otorga el franquiciante al franquiciatario para desarrollar un mercado específico en todo el país y abrir un número limitado o ilimitado de establecimientos dentro del mismo; el franquiciatario maestro tendrá la facultad de otorgar contratos individuales a terceros (Subfranquicias) dentro del país donde se concede la franquicia. Derivado de esta misma, el franquiciante puede otorgar una franquicia maestra internacional que se otorga de una misma marca conforme a las condiciones establecidas en el contrato que al efecto se elabore.

. Franquicia de desarrollo .- Es la que otorga el franquiciante al franquiciatario para abrir un número ilimitado de establecimientos en un territorio específico, en este no se puede

subfranquiciar; esto significa que en el contrato de desarrollo, se deben celebrar contratos individuales de franquicia con el franquiciante original por cada uno de los establecimientos.

. **Franquicia por conversión.** - Es un programa que pretende convertir o incluir dentro de un sistema de franquicia a establecimientos independientes que existen y operan en la actualidad.

CAPÍTULO II COMPRA DE FRANQUICIAS

2.1 ALTERNATIVAS EN LA COMPRA DE FRANQUICIAS

El adquirir una franquicia representa una oportunidad para empezar un negocio propio ya que ofrece óptimas alternativas debido a que se compra no solo la utilización de la marca sino también el conocimiento y apoyo de los otorgantes. "Actualmente en México existen sesenta tipos diferentes de negocios bajo el sistema de franquicias".⁶ De ahí que se demuestre el gran éxito que representa esta forma de inversión, también se sabe que "hasta Febrero de 1996, el 58% de las franquicias maestras en nuestro país eran mexicanas y el 42% restante extranjeras".⁷

2.1.1. PRINCIPALES VENTAJAS Y DESVENTAJAS

VENTAJAS

1.-*Negocio ya probado.*- Asegura su inversión en un negocio ya trabajado disminuyendo el riesgo si éste fuera nuevo, ya que recibe tecnología para vender productos o servicios amparados por una marca, nombre comercial con cierto prestigio y participación en un mercado.

⁶ y ⁷ De Prado, José Luis
Respecto a la adquisición de una
Franquicia. Junio de 1996.
Revista Entrepreneur, No. 6. Pág. 49

2.-Marca y productos reconocidos.- El franquiciatario adquiere la cartera de clientes ya que se identifican con dicha marca y con la reputación de los servicios que presta, así mismo, el servicio o producto goza de un buen nivel de aceptación que un negocio de reciente inicio.

3.-Instalación del negocio.- Cuando se está ante una franquicia de formato de negocio, se está ante un negocio completo que no requiere de meses o años para depurar el producto o servicio que se ofrece, es decir, debe operar con estricto apego al sistema de actividades.

4.-Economías de escala.- La capacidad de comprar insumos del negocio, es una gran ventaja, ya que se puede comprar sin importar los volúmenes y con grandes descuentos por ser compras globales es decir, el franquiciatario, junto con otros franquiciatarios tiene un poder de compra colectivo que además tardaría mucho tiempo en adquirir por sí solo.

5.-Publicidad y promoción.- La publicidad representaría un gasto muy elevado si lo hiciera independientemente el franquiciatario, la ventaja entonces es que puede contar con campañas más inteligentes y con grandes beneficios económicos que le proporciona el franquiciante, cobrándole este solo un porcentaje de regalías para publicidad.

6.-*Asistencia profesional y apoyo constante.*- Éste apoyo le sirve al franquiciatario para saber cómo, cuándo y porque realizar ciertas actividades del negocio. Incluye estudios de mercado, selección y negociaciones para la compra del local, instalación de la tienda, promoción del día de la apertura, procedimientos contables, apoyo operativo, además de una investigación y desarrollo de nuevos productos, servicios y técnicas de promoción, operación y desarrollo.

7.-*Sistemas administrativos y gerenciales.*- Los sistemas administrativos y gerenciales están hechos para administrar el negocio adecuadamente y detectar problemas administrativos, financieros o de mercadotecnia y poderlos corregir contando con la asesoría de personal especializado.

8.-*Capacitación.*- Es una orientación al franquiciatario, primeramente teórico y posteriormente práctico, no es un curso inicial sino constante y cada vez que se requiera acerca de diversas materias relacionadas con el trato a clientes, motivación al personal, etc.

9.-*Desarrollo e investigación.*- La tecnología que recibe el Franquiciatario tiene un alto costo de investigación que difícilmente podría costear por sí mismo.

10.-Responsabilidad en selección de personal y pago de impuestos.-

El franquiciatario asume cualquier relación laboral con sus trabajadores y empleados, así como también responsabilidades fiscales, ya que es una persona distinta al franquiciante al contar con sus propias obligaciones.

11.-Sinergia.- Todos los franquiciatarios, así como el franquiciante, trabajaran en conjunto con la motivación de operar su propio negocio, pero aportando con su trabajo y éxito un beneficio colectivo para el franquiciante y los demás franquiciatarios del sistema.

12.-Concepto exitoso.- Para el franquiciante, y el franquiciatario, la franquicia tiene un mismo fin: la exitosa operación de un negocio.

13.-Reducción de riesgos.- El franquiciante apoya al franquiciatario, estableciéndole una unidad piloto, poniendo en práctica la operación diaria del negocio para detectar deficiencias que pueden ocurrir, proporcionando capacitación y entrenamiento para precisamente eliminarlas. De esta forma se reducen los riesgos que tendría el franquiciatario al establecer su propio negocio sin el apoyo del franquiciante.

14.-Facilidades iniciales. - El apoyo técnico que recibe el franquiciatario inexperto al iniciar su negocio, es una de las ventajas que se tienen, ya que le indican cómo, cuándo y porque realizar las funciones más óptimas para alcanzar el éxito, y el como administrarlo correctamente.

15.-Manual de operaciones. - El franquiciatario recibirá un manual con información de la unidad piloto, indicándole paso a paso el manejo de la nueva empresa, la selección y reclutamiento de personal, su motivación, el trato a clientes, estándares de calidad, la forma de llevar la contabilidad y en general, los procedimientos administrativos más importantes.

16.-Soporte motivacional. - En la relación entre franquiciante y franquiciatario, es importante que el primero proporcione estímulos y motive al franquiciatario diciéndole como va creciendo su negocio y que su participación es esencial del mismo, ya que el éxito de uno dependerá del trabajo del otro.

PRINCIPALES DESVENTAJAS

1.-*Poca independencia.* - En el caso del franquiciatario, se pierde casi completamente la independencia, pues debe ajustarse a los manuales de operación del franquiciante que le dicen su organización, estándares operativos, ventas, etc., ocasionando que no tenga iniciativa para la creación de nuevos productos o sistema de venta propios.

2.-*Pagos al franquiciante.* - Todo el apoyo y los conocimientos que recibe un franquiciatario, así como la reducción del riesgo de emprender un negocio, tienen un valor económico, a esta retribución económica se le conoce como regalía, este es un porcentaje que se determina a partir de los ingresos brutos del negocio (Suele ser no mayor del 10% del total de ingresos).

3.-*Riesgo asociado con el desempeño del franquiciante.* - Los resultados de un franquiciatario dependerán de los errores y aciertos del franquiciante, por eso, antes de firmar un contrato, debe investigarse el comportamiento ético del franquiciante que puede brindar mayor seguridad.

4.-*Limitantes en cuanto a las compras del negocio.* - En el contrato se regulan las compras del franquiciatario con un solo proveedor para evitar diferencias de calidad en los productos que se ofrecen y no se pierda la imagen de la empresa.

5.-*Inflexibilidad.* - Ésta es una característica de las franquicias, porque limita al franquiciatario de poder salir un poco de los criterios de operación. Ésto ocasiona que no pueda competir ante las necesidades de cambio exigidas por el mercado.

6.-*Precios de los servicios de apoyo.* - Al principio, es básico el servicio de apoyo y suelen pagarlos sin escusa, pero con el paso del tiempo se aprenden y entonces el pago se reduce al igual que la continuidad del mismo.

7.-*El crecimiento podría ser limitado.* - Si al iniciar un negocio éste tiene éxito, se buscará la forma de abrir, sucursales. Ésto no es posible debido a que el contrato fija cierta territorialidad.

8.-*Monitoreo de los servicios.* - Inicialmente la visita de un representante del franquiciante es bien recibida, con el paso del tiempo, se adquiere la experiencia suficiente y ésta visita deja de ser importante y el franquiciatario tendrá que valuar en base a su experiencia, su desempeño.

