

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN**



**EL RÉGIMEN FISCAL DE LA FRANQUICIA**  
**PARA IMPUESTO SOBRE LA RENTA**

Trabajo terminal

Que para obtener el diploma de  
**ESPECIALIDAD EN FISCAL**

Presenta:

**Paulo César Molina Zavala.**

Director:

**Rubén Apodaca Caro.**

## DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a todas aquellas personas que se sienten atraídas por la idea de hacer un negocio que pueda expandirse hacia otras fronteras en un corto plazo y que no pierda las raíces de su nacionalidad.

También dedicó este trabajo a quienes me ayudaron de una u otra forma a realizar este proyecto en los que destacan el C.P.C. Rubén Apodaca Caro, la Dra. Marina del Pilar Olmeda y la C.P. Magdalena Álvarez Zazueta, y a todas aquellas personas que han contribuido a mi formación profesional como Estudiante de la ***Especialidad de Impuestos***, a Dios, a mis Padres y Hermanos, a mis Compañeros, y a mis Maestros.

El lector encontrará las partes fundamentales para hacer un negocio de una franquicia, las ventajas y desventajas, el contrato de franquicia y conocerá un Régimen Fiscal para efectos del Impuesto sobre la Renta.

## AGRADECIMIENTOS

Primeramente agradezco a ***Dios***, por haberme dado la inteligencia, coraje, paciencia y entusiasmo para dedicarme al estudio y realización de una etapa más de mi vida.

Agradezco a mis ***Padres y Hermanos***, el apoyo, comprensión y cariño que me han brindado siempre para alcanzar mis objetivos que me he propuesto.

Agradezco a mis ***Maestros***, por transmitirme sus conocimientos, consejos, amistad y apoyo, en el trayecto de la especialidad.

Agradezco a mis ***Compañeros*** de escuela, por haberme compartido su amistad, confianza y su ayuda en los momentos difíciles.

Y por último agradezco a todas aquellas personas que forman parte integral de la ***Especialidad de Impuestos en la Escuela de Posgrado de Contabilidad y Administración de la Universidad Autónoma de Baja California***.

# ÍNDICE

## DEDICATORIA

## AGRADECIMIENTOS

## INTRODUCCIÓN

Página  
5

- PLANTEAMIENTO. 6
- OBJETIVOS. 9
- JUSTIFICACIÓN. 10
- METODOLOGÍA. 11

## CAPÍTULO I. SISTEMA DE FRANQUICIAS

12

- I.1. QUE ES UNA FRANQUICIA. 13
- I.2. ELEMENTOS INTEGRANTES DE UNA FRANQUICIA. 13
- I.3. TIPOS DE FRANQUICIA. 14
- I.4. PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE OFRECE EL FRANQUICIANTE. 16
- I.5. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FRANQUICIANTE. 16
- I.6. VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA EL FRANQUICIATARIO. 19

## CAPÍTULO II. MARCO LEGAL DE LA FRANQUICIA

22

- II.1. LEGISLACIÓN APLICABLE A LAS FRANQUICIAS EN MÉXICO. 23
- II.2. EL CONTRATO DE FRANQUICIA. 29
- II.3. OBLIGACIONES DEL FRANQUICIANTE Y FRANQUICIATARIO EN EL CONTRATO. 32

## CAPÍTULO III. RÉGIMEN FISCAL DE LA FRANQUICIA PARA ISR

36

- APARTADO INTRODUCTORIO. 37

### III.1. RÉGIMEN FISCAL DE PERSONAS MORALES CUANDO SEA FRANQUICIANTE

39

- INGRESOS. 40
- DEDUCCIONES. 43
- INVERSIONES. 46
- RESULTADO FISCAL. 49

<b>III.2. RÉGIMEN FISCAL DE PERSONAS FÍSICAS CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL CUANDO SEA FRANQUICIATARIO</b>	50
• INGRESOS.	51
• DEDUCCIONES.	53
• INVERSIONES.	53
• RESULTADO FISCAL.	57
<b>III.3. ESQUEMAS SIMILARES QUE PUEDEN CONFUNDIRSE CON EL TRATAMIENTO FISCAL DE LAS FRANQUICIAS</b>	59
• COPROPIEDAD.	59
• ASOCIACION EN PARTICIPACIÓN.	59
• USUFRUCTO.	59
• ARRENDAMIENTO.	59
• ASISTENCIA TECNICA.	60
• LICENCIA DE USO.	60
<b>III.4. TRATAMIENTO FISCAL DE LAS REGALÍAS Y FRANQUICIAS, APEGADO A "TRATADOS PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACION"</b>	60
• REGALIAS.	60
• MODELO DEL CONVENIO DE IMPUESTOS SOBRE INGRESOS Y SOBRE CAPITAL DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONOMICO (OCDE).	61
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	62
<b>FUENTES DE CONSULTA</b>	65

## **INTRODUCCIÓN**

## PLANTEAMIENTO

Actualmente la situación económica internacional, demuestra que el desarrollo de un país se basa en la cultura del comercio a través de tratados y políticas internacionales de intercambio de productos, servicios y/o tecnología. Este nos lleva a considerar de manera relevante, que la globalización que estamos viviendo se ve reflejada de diversas formas, y una de ellas son el establecimiento de franquicias en todo el mundo.

Se considera en primer término necesario, definir el término de franquicia a nivel comercial para poder comprender el objetivo principal de estudio de este trabajo:

“FRANQUICIA, es un negocio adaptado con una capacidad de expansión enorme de talla internacional y este se da cuando el propietario cede derechos de uso de la marca y los manuales de operación del negocio a cambio de un pago inicial y regalías posteriores, con la promesa de cumplir con los estándares establecidos por el propietario”.

Por otra parte, es menester dejar claro que la franquicia no es una fórmula o ciencia, sino una forma distinta de hacer negocios donde se conjugan la introducción en el mercado de un producto, servicio y/o tecnología y la experiencia en la operación del negocio de una de las partes, que se denomina franquiciante, con el capital y el trabajo de la otra, llamada franquiciatario.