2.2. CONTRATO DE FRANQUICIA Y SU DEFINICIÓN

El contrato de franquicia representa la parte medular de la relación que se establece entre el franquiciante y el franquiciatario. En su contenido se estipulan perfectamente todas las acciones que obligatoriamente se deberán llevar a cabo mientras dura la relación contractual entre las partes, así como las sanciones por incumplimiento o violación a lo convenido. "Mexico es uno de los pocos países que ha desarrollado un marco jurídico adecuado para proteger tanto los intereses del franquiciante como del franquiciatario y así brindar una absoluta seguridad a las partes en su relación de negocios".⁸

DEFINICIÓN

Es un convenio legal por medio del cual el franquiciante le otorga al franquiciatario la licencia de uso de una marca, la transmisión de conocimientos y tecnología, así como otros aspectos del negocio, a cambio del pago de una cuota inicial para la operación del establecimiento franquiciado y de proporcionarle un porcentaje sobre las ventas realizadas durante la vigencia del contrato, en el se estipulan los derechos y obligaciones del otorgante y el beneficiario.

⁸ Del Prado, José Luis
Respecto a la adquisición de
una franquicia. Junio de 1996
Revista entrepreneur No. 6. Pag. 48

2.2.1. CLASIFICACIÓN DE DICHO CONTRATO

El contrato de franquicia, se clasifica de la siguiente forma:

A) Mercantil.-Se celebra entre comerciantes para explotar una empresa y para contribuir al desarrollo de la misma.

B) Bilateral.-Porque tienen obligaciones tanto el franquiciante como el franquiciatario.

C) Oneroso.-Porque en el contrato se pacta una contraprestación así como por existir beneficios y gravámenes recíprocos.

D) De colaboración.- Porque el franquiciante brinda al franquiciatario asesoría constante en la administración, operación y organización del negocio.

E) Formal.-Porque el franquiciante deberá inscribir la licencia de uso de marca en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial para poder concederla al franquiciatario.

F) Atípico.-Porque no está regulado en la legislación mexicana en cuanto a la relación de derecho privado entre las partes contratantes.

2.3. - RESCISIÓN Y TERMINACIÓN DEL CONTRATO.

Rescisión del contrato. -Éste puede darse por las siguientes causas

A) Por voluntad de alguna o ambas partes: Ya que es posible que alguna de ellas ya no este de acuerdo ya sea por no haber alcanzado las metas fijadas o por algun descontento con la forma de trabajar de cada uno de ellos.

B) Por incumplimiento de alguna de las partes: Ésto puede darse por algunas irregularidades detectadas inprevistamente o por no respetar algunas de las clausulas del contrato establecido.

Terminación del contrato: Este puede darse por las siguientes causas:

A) Por voluntad de las partes: Si así lo han decidido, entonces se considera un acuerdo mutuo. "La mayor parte de los contratos no previenen su duración sin embargo se estima una duración de diez años" o

B) Preaviso de alguna de las partes: Cualquiera de las partes puede comunicarlo por escrito al otro.

C) La quiebra de alguno de los contratantes: Esta puede darse por hechos fuera del alcance de los contratantes, puede ser una huelga, embargo de activos o por la expropiación del terreno o del local.

D) La muerte o incapacidad de alguna de las partes: Este resulta por un hecho de contingencia, el evitarlo esta muy fuera del

alcanza. Si muriese el franquiciatario o el franquiciante o ambos quedar incapacitados, automáticamente se da por terminada la relación comercial. Ahora si no se especificó alguna transmisión de derechos no habrá nadie quien los sustituya.

o González Calvillo, Enrique

El contrato de franquicias.

Franquicias: Revolución de los 90.

Enero de 1990. Pág. 77, 78.

CAPÍTULO III ASPECTO LEGAL Y FISCAL

3.1. -DIVERSOS ASPECTOS LEGALES DE LAS FRANQUICIAS

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS:

Art. 25. -Menciona que el estado tendrá la facultad de planear, coordinar y orientar la facultad económica fomentando el crecimiento económico, el empleo y una justa distribución del ingreso y la riqueza; con la participación del sector público, social y privado.

En el sector privado se adquieren las empresas de franquicias, estando sujetas a las modalidades que dicte el interés público.

Art. 28. -Las empresas no podrán realizar algún acuerdo con empresarios, productores e industriales que impidan la libre competencia constituyan monopolios en la producción, distribución y comercialización de bienes y servicios.

Tampoco podrán elevar el precio en forma excesiva en favor de sus intereses personales.

LEY DE FOMENTO Y PROTECCIÓN A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL:

En general toda esta ley protege y promueve:

a).-La realización de invenciones e innovaciones con aplicación industrial, de modelos de utilidad y de los diseños y dibujos industriales.

b).-El registro de marcas, avisos y nombres comerciales, así como las denominaciones del origen.

Sus principales objetivos son:

1.- Establecer las bases para que las actividades industriales y comerciales del país tengan un sistema permanente de perfeccionamiento, en cuanto a sus procesos y productos.

2.- Proteger la propiedad industrial y prevenir los actos que atentan contra esta, o que constituyan competencia desleal relacionada con la misma, estableciendo las sanciones y penas respecto de ellos.

LEY FEDERAL DE DERECHOS DE AUTOR:

En términos generales, el derecho de autor pertenece a la rama del derecho denominada propiedad intelectual, la cual a su vez incorporada al derecho sobre las creaciones nuevas, patentes, diseños industriales, marcas, etc.

Siendo entonces el derecho de autor el conjunto de normas que protegen al autor y a su obra respecto a la calidad y facultad de ésta, pudiendo oponerse a toda modificación que pretenda hacerse de su obra. Ésta va a proteger a los manuales proporcionados al franquiciatario.

CÓDIGO DE COMERCIO:

Es el que regula la relación comercial entre el franquiciante y el franquiciatario como actos de comercio en su artículo 75.

Son entonces, el franquiciante y el franquiciatario, comerciantes por tener la capacidad legal para ejercer el comercio y hacer de él su ocupación ordinaria. También son comerciantes las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas que ejerzan actos de comercio. Por el hecho de ser comerciante tendrá según el Art. 16 la obligación de mantener un sistema de contabilidad conforme al Art. 33 del mismo código.

LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES:

Esta ley va a regular sólo si ese fuese el caso, a una sociedad, es decir, a un grupo de personas interesadas en adquirir todos una franquicia.

Las sociedades mercantiles inscritas en el Registro Público de Comercio, tienen personalidad jurídica distinta de la de los socios.

Tendrán las siguientes sociedades a elegir:(según artículo 1)

- A) Sociedad en nombre colectivo
- B) Sociedad en comandita simple
- C) Sociedad en responsabilidad limitada
- D) Sociedad anónima
- E) Sociedad en comandita por acciones
- F) Sociedad cooperativa

Para ello deberán cumplir con los requisitos que cada una de estas establecen.

CÓDIGO CIVIL:

En este código se hace referencia a la división y obligaciones de los contratos, enfocando dichos preceptos legales al contrato de franquicia, a través de los artículos:

ART. 1836: El contrato se da entre dos voluntades por eso es bilateral y se obligan recíprocamente una a la otra.

ART. 1837: Estipula provechos y gravámenes recíprocos que se proporcionan en dicho contrato, para beneficio de ambas partes.

ART. 1838: El contrato deberá ser formal y ser debidamente registrado.

ART. 1858: Los contratos que no estén especialmente reglamentados en este código se regirán por las reglas generales de los contratos.

LEY FEDERAL DEL TRABAJO:

Esta ley rige las relaciones de trabajo entre el patron y el trabajador para mantener un equilibrio entre ambos.

El artículo 16 define a una empresa como una unidad económica de producción o distribuciones de bienes o servicios.

En general esta ley regula las actividades del franquiciatario como patron, por lo tanto deberá de seguirse al pie de la letra, en cuanto a forma de trabajo, jornadas, etc.

LEY FEDERAL DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR:

Tiene por objeto promover y proteger los derechos del consumidor y procurar la equidad y seguridad jurídica en las relaciones entre proveedores y consumidores, esto según su artículo 1.

Como proveedores el franquiciante y el franquiciatario son regulados en el artículo 2.

3.2. ASPECTO FISCAL

3.2.1. Ley del Impuesto Sobre la Renta:

ART.1 L.I.S.R. :

Donde todas las personas físicas y morales deberán contribuir al pago del impuesto sobre la renta:

I.- Los residentes en Mexico cualquiera que sea su fuente de riqueza.

II.- Los residentes en el extranjero con fuente de riqueza nacional con establecimiento permanente o base fija en el país.

III.- Los residentes en el extranjero, de los ingresos procedentes de fuentes de riqueza situadas en territorio nacional, cuando no tengan un establecimiento permanente o base fija en el país o cuando teniendolos no sean atribuibles a estos.

Por lo tanto, para lograr el pago del impuesto sobre la renta, el franquiciatario de acuerdo a la forma en que se constituya para

este caso como persona moral, tendrá que solicitar su inscripción ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Aquellos franquiciatarios que establezcan su domicilio fiscal en territorio nacional, se entenderá que son residentes en México y estarán obligados al pago del impuesto sobre la renta respecto de todos sus ingresos que perciban.

Respecto a la fracción tercera de los residentes en el extranjero, en este caso el franquiciante, estará sujeto al pago del impuesto, por los ingresos que reciba el franquiciatario (regalías).

ART. 2 L.I.S.R. :

Se considera establecimiento permanente cualquier lugar de negocios en que se desarrollen, parcial o totalmente, actividades empresariales. Se entenderá como establecimiento permanente, entre otros, las sucursales, agencias, oficinas, fabricas, talleres, etc. Las regalías que obtiene el franquiciante provenientes de un negocio propio en el país, sin embargo como se mencionó anteriormente, el franquiciante está obligado al pago del impuesto por el hecho de obtener ingresos de otras fuentes de riqueza situadas en territorio nacional.

ART. 5 L.I.S.R. :

Por persona moral están comprendidas entre otras, las sociedades mercantiles, los organismos descentralizados que

realicen actividades empresariales, las instituciones de crédito y las sociedades y asociaciones civiles.

Si el franquiciatario se constituyó como cualquiera de las sociedades que menciona el art. 1, de la ley de sociedades mercantiles, entonces es una persona moral.

ART. 10 L.I.S.R. :

Las personas morales calcularán el impuesto sobre la renta de la siguiente forma:

Ingresos acumulables del ejercicio
(-) *Deducciones autorizadas*
(=) *utilidad fiscal o pérdida fiscal*
(-) *pérdidas de ejercicios anteriores actualizadas pendientes de aplicar*
(=) *resultado fiscal*
(x) *34%*
(=) *I.S.R. causado*

El impuesto a cargo del ejercicio se pagará mediante el formato S.H.C.P. 2- declaraciones del ejercicio personas morales régimen general, que deberá ser presentado dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio fiscal del contribuyente.

ART. 12 L.I.S.R. :

Los contribuyentes efectuarán pagos provisionales mensuales a cuenta del impuesto del ejercicio, a más tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquel al que corresponda el pago, conforme a lo siguiente:

I.- Se calculará el coeficiente de utilidad correspondiente al ejercicio de doce meses por el que se hubiera o debió hacerse presentado declaración de la siguiente forma:

Utilidad fiscal o pérdida fiscal
(+)deducción inmediata
(+)anticipos o rendimientos distribuidos
Entre ingresos nominales
(=)COEFICIENTE DE UTILIDAD

Cuando en el último ejercicio de doce meses no resulte coeficiente de utilidad, se aplicará el último de doce meses.

II.- "La utilidad fiscal para el pago provisional, se determinará multiplicando el coeficiente de utilidad por los ingresos nominales, correspondientes al periodo comprendido desde el inicio del ejercicio hasta el último día del mes al que se refiere el pago".

"A la utilidad fiscal determinada conforme a esta fracción, se le restará, en su caso, la pérdida fiscal de ejercicio anteriores pendientes de aplicar contra las utilidades fiscales, sin perjuicio de disminuir dicha pérdida de la utilidad fiscal del ejercicio".

Podrá disminuirse, la pérdida fiscal ocurrida en un ejercicio y se actualizará de la siguiente forma:

ART. 55: Primera actualización:

Perdida fiscal
(x)Factor de actualización
INPC del último mes, del ejercicio
en que ocurrió la pérdida
entre: INPC del primer mes de
la segunda mitad del ejercicio
(=)PÉRDIDA FISCAL ACTUALIZADA

Segunda actualización y posteriores:

Perdida fiscal actualizada
(x)Factor de actualización
INPC del último mes del ejercicio
inmediato anterior
entre: INPC del mes del cierre
del ejercicio en que se actualizo
por última vez
(=)PERDIDA FISCAL ACTUALIZADA
PENDIENTE DE DISMINUIRSE
DE LA UTILIDAD FISCAL

III.- Los pagos provisionales se obtendrán aplicando el siguiente procedimiento:

*Ingresos nominales acumulados
desde el inicio del ejercicio
hasta el último día en que se
determina el pago*
(x)coeficiente de utilidad
(=)UTILIDAD FISCAL
(-)anticipos o rendimientos distribuidos
(-)perdida fiscal de ejercicios
anteriores actualizada
(=)UTILIDAD FISCAL PARA
PAGOS PROVISIONALES
(x)34%
(=)I.S.R. CAUSADO PARA PAGOS PROVISIONALES
(-)pagos provisionales anteriores
del mismo ejercicio
(-)retenciones sobre intereses

Los contribuyentes cuyos ingresos en el ejercicio inmediato anterior no hayan excedido de 5'938,132 efectuarán pagos provisionales a más tardar el día 17 de los meses de Abril, Julio, Octubre y Enero. Los contribuyentes deberán presentar las declaraciones de pagos provisionales siempre que haya impuesto a pagar, saldo a favor y cuando se trate de la primera declaración en la que no tengan impuesto a cargo. No deberán presentar declaraciones de pagos provisionales en el ejercicio de iniciación de operaciones, cuando hubieran presentado el aviso de suspensión de actividades según el Código Fiscal de la Federación, así como en los casos en que no haya impuesto a cargo, y no se trate de la primera declaración con ésta característica, ni saldo a favor.

ART. 12 -A L.I.S.R. :

En el mes de Julio se hará un ajuste a los pagos provisionales para saber si hasta el momento se tiene una diferencia a cargo a cuenta del impuesto anual o si hay un saldo a favor, el cual se acreditará contra el impuesto que resulte en los siguientes pagos provisionales. Este ajuste se determina así:

Ingresos hasta el mes de Junio
(-) *Deducciones autorizadas según art. 22*
(-) *Pérdida fiscal de ejercicios anteriores pendiente de deducir*
(=) *BASE*
(x) *34%*
(=) *MONTO DEL AJUSTE EN EL IMPUESTO*
(-) *Pagos provisionales enterados hasta el mes de Junio*
(=) *DIFERENCIA A CARGO O A FAVOR*

ART. 15 L.I.S.R. :

"Las personas morales residentes en el país acumularán la totalidad de los ingresos en efectivo, en bienes, en servicios, en crédito o de cualquier otro tipo, que obtengan en el ejercicio".
Los franquiciatarios considerarán como ingresos acumulables, aquellos que obtengan por la venta de sus productos y el servicio que ofrezcan a sus clientes, así como cualquier otro que reciban en el desarrollo de sus actividades propias del negocio.

ART. 16 L.I.S.R. :

Se considera que se obtiene el ingreso en los siguientes casos:

- A) Se expida el comprobante de la operación.
- B) Se entregue materialmente el bien.
- C) Se cobre el precio pactado.

ART. 22 L.I.S.R. :

Los franquiciatarios podrán hacer las deducciones siguientes:

- Las devoluciones, descuentos y bonificaciones.
- Las adquisiciones de mercancías.
- Los gastos.
- Las inversiones.
- Créditos incobrables y pérdidas fortuitas.

- Aportaciones para fondos destinados a investigación y desarrollo de tecnología.
- La creación de reservas para fondos de pensiones o jubilaciones del personal complementarias a las que establece la ley del seguro social.
- Los intereses y pérdida inflacionaria.

ART. 41 L.I.S.R. :

"Las inversiones se podran deducir mediante la aplicacion en cada ejercicio, de los porcentos maximos autorizados para esta ley al monto original de la inversion, con las limitaciones en deducciones, que en su caso, establezca esta ley."

El monto original de la inversion, es el costo del bien así como las erogaciones por fletes, acarreos, comisiones, etc. así el franquiciatario podrá aplicar esta deducción en base a la inversion que haya efectuado al total de sus ingresos.

ART. 42 L.I.S.R. :

Son inversiones las siguientes:

Activos fijos, es decir, los bienes tangibles.

Gastos diferidos, son los activos intangibles por un periodo limitado, sirven para mejorar la calidad del producto.

Cargos diferidos, son intangibles, por un periodo ilimitado que dependeran de la duracion de la empresa.

Si el franquiciatario incurre en gastos preoperativos, es decir los que investiga antes de iniciar operaciones, se les consideraran inversiones.

ART. 43 L. I. S. R. :

Los porcentajes de amortización para gastos y cargos diferidos así como para las erogaciones preoperativas son:

II-10% para erogaciones realizadas en periodos preoperativos.

III-15% para regalías por patentes de invención o de mejoras, marcas, nombres comerciales, formulas, y en general por asistencia técnica o transferencia de tecnología.

El franquiciatario, en lugar de aplicar los porcentajes de los mencionados artículos, podrá optar por emplear la deducción inmediata del art. 51, aplicando un porcentaje mayor a los señalados para los bienes nuevos que adquiera en el ejercicio.

En general, toda obligación que tuviese con respecto al impuesto sobre la renta, dependerá de la situación de el franquiciatario al igual que del franquiciante.