Sin embargo, para que la franquicia consiga el éxito esperado, es de gran relevancia entrar al estudio del Régimen Fiscal de las Franquicias para Impuesto sobre la Renta en México, ya que sin un sistema regulador adecuado, éstas padecerían el fracaso.

Contar con un marco fiscal integrado por normas jurídicas que permitan el establecimiento de este tipo de modelos, a través de preceptos legales apropiados y de una manera clara y sencilla, será lo que permita mayor confiabilidad a nuestro sistema fiscal.

Es necesario establecer obligaciones fiscales más adecuadas a las actuales para las personas físicas y morales residentes en el país y para las personas residentes en el extranjero con fuente de riqueza en México, con el objetivo de fortalecer el desarrollo de este modelo que permite grandes beneficios en la sociedad desde el momento en que se instalan en el país. Es muy importante destacar que las regulaciones tributarias en este tipo de negocios es uno de los elementos principales para tomar una decisión al crear o formar un sistema de esta naturaleza.

Se requiere de un estudio profundo de los preceptos jurídicos y fiscales, para poder conocer las ventajas o desventajas que se pueden tener al seleccionar un régimen fiscal, que nos permita el desarrollo de este tipo de empresas que generan una derrama económica muy saludable en cualquier ciudad, ya que crean una buena cantidad de empleos, impuestos y beneficios a la comunidad.

Finalmente, sabemos que este tipo de modelo seguirá evolucionando con un mayor crecimiento y rapidez y seguirá presentando cuestionamientos, sin embargo, estamos seguros de que es una excelente oportunidad de expansión para todo tipo de negocios y que será de gran utilidad para aquel inversionista que quiera desarrollarse en un mundo más competitivo.

Es por lo anterior que he decidido profundizar en este tema, haciendo el estudio del Régimen Fiscal de las Franquicias para efectos del Impuesto sobre la Renta en el caso de Personas Morales Franquiciantes (PMFte) y Personas Físicas

con Actividad Empresarial Franquiciatario (PFAEFrio), con el fin de que permita aclarar los cuestionamientos más importantes en materia fiscal con relación a este tema, para que de este modo, los contribuyentes estén en posibilidad de utilizar esa figura en beneficio de sus negocios.

## **OBJETIVOS**

- I. Efectuar un análisis del Régimen Fiscal de las Franquicias para Impuesto sobre la Renta en México.
- II. Analizar los diferentes sujetos que integran un contrato-sistema de franquicias.
- III. Conocer los principales aspectos legales y fiscales para Impuesto sobre la Renta en el establecimiento, desarrollo y operación de un sistema de franquicias.
- IV. Identificar los elementos que forman parte de un contrato de franquicias.
- V. Concluir con la identificación de las ventajas y desventajas fiscales en el Impuesto sobre la Renta del Régimen para Franquicias.

## **JUSTIFICACIÓN**

Actualmente el régimen fiscal de las franquicias ha sufrido diversas reformas a lo largo de su establecimiento en nuestro país, las cuales no han sido las adecuadas para desarrollar y promover su rápida expansión. Es por eso necesario llevar a cabo este trabajo para conocer los regimenes fiscales en los que puede constituirse este tipo de empresas, con el fin de poder aportar algunas adecuaciones, puntos de vista o modificaciones con respecto a la normatividad que las rige.

El intercambio económico entre los países ha generado que los negocios busquen fórmulas más seguras que los lleven al éxito, es decir, actualmente los empresarios y comerciantes prefieren arriesgar en la creación de un negocio que ya cuente con un nombre, reconocimiento, prestigio, rentabilidad en sus productos y/o servicios, por lo que cada vez es más común que una empresa con "renombre" decida expandir su empresa, dando en venta lo que ha creado a otra empresa que decida iniciar otro negocio con sus mismas características. Como se puede advertir a grandes rasgos, en la franquicia, ambas partes que intervienen resultan beneficiadas, es por ello que al ver que el crecimiento empresarial, se está llevando bajo este modelo, resulta de gran interés profundizar acerca de la estructura, organización y marco jurídico que la regula.

Asimismo, nos permitirá conocer las bondades económicas y fiscales que ofrece la utilización de este tipo de negocios dentro de la economía de nuestro país.

## **METODOLOGÍA**

- I. En este trabajo será necesario reunir información de libros, revistas y publicaciones en las áreas económico-administrativa, jurídica y fiscal, entre otras.
  
- II. Consideramos que también se deberá contar con diversas leyes, reglamentos, códigos, y de nuestra Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, con el objetivo de conocer su normatividad, regulación y operación.
  
- III. Como trabajo de campo, será necesario conseguir información a través de algunas entrevistas a los dueños de negocios de este tipo de empresas, así como de dependencias del gobierno y de organismos empresariales.
  
- IV. Por medio de la ayuda de nuestro Director de Trabajo Terminal, se llevarán a cabo varias sesiones, en donde se realizarán diversos planteamientos de estudio, modificaciones estructurales, recomendaciones, conclusiones, puntos de opinión, etc.

## **CAPÍTULO I. SISTEMA DE FRANQUICIAS**

## I.1. QUE ES UNA FRANQUICIA

Es importante definir el término de franquicia para poder entender el concepto principal de nuestro estudio.

Ante todo, una franquicia es un sistema de comercialización, un método para distribuir bienes o servicios a los consumidores.

En términos muy simples, **“una franquicia concierne a dos niveles de personas, el franquiciante, quien desarrolla el sistema y le presta su nombre o su marca registrada, y el franquiciatario, que adquiere el derecho de operar el negocio bajo el nombre o la marca registrada del franquiciante”**.(1) [www.franquicias.com](http://www.franquicias.com)

También como se dijo anteriormente en la introducción el autor E. Gonzalez define a la franquicia como:

**“Un negocio bien adaptado con una capacidad de expansión enorme de talla internacional y este se da cuando el propietario cede derechos de uso de la marca y los manuales de operación del negocio a cambio de un pago inicial y regalías posteriores, con la promesa de cumplir con los estándares establecidos por el propietario”**.(2) Juan Huerdo Lange; 1990: 7.