3.2.2. LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

ART. 1 L. I. V. A. :

Están obligadas a este impuesto, las personas físicas y las morales que en territorio nacional realicen los actos siguientes:

I- Enajenen bienes

II- Importen bienes o servicios

Se aplicara la tasa del 15% para dichas actividades.

El franquiciatario esta obligado a pagar este impuesto a la tasa del 15%, por la diferencia entre el impuesto trasladado de las ventas que realice y el impuesto pagado por la adquisicion de bienes en territorio nacional o por la importacion de estos.

ART. 2-A L.I.V.A. :

Establece a cuales alimentos se les aplicara la tasa del 0%.

Este artículo dependera del giro del negocio, ya que si fuesen alimentos preparados para consumo que cuenten con un local o no, se aplicara a estos la tasa del 15% si se tratara de medicinas de patente, animales y vegetales que no esten industrializados, etc. la del 0% entonces, para tales casos y dependiendo de la actividad, se ubicara a que tasa estaria obligado el negocio en base a este artículo.

ART. 6 L.I.V.A. :

Los pagos provisionales se presentaran por los mismos periodos y en las mismas fechas que en los pagos de impuestos sobre la renta, mediante declaracion, excepto en el caso de iniciacion de operaciones en el que se efectuaran pagos trimestrales.

El pago provisional sera la diferencia entre el impuesto de las actividades realizadas en el periodo a excepcion de las importaciones de bienes tangibles y las cantidades por las que proceda el acreditamiento.

ART. 6 L.I.V.A. :

Cuando se tenga saldo a favor podra acreditarse con ejercicios posteriores solicitar su devolucion siempre que este sea sobre el total del saldo a favor.

ART. 14 L.I.V.A. :

Se considera prestacion de servicios independientes:

V- La asistencia tecnica y la transferencia de tecnologia.

El franquiciatario va a recibir del franquiciante la tecnologia necesaria asi como los conocimientos para la operacion de las actividades del negocio.

ART. 24 L.I.V.A. :

Se considera importacion de bienes o servicios los siguientes:

I- La introduccion al pais de bienes.

Es el hecho en que el franquiciatario adquiere materia prima, maquinaria y equipo y algun otro bien en el extranjero.

ART. 27 L.I.V.A. :

Para calcular el impuesto al valor agregado, tratandose

de importación de bienes tangibles, se considerará el valor que se utilice para los fines del impuesto general de importación, adicionado con el monto de este último gravamen y de los demás motivos de la importación.

3.2.3. - LEY DEL IMPUESTO AL ACTIVO:

ART. 1 L.I.A. :

"Las personas físicas que realicen actividades empresariales y las personas morales, residentes en México, están obligadas al pago de este impuesto, por el activo que tengan, cualquiera que sea su ubicación."

En el caso de que el franquiciatario tuviera bienes que el mismo haya adquirido, estará sujeto a esta obligación.

ART. 2 L.I.A. :

Se determinará el impuesto aplicando al valor del activo en el ejercicio la tasa del 1.8%.

A- Determinación del promedio de activos financieros.

Según art. 4 son activos financieros los siguientes:

- Inversiones en títulos de crédito
- Cuentas y documentos por cobrar
- Intereses devengados a favor no cobrados.

El promedio se calcula de la siguiente forma:

activo al inicio del mes
(+) *activo al final del mes*
entre dos
(=) **PROMEDIO MENSUAL DEL ACTIVO**

Este promedio se calculará por cada mes del ejercicio. Se sumarán todos los promedios del mismo y el resultado se dividirá entre el número de meses que comprenda dicho ejercicio.

Para obtener el promedio de bancos es así:

Suma de saldos diarios del mes
entre: Número de días del mes
(=) PROMEDIO MENSUAL DEL ACTIVO

Para el caso de operaciones realizadas con el sistema financiero, se calculará según el artículo 7-B, sumando los saldos diarios del mes, dividida entre el número de días que comprenda dicho mes.

B- Determinación del promedio de los activos fijos, gastos y cargos diferidos.

Para calcular el promedio de cada activo será así:

Saldo pendiente de deducir
o monto original de la inversión
(x) factor de actualización
INPC del último mes
de la fracción del ejercicio
entre: INPC del mes
en que se adquirió el bien
(=) SALDO POR DEDUCIR O
MONTO ORIGINAL ACTUALIZADO

Una vez obtenido este resultado, se obtendrá el promedio de la siguiente forma:

Saldo por deducir al
inicio del ejercicio actualizado
(-) 50% de la deducción
del ejercicio (art. 41 y 47 LISR)
(=) PROMEDIO ANUAL DEL ACTIVO

En caso de que tenga bienes a los cuales haya aplicado la deducción inmediata, no tomara en cuenta esta deducción y aplicara el monto original de la inversion los porcentajes maximos autorizados por CIBR.

C- Determinacion del promedio de terrenos

Monto original de inversion de cada terreno
(x) *factor de actualización*
INPC del ultimo mes
de la 1a. mitad del ejercicio
entre: INPC. del mes de adquisición
o se valuo catastralmente
entre: Doce
(x) *Numero de meses*
de propiedad del terreno
(=) **PROMEDIO DE CADA TERRENO**

D- Determinacion del promedio de los inventarios

Inventario al inicio del ejercicio
(+) *Inventario al cierre del ejercicio*
entre: Dos
(=) **PROMEDIO MENSUAL DE INVENTARIOS**

E- Determinacion del promedio de las deudas

Monto de las deudas al inicio del mes
(+) *monto de las deudas al final del mes*
entre: Dos
(=) **PROMEDIO MENSUAL DE DEUDAS**

Para obtener el promedio de las deudas se sumaran todos los promedios mensuales y el resultado se dividira entre el numero de meses que tenga el ejercicio.

Base del valor del activo:

Promedio de activos financieros
(+)promedio de activos fijos, gastos y cargos dif.
(+)promedio de terrenos
(+)promedio de inventarios
(=)VALOR DEL ACTIVO
(-)promedio de deudas
(=)BASE PARA EL PAGO DEL IMPUESTO
(x)factor 1.8%
(=)IMPUESTO AL ACTIVO CAUSADO

ART. 6 L.I.A.:

Establece que no se pagara el mencionado impuesto por el periodo preoperativo, ni por los ejercicios de inicio de actividades, los dos siguientes y el de liquidacion, salvo cuando este ultimo dure mas de dos años.

ART. 7 L.I.A.:

Se efectuaran pagos provisionales mensuales a cuenta del impuesto del ejercicio.

Las personas morales enteraran el impuesto a mas tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquel que corresponda el pago respectivamente. Si el pago del impuesto sobre la renta es trimestral, entonces este pago tambien se presentara anual.

ART. 7-B L.I.A.:

Se tendra la opcion de comparar mensualmente o trimestralmente el pago provisional del impuesto al activo, contra el del impuesto sobre la renta y pagar el que sea mayor.

ART. 8 L.I.A. :

Las personas morales deberán presentar en oficinas autorizadas, conjuntamente con la del I.S.R., declaración determinando el impuesto del ejercicio dentro de los tres meses siguientes de terminado el ejercicio.

3.2.4. LEY DEL SEGURO SOCIAL

Al establecer un negocio de franquicia, por tratarse de una empresa que contará con cierto número de trabajadores deberá basarse en esta ley.

En su art. 2o. se garantiza el derecho a la salud, la asistencia médica, la protección de los medios de subsistencia y los servicios sociales necesarios para el bienestar individual y colectivo.

En su Art. 19, el patrón estará obligado a darse de alta él y sus trabajadores.

En general deberá de apegarse a todo lo establecido por esta ley y su reglamento.

CAPÍTULO IV CASO PRÁCTICO

4.1. CASO PRÁCTICO DE UNA FRANQUICIA COMO PERSONA MORAL

El caso que a continuación se muestra, se refiere a un grupo de personas físicas que han adquirido una franquicia, dichas personas se han constituido como una persona moral que inició actividades el dos de Enero de 1995, con las siguientes características:

FRANQUICIANTE (Otorgante):

- a) Se creó en el año de 1991
- b) Originario de Estados Unidos
- c) Su nombre es "Day-Ligh Donuts"
- d) su giro es donas, pan dulce y refrigerios

FRANQUICIATARIO (Adquiriente):

- a) Persona moral denominada "Comidas Rápidas, S.A. de C.V.
- b) Cuenta con tres personas como socios cuyas aportaciones han sido equitativamente iguales.

SEGUIMIENTO:

- 1.- Se constituyeron como persona moral ante Notario Público
- 2.- Se firmó el contrato bajo asesoría de la Asociación Mexicana de Franquicias.
- 3.- Se les dió de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con el formato R-1.

4.- Dieron aviso a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y al Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.

5.- Se tramitaron asuntos municipales de apertura.

6.- Se acondicionó el local con las características propias de la marca adquirida.

Una vez cumplido el seguimiento de constitución, se manejaron los siguientes acuerdos:

-El costo inicial por adquirir la franquicia de \$ 120,000.00

-Tendrá que considerar al franquiciante como su proveedor exclusivo.

-Se acordó un pago de regalías sobre las ventas del 6% anual.

OBSERVACIONES:

-Los saldos que se muestran en el balance general son del resultado de todas las actividades de 1995.

-Las regalías se manejaron como gastos de venta.

-Para el caso del activo fijo y diferido, las inversiones se hicieron en el mes de Enero por lo tanto sus depreciaciones y amortizaciones comprenden once meses de uso aplicando las tasas autorizadas.

-No hay pagos provisionales de I.S.R. por ser inicio de ejercicio como lo dice el Art. 12 L.I.S.R.

-No hay pagos de I.A. por ser inicio de actividades como lo dice el Art. 60. L.I.A.

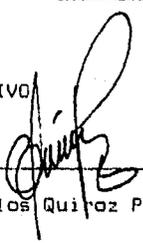
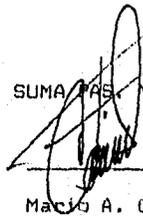
-Se consideró que hubo pagos trimestrales de I.V.A. por un total de \$ 6,915.00

CÉDULA 1

FRANQUICIA

COMIDAS RAPIDAS, S.A. DE C.V.

ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE - 1995.

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE:		A CORTO PLAZO	
Caja	843.-	Proveedores	25,415.-
Bancos	30,574.-	Ctas. por pag.	4,693.-
Ctas. por cob.	5,085.-	I.S.R. Por Pag.	3,604.-
Inventarios	<u>397,574.-</u>	P.T.U. PorPag.	<u>2,245.-</u>
	434,076.-	SUMA DE PASIVO	35,957.-
FIJO		CAPITAL CONTABLE	
Edificio	310,000.-	Capital social	600,000.-
Deprec. acum.	(<u>14,208.-</u>)	Ut. del ejerc.	264,173.-
Mob y equipo	55,000.-		
Deprec. acum.	(<u>5,042.-</u>)		
DIFERIDO			
Gastos preop.	18,500.-		
Amortiz. acum.	(<u>1,696.-</u>)		
Franquicia	120,000.-		
Amortiz. acum.	(<u>16,500.-</u>)		
SUMA DE ACTIVO	<u>900,130.-</u>	SUMA PAS. Y CAP.	<u>900,130.-</u>
			
Carlos Quiroz P.		Macío A. Cortes F.	
Elaboró		Revisó	

CÉDULA 2

FRANQUICIA

COMIDAS RÁPIDAS S.A. S.V.

ESTADO DE RESULTADOS POR EL PERÍODO COMPRENDIDO

DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1995

Ventas		967,545.-
(-) Costo de ventas		
Inventario inicial	150,000.-	
(+) Compras	570,268.-	
(-) Inventario final	<u>397,574.-</u>	
(=) Costo de ventas		<u>322,694.-</u>
(=) Utilidad bruta		644,851.-
(-) Gastos de operación:		
Gastos de venta (céd. 6)	247,568.-	
(+) Gastos de admon. (céd. 6)	<u>127,744.-</u>	
(=) Gastos de operación		<u>375,312.-</u>
(=) Utilidad de operación		269,539.-
(+) Productos financieros		3,325.-
(-) Otros gastos		<u>2,842.-</u>
(=) Utilidad antes de I.S.R. Y P.T.U.		270,022.-
(-) I.S.R.		3,504.-
(-) P.T.U.		<u>2,245.-</u>
(=) Utilidad Neta		264,173.-

Carlos Quiroz Palacios

Elaboro

Manlio A. Cortes F.

Reviso

CÉDULA 3 DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS ACUMULABLES

Ingresos por Ventas (Céd.2)	967,545.00
(+) Ganancia Inflacionaria (Céd. 19-A)	5,168.00
(+) Interés acumulable (Céd. 18-A)	577.00
(=) Ingresos acumulables *	973,290.00

CÉDULA 4 DETERMINACIÓN DEL RESULTADO FISCAL

(ART. 10 L.I.S.R.)

Ingresos acumulables (Cédula 3)	973,290.00
(-) Deducciones autorizadas (cédula 7)	962,690.00
(=) Resultado fiscal (utilidad)	10,600.00

CÉDULA 5 DETERMINACIÓN DEL I.S.R. DEL EJERCICIO

Resultado fiscal (cédula 4)	10,600.00
(X) Tasa del impuesto	34%
(=) Impuesto del ejercicio	3,604.00
(-) Pagos provisionales	0.00
(=) I.S.R. Determinado	3,604.00

CÉDULA 6 RELACION ANALITICA DEBUCCIONES CONTABLES

CONCEPTO	GASTOS	GASTOS	OTROS	TOTAL
	VENTA	ADMÓN.	GTOS.	
Sueldos y salarios	68,513.-	46,587.-		115,200.-
Vacaciones	6,710.-	3,658.-		10,368.-
Prima vacacional	1,681.-	911.-		2,592.-
Tiempo extra	3,700.-	2,060.-		5,760.-
Aguinaldo	21,121.-	8,831.-		29,952.-
Vales despensa	7,410.-	4,100.-		11,510.-
Cuotas INFONAVIT	4,926.-	3,134.-		8,060.-
Cuotas S.A.R.	1,262.-	1,043.-		2,305.-
Cuotas pat. IMSS	19,212.-	16,500.-		35,712.-
2% s/nóminas	1,890.-	1,889.-		3,779.-
Mtto. local	1,500.-	2,605.-		4,105.-
Papelería	1,100.-	1,687.-		2,787.-
Telefono	5,900.-	5,310.-		11,210.-
Luz	4,110.-	4,808.-		8,918.-
Gas	12,400.-			12,400.-
Diversos	7,744.-	7,411.-	2,842.-	17,997.-
Deprec. edificio	7,104.-	7,104.-		14,208.-
Deprec. mob.y e.	4,034.-	1,008.-		5,042.-
Amortiz.gtos.preop.	948.-	948.-		1,696.-
Amortiz. Franquicia	8,250.-	8,250.-		16,500.-
Regalias	<u>58,053.-</u>	<u>-----</u>	<u>-----</u>	<u>58,053.-</u>
SUMAS	247,568.-	127,744.-	2,842.-	378,154.-

CÉDULA 7

RELACIÓN DE DEDUCCIONES FISCALES

Compras netas	(Céd. 2)	570,263.-
Deducción edificio	(Céd. 9)	18,200.-
Deducción mob.y equipo	(Céd. 9)	6,455.-
Deducción gtos. preop.	(Céd. 9)	2,173.-
Deducción franquicia	(Céd. 9)	21,136.-
Sueldos y salarios		115,200.-
Vacaciones		10,368.-
Prima vacacional		2,592.-
Tiempo extra		5,760.-
Aguinaldo		29,982.-
Vales despensa		11,510.-
Cuotas INFONAVIT		8,060.-
Cuotas S.A.R.		2,305.-
Cuotas patr. IMSS		35,712.-
2% s/nóminas		3,779.-
Mtto. local		4,105.-
Papelería		2,787.-
Telefono		11,210.-
Luz		8,918.-
Gas		12,400.-
Diversos		17,997.-
Regalías		58,053.-
Pérdida Inflac.		<u>3,746.-</u>
SUMAS		962,690.-

CÉDULA 8

CONCILIACIÓN ENTRE DEDUCCIONES

CONTABLES Y FISCALES

Utilidad Contable		264,173.-
(+) Ingresos Fiscales no Contables:		
Interés Acumulable	577.-	
Ganancia Inflacionaria	<u>5,168.-</u>	5,745.-
(+) Deducciones Contables no Fiscales:		
Costo de Ventas	322,694.-	
Deprec. y Amortiz. Cont.	37,446.-	
Interés a Cargo	0.-	
I.S.R. (Cédula 5)	3,604.-	
P.T.U. (Cédula 16)	<u>2,245.-</u>	365,989.-
(-) Deducciones Contables no Fiscales:		
Productos Financieros	<u>3,325.-</u>	3,325.-
(-) Deducciones Fiscales no Contables:		
Deducción por Inversión	47,968.-	
Pérdida Inflacionaria	3,746.-	
Interés Deducible	0.-	
Compras	<u>570,268.-</u>	621,982.-
(=) Utilidad Fiscal		<u>10,600.-</u>