Otras definiciones comerciales pueden ser las siguientes:

**“Es un esquema de negocios mediante el cual la empresa que la crea (franquiciante) logra expandir su marca y sus ganancias. Quien adquiere este esquema (franquiciatario) obtiene los derechos para utilizar una marca o nombre comercial y un producto.”** (3) Revista “Entrepreneur; Enero 2003:82.

**“Es un sistema de comercialización y distribución dónde a un pequeño empresario (el franquiciatario) se le concede a cambio de una contraprestación el derecho a comercializar bienes y servicios de otro (el franquiciante) de acuerdo a ciertas condiciones y prácticas establecidas del franquiciante y con su asistencia.”** (4) Javier Arce Gargollo; 1994:3.

## I.2. ELEMENTOS INTEGRANTES DE UNA FRANQUICIA

Básicamente, son dos las personas que se involucran en los sistemas de franquicias: el franquiciante y el franquiciatario.

- “El **franquiciante** es el 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.”
- “El **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.” (5) Juan Di Constanzo; 1997: 5 y 6.

### **I.3. TIPOS DE FRANQUICIA**

La determinación de franquiciar lleva al empresario a decidir sobre el tipo y formato de franquicia que comercializará. La resolución final debe basarse en las características del negocio y del mismo franquiciante. En general, existen tres tipos de franquicias:

- Las franquicias de productos o de marcas registradas,
- las franquicias de del formato de negocios y
- las franquicias de conversión.

Sin embargo, también hay una segunda taxonomía ampliamente extendida que las clasifica como: franquicia de producto, de distribución y de servicio.

#### **I.3.1. FRANQUICIAS DE PRODUCTOS O DE MARCAS REGISTRADAS**

En este tipo de franquicia, el nombre del negocio y del producto no cambia, por lo cual el consumidor los identifica fácilmente. Esta especie surgió de la necesidad de contar con canales de distribución más eficientes, por ello, en algunas ocasiones las encontramos referidas como franquicias de distribución. Generalmente se identifica a la Singer Sewing Machine Company como la primera franquicia de productos. En 1850, Singer estableció una red de distribuidores y vendedores que le pagaban por el derecho de distribuir las máquinas de coser en determinada región.

#### **I.3.2. FRANQUICIAS DEL FORMATO DE NEGOCIOS**

Las empresas o franquicias del formato de negocio, se constituyen como un sistema operativo para comercializar ya sea un producto o servicio, que aunado a una marca registrada, identifica a todas las partes del sistema. Los

elementos básicos de este formato de franquicias son la marca registrada, las regalías y el suministro de servicios y/o productos.

Como por ejemplo Dunking Donuts, Kentucky Fried Chicken, A & W, y en general, todas aquellas franquicias que cuentan con un gran número de tiendas o puntos de distribución. Ray Krock fue quien inició esta forma de franquiciar con la exitosa cadena de hamburguesas McDonald's. En vez de garantizar sólo la licencia de distribución o la marca registrada, Kroc percibió todas las posibilidades que representaba vender la operación de un negocio. En realidad, no fueron las hamburguesas ni las papas fritas lo que hicieron famoso a McDonald's, sino sobre todo su presencia y permanencia en los mercados de todo el mundo.

### **I.3.3. FRANQUICIAS POR CONVERSIÓN**

Las franquicias por conversión son producto de las franquicias formato de negocios. Este tipo de franquicias es exitoso debido a que el franquiciatario cuenta con experiencia en el ramo, y el ampararse bajo una marca se beneficia ya que se diversifican los gastos de mercadotecnia y se establecen redes de comunicación que le permiten actualizarse a bajo costo e incluso adquirir un nuevo poder de compra, al aunarse a las otras unidades convertidas.

La industria de los bienes raíces ha sido la que más ha utilizado este formato, lo que ha dado como resultado la constitución de grandes franquicias como Century 21 o Re/Max, las cuales la han dado a múltiples negocios una imagen global y posicionamiento en la mente del consumidor de su región.

Otra clasificación de las franquicias es la que atiende al producto, a la distribución o al servicio.

En la franquicia de producto, el franquiciatario vende los productos fabricados por el franquiciante con las marcas comerciales pertenecientes a éste. Tal es el caso de Levi's Center, Camper y otros.

La franquicia de distribución se refiere a la venta al por menor por parte de los franquiciatarios de productos fabricados por terceros y seleccionados por el franquiciante, quién además se encarga de obtenerlos a un precio muy competitivo; un ejemplo sería Computerland.

Por último, en la franquicia de servicios, los franquiciatarios prestan servicio en colaboración con el franquiciante y de manera subsidiaria éste les suministra productos directamente vinculados a la prestación de dichos servicios; Burger King, Hilton, y Hertz, son ejemplos de franquicias de servicios . (6) Juan Di Constanzo; 1997: 8-10.

## **I.4. PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE OFRECE EL FRANQUICIANTE**

El franquiciante se compromete a través del contrato a dar asesoría y servicio al franquiciatario. Debe existir toda una planeación para especificar cuáles serán estos servicios.

***“Los principales servicios que el franquiciante debe proporcionar son la capacidad del personal técnico y operativo, apoyo para seleccionar la ubicación, los manuales de operación y asesoría en administración y mercadotecnia.”*** (7) Juan Di Constanzo; 1997: 10 y 11.

Bajo una franquicia de producto, ***“...el nombre del negocio y del producto es el mismo, y el consumidor los percibe de esa forma. Por ejemplo, Coca Cola vende concesiones a franquiciatarios regionales que mezclan azúcar, agua gaseosa y concentrado, lo embotellan y lo distribuyen dentro de ciertas áreas específicas. El nombre del producto final se refiere tanto al refresco como al negocio.”*** (8) Steven S. Raab; 2002:40 y 41.

## **I.5. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FRANQUICIANTE**

### **I.5.1. VENTAJAS PARA EL FRANQUICIANTE**

Es importante conocer que la realidad es que el franquiciante desarrolla una actividad empresarial del mismo modo que si decidiese abrir ese mismo negocio de manera independiente, pero cuenta con una serie de aspectos diferentes con respecto a esa situación como son la ayuda y el apoyo del franquiciatario.

Esto deriva en una amplia serie de Ventajas y Oportunidades. Algunas de las más importantes son estas:

- **EL NEGOCIO ESTA PROBADO EN EL MERCADO**

Al invertir en un negocio de franquicia se está invirtiendo en una fórmula comercial consolidada, con muchos años de experiencia en el mercado.

El franquiciante es propietario de un negocio previamente acreditado por una experiencia contrastada, con satisfactorios resultados y que ofrece grandes posibilidades. Con lo que se reduce enormemente el riesgo que conlleva iniciar una actividad comercial en solitario.

El franquiciante cuenta con la garantía de independencia, tanto jurídica como económica con el franquiciatario lo que supone que ambos asumen el éxito o fracaso de la empresa. Por lo que se generará una fuerte colaboración entre franquiciatario y franquiciante para sacar adelante el negocio y obtener los mismos éxitos.

- **ADQUISICIÓN DEL KNOW-HOW o CLAVE DEL ÉXITO**

El elemento clave de toda franquicia radica en el hecho de que el franquiciatario cede al franquiciante un Know-how, es decir un "**saber hacer**" que diferencia el funcionamiento del negocio y que es la base del éxito que tiene en el mercado.

Esta adquisición se realiza a través de una formación técnica y comercial que recibe el franquiciante, basada en la transmisión de los métodos operativos del franquiciatario, que hacen que el negocio funcione y salga adelante con las mayores garantías de éxito.

- **IMAGEN DE MARCA**

Cuando se trata de una franquicia extendida y consolidada a nivel geográfico, el franquiciante está respaldado por la notoriedad y prestigio de la marca que le proporciona un reconocimiento a nivel nacional/internacional.

La homogeneidad de la imagen de los puntos de venta es muy importante a la hora de reflejar una imagen corporativa común y atractiva y que represente a la enseña en cualquier punto que se implante.

- **PARTICIPACIÓN EN UNA ENSEÑA COMÚN**

El franquiciante al firmar el contrato con el franquiciatario pasa a pertenecer a una gran organización beneficiándose de las ventajas de una gran empresa. Así estará funcionando bajo una gestión central dirigida por profesionales, lo que va a aumentar la productividad; dispone de asesoramiento continuo en diferentes materias como: marketing, producción, contabilidad, fiscalidad, lo que conlleva una reducción del trabajo administrativo.

- **ASISTENCIA TÉCNICA**

El franquiciante recibe un seguimiento por parte del franquiciatario, en ámbitos como: Técnicas de venta; Administración; Merchandising; Localización del emplazamiento más adecuado; Decoración del local; Contabilidad, Asesoramiento Fiscal, Informática, etc.

- **FORMACIÓN INICIAL Y PERMANENTE**

En muchas ocasiones el franquiciante no tiene conocimientos del sector en concreto donde opera la franquicia. A través de los Planes de Formación tanto inicial como Permanente, una persona sin experiencia puede acceder a operar dentro de una actividad en la que de otra manera le hubiera sido totalmente imposible establecerse debido a su desconocimiento.

- **PUBLICIDAD DE LA ENSEÑA**

La empresa franquiciataria es la encargada de llevar a cabo las campañas publicitarias y de marketing que se planifiquen lo cual beneficiará a todo el grupo de franquiciantes.

El franquiciante es portador de una marca conocida nacional o internacionalmente que invierte grandes cantidades en publicidad, en grandes medios (TV, Radio, Prensa), lo que da forma individual para el franquiciante, sería inaccesible.

- **FACILIDADES DE FINANCIAMIENTO**

El franquiciante obtiene ayudas económicas para el desembolso inicial del negocio, ya que las entidades financieras conceden créditos a intereses favorables a los negocios de franquicias que se abren, debido en muchos casos a acuerdos entre franquiciatarios y entidades bancarias para facilitar la expansión de sus cadenas.

- **AYUDAS EN LA LOCALIZACIÓN DEL EMPLAZAMIENTO**

El franquiciante obtiene mayores facilidades y mejores condiciones en la selección, arrendamiento o adquisición de locales, debido al prestigio y garantía que ofrece el franquiciatario.

- **INVESTIGACION Y DESARROLLO (I + D)**

El franquiciante dedica una parte de su inversión a la Investigación y Desarrollo de nuevos productos/servicios, con lo cuál el franquiciante se beneficiará de aquellos estudios que resulten exitosos.

En definitiva, a todas estas ventajas y oportunidades hay que añadir las particularidades de cada franquicia, con la que el futuro franquiciante tendrá que contar para valorar todas ellas y decidir cual es la franquicia que más le conviene y mejor se adapta a su perfil y características personales.

## **I.5.2. DESVENTAJAS PARA EL FRANQUICIANTE**

Es preciso señalar algunos de las desventajas o inconvenientes que pueden derivarse de este sistema de franquicias:

- La integración en una red de Franquicia implicará tener que soportar unos costes adicionales que no encontraríamos en caso de apertura de un comercio independiente (derecho de entrada y regalías de funcionamiento y publicidad). Sin embargo deben contemplarse como una inversión dirigida a la reducción de riesgos.
- El franquiciante tendrá un margen reducido de creatividad ya que todos los aspectos de la explotación del negocio están predefinidos por el franquiciatario y estipulados en los manuales.
- Si el negocio consigue superar las previsiones iniciales de rentabilidad establecidas por el franquiciatario, es muy posible que el franquiciante comience a cuestionarse la necesidad de pagar las regalías de funcionamiento y termine por no aceptar de buen agrado las visitas periódicas del personal de control del franquiciatario.
- Pueden darse limitaciones para la venta o traspaso del negocio. El franquiciatario puede tener derechos de compra y de rescisión del contrato según las condiciones definidas en el mismo.