CÉDULA 9

DEDUCCIÓN DE INVERSIONES

	FRANQUICIA	MOR.Y EQ	EDIFICIO	GTOS.PREOP.
FECHA DE ADQUIS.	ENE 95	ENE 95	ENE 95	ENE 95
M.O.I.	120,000.-	55,000.-	210,000.-	18,500.-
TASA DE DEPREC.		10%	5%	
TASA DE AMORTIZ.	15%			10%
DEPREC. ANUAL	18,000.-	5,500.-	15,500.-	1,850.-
DEPREC. MENS.	1,500.-	458.33	1,291.66	154.17
MESES DE USO	11	11	11	11
DEPREC. EQUIVALENTE	16,500.-	5,042.-	14,208.-	1,696.-
INPC FECHA ADQUIS.	107.1430	107.1430	107.1430	107.1430
ULTIMO MES 1A MIT	JUN 95	JUN 95	JUN 95	JUN 95
INPC ULT M 1A MIT	137.2510	137.2510	137.2510	137.2510
FACTOR ACTUALIZ.	1.2810	1.2810	1.2810	1.2810
DEPREC. ACTUALIZ.		6,459.-	18,200.-	
AMORTIZ ACTUALIZ	21,136.-			2,173.-

CÉDULA 10**DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO****AL ACTIVO DEL EJERCICIO**

(+) Promedio de act. financieros (céd.11)	16,076.-
(+) Promedio de inventarios (céd. 13)	273,787.-
(+) Promedio act. fijos y dif. (céd. 14)	493,287.-
(=) Suma de promedios	783 150.-
(-) Promedio de las deudas (céd. 15 y 15A)	11,825.-
(=) Valor del activo en el ejercicio	771 325.-
(X) Tasa del impuesto	1.8%
(=) Impuesto determinado	(*) 13 884.-

(*)NOTA: Esta Cédula solo se realiza para efectos informativos de la empresa, ya que está exento del pago según lo explica el Arl. 3 de la L. I. A.

CÉDULA 11 DETERMINACIÓN DEL SALDO PROMEDIO MENSUAL DE ACTIVOS FINANCIEROS

MES	SALDOS DEL SISTEMA FINANCIERO:		TOTAL
	(#1) BANCOS	(#2) CTAS. POR COB.	
Ene	115.-	100.-	215.-
Feb	11,975.-	90.-	12,065.-
Mar	12,560.-	115.-	12,675.-
Abr	10 835.-	389.-	11,224.-
May	24,117.-	800.-	24,917.-
Jun	13,725.-	610.-	14,335.-
Jul	17,333.-	313.-	17,646.-
Ago	15,825.-	400.-	16,225.-
Sep	12,100.-	360.-	12,460.-
Oct	17,900.-	255.-	18,155.-
Nov	14,661.-	2,674.-	17,335.-
Dic	<u>30,574.-</u>	<u>5,085.-</u>	<u>35,659.-</u>
SUMA	181,720.-	11,191.-	192,911.-
ENTRE	12	12	12
SALDO PROMEDIO	15,143.-	933.-	16,076.-

#1 Estos promedios provienen de la Cédula 11-A y 11-B.

#2 Estos promedios provienen de la Cédula 12.

Cédula 11-A

PROMEDIO DE BANCOS

DIA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
1		11,975.00	10,200.00	8,500.00	10,995.00	10,900.00
2	115.00	12,100.00	9,600.00	7,290.00	26,200.00	28,100.00
3	140.00	10,500.00	12,560.00	12,350.00	18,500.00	28,100.00
4	95.00	10,500.00	12,560.00	11,400.00	21,200.00	28,100.00
5	25.00	10,500.00	12,560.00	10,835.00	24,115.00	11,775.00
6	110.00	9,775.00	11,500.00	10,835.00	24,115.00	9,860.00
7	110.00	10,515.00	10,750.00	10,835.00	24,115.00	10,500.00
8	110.00	9,500.00	9,200.00	12,600.00	24,900.00	11,770.00
9	100.00	11,810.00	10,500.00	12,510.00	31,100.00	13,725.00
10	95.00	18,700.00	14,500.00	14,800.00	29,200.00	13,725.00
11	125.00	18,700.00	14,500.00	10,900.00	21,440.00	13,725.00
12	175.00	18,700.00	14,500.00	11,700.00	26,500.00	10,900.00
13	250.00	12,200.00	17,725.00	11,700.00	26,500.00	9,850.00
14	250.00	9,870.00	15,200.00	11,700.00	26,500.00	11,400.00
15	250.00	10,580.00	16,400.00	10,600.00	18,500.00	9,870.00
16	40.00	12,400.00	9,875.00	9,775.00	10,965.00	15,900.00
17	165.00	9,500.00	16,100.00	11,200.00	20,800.00	15,900.00
18	85.00	9,500.00	16,100.00	13,800.00	18,950.00	15,900.00
19	90.00	9,500.00	16,100.00	10,500.00	25,000.00	13,200.00
20	100.00	11,900.00	13,900.00	10,500.00	25,000.00	14,500.00
21	100.00	10,775.00	12,500.00	10,500.00	25,000.00	13,100.00
22	100.00	9,655.00	15,800.00	9,875.00	25,400.00	11,600.00
23	110.00	10,600.00	10,700.00	10,600.00	26,700.00	14,100.00
24	85.00	11,500.00	10,700.00	11,500.00	30,115.00	14,100.00
25	70.00	11,500.00	10,700.00	12,000.00	28,800.00	14,100.00
26	70.00	11,500.00	14,020.00	9,770.00	28,000.00	7,850.00
27	165.00	9,510.00	10,700.00	9,770.00	28,000.00	12,500.00
28	165.00	10,600.00	10,500.00	9,770.00	28,000.00	10,000.00
29	165.00	23,100.00	9,870.00	7,135.00	30,490.00	1,900.00
30	75.00		9,870.00	10,000.00	20,797.00	15,000.00
31	50.00		9,870.00		28,100.00	
SUMA ENTRE	3,565.00	347,275.00	389,360.00	325,050.00	747,627.00	411,750.00
No. DE DÍAS	31	29	31	30	31	30
PROMEDIO MENSUAL	115.00	11,975.00	12,560.00	10,835.00	24,117.00	13,725.00

Cédula 11-B

PROMEDIO DE BANCOS

OIA	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM.	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1	15,000.00	19,000.00	12,100.00	14,000.00	18,000.00	40,574.00
2	15,000.00	17,900.00	12,100.00	18,900.00	13,720.00	40,574.00
3	13,400.00	16,700.00	12,100.00	16,725.00	14,660.00	40,574.00
4	17,200.00	15,825.00	10,500.00	15,400.00	14,660.00	18,700.00
5	15,900.00	15,825.00	10,920.00	21,220.00	14,660.00	11,600.00
6	19,600.00	15,825.00	12,600.00	17,900.00	15,455.00	49,510.00
7	19,700.00	18,900.00	11,700.00	17,900.00	16,900.00	12,500.00
8	19,700.00	19,650.00	13,000.00	17,900.00	17,100.00	41,000.00
9	19,700.00	15,020.00	13,000.00	16,800.00	15,810.00	41,000.00
10	17,950.00	15,000.00	13,000.00	15,100.00	15,600.00	41,000.00
11	13,000.00	16,700.00	10,800.00	15,975.00	15,600.00	29,190.00
12	19,740.00	16,700.00	11,750.00	19,000.00	15,600.00	40,120.00
13	15,200.00	16,700.00	12,750.00	18,710.00	14,700.00	41,500.00
14	21,020.00	17,000.00	13,000.00	18,710.00	13,220.00	9,750.00
15	21,020.00	13,500.00	11,900.00	18,710.00	13,505.00	38,790.00
16	21,020.00	15,900.00	11,900.00	20,000.00	18,710.00	38,790.00
17	19,000.00	16,725.00	11,900.00	18,400.00	17,900.00	38,790.00
18	17,400.00	14,500.00	15,000.00	17,910.00	17,900.00	16,500.00
19	21,210.00	14,500.00	12,700.00	20,000.00	17,900.00	19,000.00
20	20,500.00	14,500.00	11,900.00	15,900.00	15,800.00	17,990.00
21	18,500.00	16,000.00	14,300.00	15,900.00	15,810.00	16,720.00
22	18,500.00	15,300.00	12,600.00	15,900.00	16,725.00	12,500.00
23	18,500.00	12,950.00	12,600.00	16,910.00	15,000.00	12,500.00
24	19,700.00	13,000.00	12,600.00	19,600.00	15,800.00	12,500.00
25	15,900.00	18,000.00	11,450.00	15,840.00	15,800.00	10,525.00
26	8,963.00	18,000.00	9,000.00	17,000.00	15,600.00	41,400.00
27	13,800.00	18,000.00	10,825.00	19,000.00	7,500.00	15,000.00
28	17,000.00	19,600.00	7,005.00	19,000.00	5,000.00	20,197.00
29	17,000.00	10,010.00	14,000.00	19,000.00	7,195.00	59,000.00
30	17,000.00	8,145.00	14,000.00	21,580.00	8,000.00	59,000.00
31	10,000.00	15,000.00		20,000.00		59,000.00
SUMA	537,323.00	490,575.00	383,000.00	554,900.00	439,830.00	947,794.00
ENTRE						
No DE DÍAS	31	31	30	31	30	31
PROMEDIO						
MENSUAL	17,333.00	15,825.00	12,100.00	17,900.00	14,661.00	30,574.00