También habrá que tener en cuenta la existencia de riesgos asociados a la gestión del franquiciatario:

- Un franquiciatario en fase de lanzamiento pondrá más esfuerzos en la captación de nuevos franquiciantes que en la prestación de servicios adecuados de asistencia y apoyo. La limitación de recursos financieros puede generar importantes deficiencias en la prestación de estos servicios.
- Un franquiciatario no ético con el ánimo de lucro no pretende establecer una correcta relación de apoyo al franquiciante.
- Un franquiciatario falto de los recursos financieros y humanos necesarios o simplemente explotador de un negocio carente de la suficiente solidez y fiabilidad.

## **I.6. VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA EL FRANQUICIATARIO**

### **I.6.1. VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA EL FRANQUICIATARIO**

Las ventajas que tiene el franquiciatario dentro del sistema de franquicia son las siguientes:

- **DIVERSIDAD DE INGRESOS**

Una red de franquicias permite una versatilidad en cuanto a la estrategia de ingresos que pueden venir de los royalties, de los proveedores, del margen de venta de los productos, de servicios o de prestaciones concretas, de la intermediación de las materias publicitarias, etc. Se trata de organizar todas las posibilidades y de alinearlas con el planteamiento estratégico de la central de franquicias.

- **AUSENCIA DE GRANDES GASTOS DE CONTROL EN LA GESTIÓN**

La estructura de gestión de una central de franquicias es mucho más ligera que la estructura de gestión de una estructura de centros propios. Últimamente, la aparición de modernos sistemas de control de la gestión ha contribuido a aligerar estos conceptos. De cualquier manera conviene analizar cada caso concreto y evaluar las diferentes soluciones organizativas y las opciones más convenientes para hacerlo.

- **NO EXISTE UNA RELACIÓN LABORAL SINO UN CONTRATO ESPECÍFICO ENTRE EMPRESARIOS INDEPENDIENTES**

Una de las ventajas de la franquicia es la ausencia de riesgos laborales en las relaciones con el personal de los establecimientos franquiciantes, que pasan a depender, en este sentido, del franquiciante. Al tratarse de sociedades jurídicamente independientes, es el empresario franquiciante el que asume estas responsabilidades.

- **LA FRANQUICIA REPRESENTA PARA EL FRANQUICIATARIO UN SISTEMA DE CRECIMIENTO BASADO EN EL APALANCAMIENTO PRODUCTIVO, FINANCIERO Y COMERCIAL**

Existe un refrán que ilustra perfectamente esta situación y dice que “el ojo del amo engorda al caballo”, lo que aplicado a la franquicia es totalmente cierto. No hay negocio mejor gestionado que aquel a cuyo frente está quien mayor beneficio saca del mismo y uno de los éxitos de las franquicias se basa en este hecho. Estadísticamente se ha demostrado que un negocio regentado por su propietario funciona mejor que un negocio gestionado por un gerente contratado.

- **RENTABILIZACIÓN DE LOS ESFUERZOS DEL MARKETING Y COMUNICACIÓN**

Después de explicar las ventajas anteriores y tras conocer ligeramente la mecánica de funcionamiento del sistema de franquicia, queda perfectamente claro que todos los esfuerzos obtienen una repercusión enorme que aumenta en la medida que la red se va haciendo más grande y es que las franquicias viven fundamentalmente de la imagen de marca que transmiten al mercado y de la confianza que se deriva de ésta.

### **I.6.2. DESVENTAJAS PARA EL FRANQUICIATARIO**

Los aspectos menos positivos para el franquiciatario en un sistema de franquicias son los siguientes:

- El gestor de un negocio es un tercero con lo que las posibilidades de control directo, sin ser bajas son inferiores al de un establecimiento propio. De la misma manera que existe independencia jurídica y económica, ésta proporciona al franquiciatario un campo de actuación menos directo que si se tratara de un empleado propio. A pesar de este hecho, tanto el contrato como los manuales operativos garantizan un control suficiente y efectivo.
- La rentabilidad de un establecimiento propio suele ser algo más alta que la de un establecimiento franquiciante. En una red de franquicias deben obtener beneficio dos partes, franquiciante y franquiciatario. Al realizar la inversión el franquiciante, lógicamente es el más beneficiado. Al franquiciatario le compensa el hecho de obtener un beneficio menor pero que en términos de rentabilidad es muy superior puesto que disminuye al límite las inversiones y estructura muchísimo menos la empresa.
- La inexperiencia a la hora de franquiciar puede ser un salto, si no se rodea de expertos y puede dar lugar a problemas posteriores. El hecho de franquiciar requiere no sólo un periodo de aprendizaje, sino que además esté tutelado por expertos que puedan guiar sobre las acciones y decisiones que se van tomando en cada momento. Este planteamiento evita muchos errores que en términos empresariales siempre tienen una repercusión en la cuenta de resultados del negocio.(9)  
[www.franquicias.com](http://www.franquicias.com)

## **CAPÍTULO II. MARCO LEGAL DE LA FRANQUICIA**

## II.1. LEGISLACIÓN APLICABLE A LAS FRANQUICIAS EN MEXICO

En la década de los noventa, podemos apreciar una fuerte tendencia nacional y mundial hacia el desarrollo de esquemas adecuados para la protección de la propiedad intelectual, fomentando el desarrollo tecnológico, la apertura comercial y la sana competencia.

Es entonces, que afortunadamente y buscando una apertura económica, el 27 de junio de 1991 se promulga en México la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, la cual se considera vanguardista por incorporar novedosos conceptos a nuestra legislación, así como eficientes esquemas de protección, entre los cuales destaca por su importancia en el ámbito comercial la figura de las franquicias.

Resulta importante destacar que en la Ley de la Propiedad Industrial, el texto del artículo 142, no ha sido modificado ni reformado, siendo el original el de 1991.

Es así que la Ley de la Propiedad Industrial, en su artículo 142, no ha sido modificado ni reformado, siendo el original de 1991, "...**establece que existirá franquicia, cuando con la Licencia de una Marca se transmitan conocimientos técnicos o se proporcione asistencia técnica, para que la persona a quien se le concede pueda producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que ésta distingue.**"(10) Ley de Propiedad Industrial.

Asimismo, dicho artículo hace aplicables las disposiciones relativas a Licencias y Transmisión de Derechos de las Marcas para las franquicias.

El reglamento al que hace alusión el artículo anterior, no es promulgado sino hasta 1994, y en su artículo 65, referido a las franquicias, establece que: "Para los efectos del artículo 142 de la Ley, el titular de la franquicia deberá proporcionar a los interesados previa celebración del convenio respectivo, por lo menos, la siguiente información técnica, económica y financiera:

- Nombre, denominación o razón social, domicilio y nacionalidad del franquiciante.
- Descripción de la franquicia.
- Antigüedad de la empresa franquiciante de origen y, en su caso, franquiciante maestro en el negocio objeto de la franquicia.

- Derechos de propiedad intelectual que involucra la franquicia.
- Monto y concepto de los pagos que el franquiciatario debe cubrir al franquiciante.
- Tipos de asistencia técnica y servicios que el franquiciante debe proporcionar al franquiciatario.
- Definición de la zona territorial de operación de la negociación que explote la franquicia.
- Derecho del franquiciatario a conceder o no **subfranquicias** a terceros y, en su caso, los requisitos que deba cubrir para hacerlo.
- Obligaciones del franquiciatario respecto de la información de tipo confidencial que le proporcione el franquiciante, y
- En general las obligaciones y derechos del franquiciatario que deriven de la celebración del contrato de franquicia.

Al documento que contiene esta información, se le conoce comúnmente como Oferta de Franquicia o COF. (11) WWW.TORMO.COM.MX

Es importante mencionar que una **subfranquicia** puede darse en el contrato de franquicia como un medio por el que el contrato principal se da o se desdobra en otro o varios contratos. En el contrato de subfranquicia el concesionario se convierte en subfranquiciante del subfranquiciatario y no es necesario que para cada caso, intervenga el franquiciante original. (12) Javier Arce Gargollo;1994:46.

No obstante lo anterior, una relación de franquicia, se encuentra vinculada estrechamente a disposiciones legales que regulan de forma directa o supletoria, diversos aspectos, por lo que sin pretender abarcar el universo de elementos contenidos en una relación de franquicia y los preceptos que lo prevén, podemos señalar como relevantes los siguientes ordenamientos:

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Ley de Propiedad Industrial.
- Ley Federal de Derechos de Autor.
- Código de Comercio.
- Ley General de Sociedades Mercantiles.
- Código Civil.
- Legislación Fiscal.
- Ley Federal del Trabajo.
- Otras Leyes.

- **CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS**

Ubicado en el contexto de las garantías individuales, el artículo 25 establece las bases sobre las cuales el Estado se propone lograr el desarrollo económico del país, mediante un modelo en el que la rectoría de la economía corresponde a la nación, quien debe orientarla hacia el fomento de actividades que demande el interés general. También se establecen las bases sobre las cuales se alentará y protegerá la actividad económica que realizan los particulares para que, junto con el resto de los sectores (social y público) participe en el desenvolvimiento de la actividad económica.

Por otra parte el artículo 28, que sustancialmente se refiere a las prácticas monopólicas y la prohibición de algunos privilegios económicos que promueven la competencia desleal, otorga reconocimiento a los autores e inventores para que de manera exclusiva y durante un tiempo determinado exploten sus producciones. De esta forma, la Constitución establece las bases para fomentar y proteger a la industria nacional, lo cual incluye a los autores e inventores, mediante las diferentes leyes reglamentarias; la Ley de los Derechos de Autor y la Ley de Propiedad Industrial.

- **LEY DE PROPIEDAD INDUSTRIAL**

La nueva legislación es producto de la creciente necesidad de México de promover el desarrollo de la industria y la protección de quienes por su actividad creativa desarrollan nuevos productos o procesos.

El artículo 87 de la LPI establece que ***“Los industriales, comerciantes o prestadores de servicios podrán hacer uso de marcas en la industria, en el comercio o en los servicios que presten. Sin embargo, el derecho a su uso exclusivo se obtiene mediante su registro en el Instituto.”*** Cuando se habla del Instituto, la LPI, se refiere al Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). Con ello, queda claro que el registro de la marca otorga derechos de exclusividad. El hecho de que una marca no sea registrada pero que sea usada de manera reiterada en establecimientos o productos crea derechos, siempre que dicha marca no haya sido registrada con anterioridad.

Por otro lado, en el artículo 136 de la LPI, se establece que: ***“El titular de una marca registrada o en trámite podrá conceder,***

***mediante convenio, licencia de uso a una o más personas, con relación a todos o algunos de los productos o servicios a la que se aplique dicha marca. La licencia deberá ser inscrita en el Instituto para que pueda producir efectos en perjuicio de terceros.***(13) Ley de Propiedad Industrial.

Estas disposiciones son el fundamento del otorgamiento de licencias de uso de marca que, aunado a la asistencia técnica para la elaboración de un producto o la prestación de un servicio y el sistema de operación, dan como resultado el sistema de franquicias.

El usuario autorizado de una marca no podrá a su vez transferir el uso de la misma a otras personas, salvo que en el convenio o contrato celebrado con el titular de la marca se haya previsto esta posibilidad. Los contratos o convenios de autorización a que se refiere este artículo deben inscribirse en el IMPI.

- **LEY FEDERAL DE LOS DERECHOS DE AUTOR**

Entre los instrumentos de protección a los derechos de autor se incluyen las producciones que en los manuales de operación del sistema de franquicias elabora el franquiciante para explicar las características operacionales de su negocio exitoso. Los manuales en los que el franquiciante otorga los conocimientos técnicos y prácticos se encuentran protegidos por la legislación sobre derechos de autor.