CEDULA 12

PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR

MES	SALDO INICIAL	SALDO FINAL	SUMA	ENTRE DOS	PROMEDIO
Ene	150.-	50.-	200.-		100.-
Feb	50.-	130.-	180.-		90.-
Mar	130.-	100.-	230.-		115.-
Abr	100.-	679.-	779.-		389.-
May	679.-	921.-	1,600.-		800.-
Jun	921.-	299.-	1,220.-		610.-
Jul	299.-	327.-	626.-		313.-
Ago	327.-	473.-	800.-		400.-
Sep	473.-	247.-	720.-		360.-
Oct	247.-	263.-	510.-		255.-
Nov	263.-	5,085.-	5,348.-		2,674.-
Dic	5,085.-	5,085.-	10,170.-		5,085.-
			SUMA		11,191.-
			ENTRE		12
			SALDO PROMEDIO		933.-

CÉDULA 13 DETERMINACIÓN DEL SALDO PROMEDIO DE INVENTARIOS

Saldo inicial	Saldo final	Suma	Entre	Saldo prom.
150,000.-	397,574.-	547,574.-	2	273,787.-

CÉDULA 14 DETERMINACIÓN DEL SALDO PROMEDIO DE ACTIVOS**FIJOS, GASTOS Y CARGOS DIFERIDOS**

Activo	M.O.I.	% Deprec. y Amortiz.	Año adq.	Factor ¹	Promedio
Edificio	310 000.-	5%	1995	.9875	306,125.-
Mob y equipo	55 000.-	10%	1995	.9750	53,625.-
Gtos. preop.	18 500.-	10%	1995	.9750	18,037.-
Franquicia	120 000.-	15%	1995	.9625	115,500.-
Promedio					493,287.-

¹ LOS FACTORES QUE SE APLICAN ESTAN CONTENIDOS EN EL ANEXO 81 DE LA RESOLUCIÓN MISCELÁNEA 1995-1996 PUBLICADO EN EL D.O.F. DEL 7 DE AGOSTO DE 1995 QUE SE ENCUENTRA AL FINAL DE ESTE CARGO PRÁCTICO.

CÉDULA 15 DETERMINACIÓN DEL SALDO PROMEDIO DE LAS DEUDAS

MES	CUENTAS POR PAGAR		SUMA	ENTRE DOS	PROMEDIO
	SALDO INICIAL	SALDO FINAL			
Ene	502.-	1,898.-	2,400.-		1,200.-
Feb	1,898.-	1,202.-	3,100.-		1,550.-
Mar	1,202.-	788.-	1,990.-		995.-
Abr	788.-	1,442.-	2,230.-		1,115.-
May	1,442.-	1,078.-	2,520.-		1,260.-
Jun	1,078.-	1,072.-	2,150.-		1,075.-
Jul	1,072.-	1,018.-	2,090.-		1,045.-
Ago	1,018.-	1,892.-	2,910.-		1,455.-
Sep	1,892.-	1,908.-	3,800.-		1,900.-
Oct	1,908.-	92.-	2,000.-		1,000.-
Nov	92.-	2,000.-	2,092.-		1,046.-
Dic	2,000.-	4,693.-	6,693.-		<u>3,346.-</u>
			SUMA		16,987.-
			ENTRE		12
			SALDO PROMEDIO		1,416.-

CÉDULA 15-A

PROVEEDORES

MES	SALDO INICIAL	SALDO FINAL	SUMA	ENTRE DOS	PROMEDIO
Ene	17,017.-	3,803.-	20,820.-		10,410.-
Feb	3,803.-	15,797.-	19,600.-		9,800.-
Mar	15,797.-	5,203.-	21,000.-		10,500.-
Abr	5,203.-	16,797.-	22,000.-		11,000.-
May	16,797.-	8,083.-	24,880.-		12,440.-
Jun	8,083.-	13,717.-	21,800.-		10,900.-
Jul	13,717.-	415.-	14,132.-		7,066.-
Ago	415.-	18,785.-	19,200.-		9,600.-
Sep	18,785.-	755.-	19,540.-		9,770.-
Oct	755.-	14,355.-	15,110.-		7,555.-
Nov	14,355.-	5,985.-	20,340.-		10,170.-
Dic	5,985.-	25,415.-	31,400.-		<u>15,700.-</u>
			SUMA		124 911.-
			ENTRE		12
			SALDO PROMEDIO		10 409.-

CÉDULA 16

DETERMINACIÓN DE LA P.T.U.

Ingresos acumulables del ejercicio (Céd. 3)	973,290.-	
(-) Ganancia inflacionaria (Céd. 19-A)	5,168.-	
(-) Intereses acumulables	<u>577.-</u>	967 545.-
(+) Intereses devengados a favor (Céd. 2)		<u>3,325.-</u>
(=) Subtotal		970,870.-
(-) Deducciones autorizadas (Céd. 7)	962,690.-	
(-) Pérdida inflacionaria (Céd. 18-A)	3,746.-	
(-) Deducción fiscal inversiones (Ced. 7)	<u>47,968.-</u>	910,976.-
(-) Interés deducible (céd. 19-A)		0.-
(-) Deducción contable de inversiones (Céd. 6)		37,446.-
(=) Base para P.T.U.		22,448.-
(X) Porcentaje		<u>10%</u>
(=) P.T.U.		2,245.-

CÉDULA 17

CÁLCULO DEL IMPUESTO AL VALOR AGRAGADO

	TASA 10%	TASA 15%
Ventas netas (Céd. 2)	255,820.-	711,725.-
(+) Intereses gravados (Céd. 2)	<u>600.-</u>	<u>2,725.-</u>
(=) Total ingresos gravados	256,420.-	714,450.-
(x) Tasa correspondiente	10%	15%
(=) Iva del ejercicio	25,642.-	107,167.-
(-) Iva acreditable del ejerc.	<u>18,727.-</u>	<u>98,757.-</u>
(=) Iva neto a cargo	6,915.-	8,410.-
(-) Pagos provisionales	6,915.-	8,410.-
(=) Iva a pagar	0.-	0.-

CÉDULA 18 COMPONENTE INFLACIONARIO DE LOS CREDITOS

MES	PROMEDIO BANCOS	PROMEDIO CTAS. COE. PROM.	SUMA (R) PROM.	FACTOR P.M.	INPC	(R)COMPONENTE INFLAC.
Dic '94					103.2566	
Ene	115.-	100.-	215.-	.0376	107.1430	8.-
Feb	11,975.-	90.-	12,065.-	.0423	111.6841	510.-
Mar	12,560.-	115.-	12,675.-	.0589	118.2700	747.-
Abr	10,835.-	389.-	11,224.-	.0796	127.6900	893.-
May	24,117.-	800.-	24,917.-	.0418	133.0290	1,042.-
Jun	13,725.-	610.-	14,335.-	.0317	137.2510	454.-
Jul	17,333.-	313.-	17,646.-	.0203	140.0490	358.-
Ago	15,825.-	400.-	16,225.-	.0165	142.3720	268.-
Sep	12,100.-	360.-	12,460.-	.0206	145.3170	257.-
Oct	17,900.-	255.-	18,155.-	.0205	148.3070	372.-
Nov	14,661.-	2,674.-	17,335.-	.0246	151.9640	426.-
Dic	30,574.-	5,085.-	35,659.-	.0325	156.9150	<u>1,159.-</u> 6,474.-

CÉDULA 18-A

CÉDULA DE LA DETERMINACION DE LA PÉRDIDA
INFLACIONARIA Y EL INTERÉS ACUMULABLE

MES	COMP. INFLAC	INTERESES	PÉRDIDA	INTERESES
	DE LOS CRÉDITOS	(-) DEVENGADOS A FAVOR	(=) INFLACIONARIA	ACUM.
Ene	8.-	200.-		192.-
Feb	510.-	300.-	210.-	
Mar	747.-	100.-	647.-	
Abr	893.-	180.-	713.-	
May	1 042.-	150.-	892.-	
Jun	454.-	300.-	154.-	
Jul	358.-	700.-		342.-
Ago	268.-	240.-	28.-	
Sep	257.-	300.-		43.-
Oct	372.-	255.-	117.-	
Nov	426.-	200.-	226.-	
Dic	<u>1,159.-</u>	<u>400.-</u>	<u>759.-</u>	
SUMA	6 494.-	3 325.-	3,746.-	577.-