- **CÓDIGO DE COMERCIO**

La naturaleza jurídica de las actividades comerciales del franquiciante y del franquiciatario, así como la del contrato de franquicia que por su naturaleza y sus características es considerado un contrato mercantil, encuentran fundamento en el Código de Comercio vigente en el país, el cual establece los aspectos más importantes relacionados con las actividades comerciales y de servicios en los que se traduce la explotación de una franquicia.

- **LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES**

La figura jurídica de la sociedad anónima es la que actualmente tiene mayor utilidad en la organización empresarial de nuestro país. Aunque no es un requisito indispensable, es recomendable que el franquiciatario, al tramitar la adquisición de una franquicia, conozca la posibilidad de organizarse bajo esta figura jurídica o de cualquier otra forma de sociedad mercantil, aunque también lo pueda hacer como

persona física con actividad empresarial, la cuál esta regulada por el Código Fiscal de la Federación.

- **CÓDIGO CIVIL**

El Código Civil para el Distrito Federal en materia común y para todos los estados en materia federal, establece los principios generales de los contratos. El contrato de franquicia cuenta con características esenciales que están reguladas por el Derecho Civil, por ejemplo lo relacionado al consentimiento y objeto materia del contrato, así como las que se refieren a las prestaciones que el franquiciatario y el franquiciante se otorgan recíprocamente. (14) Juan Di Constanzo; 1997: 58.

- **LEGISLACIÓN FISCAL**

La contraprestación que el franquiciatario otorga al franquiciante por la obtención del sistema de franquicias es el pago inicial y el de regalías. En virtud de que la franquicia, además del otorgamiento del sistema de operación, implica la asistencia técnica por parte del franquiciante, la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) establece los requisitos que se deben cumplir para que el pago de regalías, por este concepto, pueda ser deducido. Por ello, el párrafo segundo, fracción XI del artículo 31 de la LISR dice: "***En los casos de asistencia técnica, de transferencia de tecnología o de regalías, se compruebe ante las autoridades fiscales que quien proporciona los conocimientos, cuenta con elementos técnicos propios para ello; que se preste en forma directa y no a través de terceros, excepto en los casos en que los pagos se hagan a residentes en México, y en el contrato respectivo se haya pactado que la prestación se efectuará por un tercero autorizado; y que no consista en la simple posibilidad de obtenerla, sino en servicios que efectivamente se lleven a cabo.***" (15) Ley del Impuesto sobre la Renta.

También en el artículo 15-B del Código Fiscal de la Federación se hace mención al concepto de regalías: "***se consideran regalías, entre otros, los pagos de cualquier clase por el uso o goce temporal de patentes, certificados de invención o mejora, marcas de fábrica, nombres comerciales, derechos de autor sobre obras literarias, artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas y grabaciones para radio o televisión, así como de dibujos o modelos, planos, fórmulas o procedimientos y equipos industriales, comerciales o científicos, así como las cantidades pagadas por transferencia de tecnología o informaciones***

***relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas, u otro derecho o propiedad similar.***" (16) Código Fiscal de la Federación.

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

- **LEY FEDERAL DEL TRABAJO**

Otro de los aspectos importantes en el contrato de franquicias es el que se refiere a la capacitación del franquiciatario y sus empleados, así como la naturaleza de la relación laboral que se establece entre el franquiciante, el franquiciatario y los empleados del negocio franquiciado. Para los efectos de las normas de trabajo, el artículo 16 de la LFT establece que "***Se entiende por empresa la unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios y por establecimiento la unidad técnica que como sucursal, agencia y otra forma semejante, sea parte integrante y contribuya a la realización de los fines de la empresa.***"(17) Ley Federal del Trabajo.

Así pues, el sistema de franquicia opera como una empresa productora, distribuidora o prestadora de bienes y/o servicios en uno o varios establecimientos, ya sea a nivel regional o nacional.

También las relaciones jurídicas existentes entre el franquiciatario y sus trabajadores encuentran su regulación en el artículo 20 de LFT, según el cuál "***Se entiende por relación de trabajo, cualquiera que sea el acto que le dé origen, la prestación de un trabajo personal subordinado a una persona, mediante el pago de un salario.***"(18) Ley Federal del Trabajo.

Por tal motivo, conocer algunos aspectos de la Ley Federal del Trabajo es muy importante para entender los derechos y obligaciones que se desprenden de relaciones obrero-patronales existentes entre los trabajadores y el franquiciatario. (19) Juan Di Constanzo; 1997: 59.

- **OTRAS LEYES**

- Ley de Inversión Extranjera y su Reglamento, en cuanto a las actividades y origen de la inversión.
- Ley Federal de Competencia Económica, en lo que hace a las prácticas monopólicas en el comercio.
- La Ley Federal de Protección al Consumidor, en relación con el consumidor final de los bienes o servicios.

## II.2. EL CONTRATO DE FRANQUICIA

El contrato de franquicia es el corazón de todas las empresas que funcionan bajo este sistema. Es más bien un documento estratégico que tiene forma jurídica y que constituye la garantía “para las dos partes” de que todo está perfectamente claro y definido.

Es por tanto, el elemento que dentro de los márgenes establecidos por la normativa reguladora de este tipo de acuerdos, regirá la relación entre franquiciante y franquiciatario.

Al analizar la regulación de la franquicia en México, se desprende la importancia de contar con instrumentos jurídicos bien estructurados, completos, claros, y transparentes para las partes ya que éstas se obligan en los términos y condiciones en que aparezca que quisieron obligarse en el contrato o contratos respectivos.

Siendo entonces que el objetivo de los **contratos de franquicia** es regular de forma completa las diversas relaciones comerciales que se podrán presentar al consolidar y desarrollar el proyecto, previniendo posibles diferencias entre las partes, así como la eventual solución de las mismas, disminuyendo así los riesgos de controversia en una relación en la que se pretende que todas las partes obtengan beneficios, es que consideramos que este es uno de los puntos vertebrales para la Franquicia.