CÉDULA 19 COMPONENTE INFLACIONARIO DE LAS DEUDAS

MES	PROMEDIO CTAS PAG.	PROMEDIO PROVEED.	SUMA PROM.	FACTOR ⁹	COMPONENTE INFLAC.
Dic 94					
Ene	1,200.-	10,410.-	11,610.-	.0376	437.-
Feb	1,550.-	9,800.-	11,350.-	.0423	480.-
Mar	995.-	10,500.-	11,495.-	.0589	677.-
Abr	1,115.-	11,000.-	12,115.-	.0796	964.-
May	1,260.-	12,440.-	13,700.-	.0418	573.-
Jun	1,075.-	10,900.-	11,975.-	.0317	380.-
Jul	1,045.-	7,066.-	8,111.-	.0203	165.-
Ago	1,455.-	9,600.-	11,055.-	.0165	182.-
Sep	1,900.-	9,770.-	11,670.-	.0206	240.-
Oct	1,000.-	7,555.-	8,555.-	.0205	175.-
Nov	1,046.-	10,170.-	11,216.-	.0246	276.-
Dic	3,346.-	15,700.-	19,046.-	.0325	<u>619.-</u>
					5,168.-

⁹ EL FACTOR YA SE DETERMINÓ EN LA CÉDULA 18

CÉDULA 19-A

DETERMINACIÓN DE LA GANANCIA INFLACIONARIA

Y EL INTERÉS DEDUCIBLE

Mes	Comp. Inflac. de las Deudas	(-)	Intereses Devenidos a cargo	(=)	Ganancia Inflac.	Interese Deducible
Ene	437.-		0		437.-	0
Feb	480.-		0		480.-	0
Mar	677.-		0		677.-	0
Abr	964.-		0		964.-	0
May	573.-		0		573.-	0
Jun	380.-		0		380.-	0
Jul	165.-		0		165.-	0
Ago	182.-		0		182.-	0
Sep	240.-		0		240.-	0
Oct	175.-		0		175.-	0
Nov	276.-		0		276.-	0
Dic	<u>619.-</u>		0		<u>619.-</u>	0
	5,168.-		0		5,168.-	0

ANEXO

TABLAS DE FACTORES DE ACTUALIZACION DE TERRENOS Y ACTIVOS FACTORES DE ACTUALIZACION DE LOS ACTIVOS FIJOS, GASTOS Y CARGOS DIFERIDOS

AÑO DE ADQUISICION	POR CIENTOS MAXIMOS DE DEDUCCION															
	100%	50%	35%	30%	25%	20%	18%	15%	12%	11%	10%	9%	8%	7%	5%	
1995	0.7500	0.8750	0.9125	0.9250	0.9375	0.9500	0.9600	0.9625	0.9700	0.9725	0.9750	0.9775	0.9800	0.9825	0.9850	0.9875
1994	0.0000	0.3443	0.6542	0.7575	0.8608	0.9640	1.0467	1.0673	1.1293	1.1500	1.1708	1.1913	1.2119	1.2328	1.2533	1.2739
1993	0.0000	0.0000	0.1840	0.3679	0.5519	0.7358	0.8830	0.9198	1.0301	1.0669	1.1037	1.1405	1.1773	1.2141	1.2509	1.2877
1992	0.0000	0.0000	0.0000	0.0808	0.2021	0.4850	0.7114	0.7580	0.9377	0.9843	1.0500	1.1075	1.1641	1.2207	1.2773	1.3339
1991	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.1873	0.5244	0.6087	0.8616	0.9459	1.0301	1.1144	1.1987	1.2830	1.3673	1.4516
1990	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.2787	0.4035	0.7840	0.9108	1.0376	1.1644	1.2912	1.4181	1.5449	1.6717
1989	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0682	0.0727	0.6397	0.8287	1.0177	1.2067	1.3957	1.5847	1.7737	1.9627
1988	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.3419	0.3983	0.8548	1.1112	1.3576	1.6240	1.8805	2.1369
1987	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.1613	0.5241	1.2094	1.8947	2.5800	3.2654	3.9507	4.6360
1986	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0914	0.9140	2.6506	4.3872	6.1238	7.8604	9.6971
1985	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	1.8416	5.3575	8.8734	12.3892	15.9051
1984	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.2569	4.1099	10.0179	15.9259	21.8340
1983	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	10.7333	21.4666	32.1999
1982	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	10.0357	34.6867	59.3018
1981	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	2.7256	35.4322	74.9528
1980	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	24.3889	78.3829
1979	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	4.3890	78.8074
1978	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	64.8660
1977	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	45.6436
1976	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	20.1539
1975	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1974	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1973	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1972	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1971	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1970	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1969	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1968	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1967	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1966	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1965	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1964	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1963	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1962	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1961	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1960	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1959	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
1958	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

CONCLUSIÓN:

En el presente trabajo se dio a conocer lo que una franquicia puede ofrecer para quienes invierten en ellas, estas dan el prestigio y la calidad de cierto tipo de marca ya conocida pudiendo ser nacional o extranjera.

Con la creación de franquicias se estarán generando un importante número de empleos, además de contribuir con la economía nacional.

Se pudo comprobar que los negocios de franquicias al establecerse en nuestro país, son como cualquier otro tipo de negociación nacional ya que la forma de constituirse y su funcionamiento para efectos fiscales es el mismo por lo tanto podrán tributar como personas físicas o morales siguiendo al pie de la letra lo que establezcan las leyes mexicanas vigentes acordes a la situación.

Es importante considerar que para garantizar el éxito de un negocio de este tipo deberán analizarse todos los factores que pudieran intervenir en éste y hacer los estudios pertinentes bajo la asesoría de la Asociación Mexicana de Franquicias y elegir el giro más conveniente a las posibilidades del inversionista.

Actualmente, el mercado de franquicias está pasando por un momento difícil, ya que en ocasiones resultan muy elevados los costos para adquirir uno de éstos negocios, así como también el pago de las regalías provocando cierta inestabilidad al inversionista.

Algunos franquiciatarios tratan de dar solución a éste problema proporcionando pagos de éstos adeudos en parcialidades y reestructuración de adeudos.

A todo esto sugiero, que si se ha pensado invertir en un negocio de franquicias, se trate de elegir la mejor opción para no competir inutilmente con otros negocios del mismo giro, y considerar que no hay un tratamiento especial para constituirse ni para cumplir con las obligaciones que marcan las leyes mexicanas.

Se ha comprobado entonces la hipótesis inicial, esperando que las personas que la hayan tomado en cuenta para adquirir una franquicia les sea de gran utilidad ya sea para tomar la mejor decisión y cumplir adecuadamente con las obligaciones que para este caso se establecen ya sean legales o fiscales.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

BIBLIOGRAFIA

- 1 FRANQUICIAS: LA REVOLUCIÓN DE LOS '90
GONZALEZ CALVILLO ENRIQUE, GONZALEZ CALVILLO ROBRIGO
Mc GRAW HILL 1994.
- 2 FRANQUICIAS: VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE SU VENTA
STEVEN S. RAAB, GREGORY MATUSKY, ROBERTO HAAS
LIMUSA 1993.
- 3 FRANQUICIANDO EN MÉXICO
EDUARDO REYES DIAZ LEAL
ED. DEL VERBO EMPRENDER 1992.
- 4 FRANCHISING (UNA REVOLUCIÓN COMERCIAL)
COMITÉ BELGA DISTRIBUCIÓN
ED. HISPANO EUROPEA BARCELONA ESPAÑA 1993.
- 5 LA CONTRATACIÓN DE TECNOLOGIA
INSTITUTO MEXICANO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL
AGOSTO 1995.
- 6 COMPENDIO DE LEYES FISCALES FEDERALES Y
SUS REGLAMENTOS. 1996 (I.S.R., I.V.A., I.A.)
EDICIONES FISCALES ISEF, S.A.

- 7 CONSTITUCIÓN POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
ED. SISTA FEBRERO 1995.
- 8 CÓDIGO CIVIL PARA EL D.F. EN MATERIA COMÚN
Y PARA TODA LA REPÚBLICA EN MATERIA FEDERAL
ED. PAC 1995.
- 9 CÓDIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS
ED. ANAYA EDITORES, S.A. 1995
- 10 LEY FEDERAL DE DERECHOS DE AUTOR
ED. PAC 1994
- 11 LEGISLACIÓN SOBRE PROPIEDAD INDUSTRIAL, TRANSFERENCIA
DE TECNOLOGÍA E INVERSIONES EXTRANJERAS
PORRUA 1990.
- 12 MÉTODO EXPERIMENTAL PARA PRINCIPIANTES
ARANA FEDERICO
ED. JOAQUIN MORTIZ 1987
- 13 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN EN ADMINISTRACIÓN,
CONTADURÍA Y ECONOMÍA
MOHAMMAD RAGHI NAMAKFOROOSH
LIMUSA. 1984
- 14 REVISTA ENTREPRENEUR VOLUMEN 4 NÚMERO 6
JUNIO 1996.
- 15 REVISTA ENTREPRENEUR VOLUMEN 4 NÚMERO 1
AGOSTO 1995.
- 16 FRANQUICIAS. SUPLEMENTO PERIÓDICO REFORMA.
GALLASTEGUI ARMELLA JUAN MANUEL
MARZO 1996.