- **DEFINICIÓN DE CONTRATO DE FRANQUICIA (Art. 142 LFPPI).**

***“Es el acuerdo de voluntades en virtud del cual se otorga una Licencia de uso de Marca y se transmiten conocimientos técnicos o se proporciona asistencia técnica, para que la persona a quien se le concede (franquiciatario), pueda producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca (franquiciante), tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que ésta distingue.”*** (20)

www.tormo.com.mx

- **NATURALEZA JURÍDICA**

Nos encontramos en presencia de un contrato mercantil con las siguientes particularidades:

- Bilateral o Sinalagmático ya que tanto el franquiciante como el franquiciatario se obligan recíprocamente;
- Oneroso puesto que se establecen provechos y gravámenes recíprocos;
- Principal toda vez que surge independientemente de otros y es autónomo, pudiendo existir contratos accesorios al mismo;
- Nominativo Típico, ya que su nombre es dado por la Ley;
- Irregulado. Su regulación se encuentra sujeta a la voluntad de las partes ya que las disposiciones legales que regulen la relación de manera especial son mínimas; no obstante, se encuentran sujetos a los principios generales de los contratos.
- De trato Sucesivo, su perfeccionamiento se realiza de momento a momento, y
- Conjuntivo ya que obliga a diversas cosas o hechos conjuntamente en su totalidad.

- **ELEMENTOS ESENCIALES Y FORMALES**

Tenemos como **elementos esenciales** del contrato de franquicia, en cuanto al objeto del mismo se refiere a la licencia de uso de Marca y a la transmisión de conocimientos y asistencia técnica, sin los cuales no podemos hablar de un contrato de franquicia, debiendo ser además el motivo determinante de la voluntad de las partes, el otorgamiento de la franquicia y todas sus implicaciones.

Asimismo, tenemos como **elementos formales**, la entrega previo a la firma del contrato, de cierta información técnica, económica y financiera, conforme a lo establecido en el artículo 65 del Reglamento de la Ley de Propiedad Industrial y la Inscripción del contrato de franquicia, para que pueda crear efectos en perjuicio de terceros. (21) [www.tormo.com.mx](http://www.tormo.com.mx)

- **CONTENIDO DEL CONTRATO**

Es indudable que el contrato implica la manifestación y el acuerdo de las voluntades de las partes contratantes, por lo cual se dice que es un contrato bilateral. En la práctica, sin embargo, el contrato de franquicia se elabora previamente por los franquiciantes y al franquiciatario sólo le queda adherirse a los contenidos de las cláusulas establecidas. Así como se recomienda al

franquiciante conseguir asesoría legal, cuando el franquiciatario desea adquirir una franquicia es recomendable que sea asesorado por un especialista que le dé a conocer los alcances jurídicos, de dicho contrato.

El franquiciatario debe entender con claridad la intencionalidad de las cláusulas establecidas en el contrato. Algunos de los aspectos más importantes que contiene un contrato de franquicias son los siguientes:

- Costo inicial y regalías del sistema.
- Licencia del sistema.
- Plazo o vigencia del contrato.
- Obligaciones del franquiciante.
- Obligaciones del franquiciatario.
- Operaciones del negocio franquiciado.
- Información confidencial.
- Seguros.
- Incumplimiento y terminación.
- Obligaciones en caso de terminación o vencimiento.
- No competencia a la terminación del contrato.
- Impuestos y permisos.
- Independencia de los contratantes e indemnización.
- Jurisdicción.

A continuación se explican sólo algunos de los aspectos considerados de mayor importancia para operar un sistema de franquicias.

- **COSTO INICIAL Y REGALÍAS DEL SISTEMA; VALOR DE LA FRANQUICIA**

El valor de la franquicia constituye la contraprestación que tiene que entregar el franquiciatario. Esta puede consistir en el pago inicial por la celebración del contrato y las regalías correspondientes por el uso de la marca o nombre comercial y la operación del sistema.

Los factores que regularmente influyen para determinar está contraprestación del otorgamiento del sistema de franquicias son:

- a) La reputación o el nombre del negocio.
- b) El interés del franquiciante por introducirse en un mercado nuevo.
- c) La exclusividad del territorio.
- d) Los costos inherentes a los servicios que se otorgan.
- e) Periodicidad de la capacitación.
- f) Investigación y desarrollo.

Por lo anterior y algunos aspectos adicionales, los costos varían según el tipo de negocio que se esté franquiciando.

- **LICENCIA DEL SISTEMA**

De acuerdo con el artículo 142 de la Ley de Propiedad Industrial, el franquiciante otorga al franquiciatario la licencia de uso de una marca, conocimientos técnicos o asistencia técnica, así como la información económica y financiera necesaria.

En conjunto, estos elementos constituyen el sistema o formato de negocio exitoso, lo cual permite la operación eficaz y homogénea de todos los negocios franquiciados, la elaboración del producto y/o la prestación del servicio.

- **VIGENCIA DEL CONTRATO**

La vigencia del contrato es uno de los requisitos que debe contener la solicitud de inscripción de una franquicia, de acuerdo a lo establecido por el artículo 10 fracción IV del Reglamento de la Ley de Propiedad Industrial (RLPI). No existen limitaciones reglamentarias acerca de la vigencia del contrato. La ley otorga libertad a las partes para establecer el tiempo de duración de la licencia del sistema. Sin embargo, en virtud de que la vigencia de la marca es un requisito para el registro de la licencia de transmisión de derechos, y la vigencia del derecho que se otorga por el registro al titular de la marca en México es por diez años de acuerdo a lo que establece el artículo 95 de LPI, en la práctica la vigencia de un contrato de un sistema para operar una franquicia puede ser hasta de diez años y de acuerdo con el contenido del contrato podrá ser renovado si se cumplen los requisitos establecidos o convenidos.

### **II.3. OBLIGACIONES DEL FRANQUICIANTE Y FRANQUICIATARIO EN EL CONTRATO**

- **OBLIGACIONES DEL FRANQUICIANTE**

Algunas de las obligaciones básicas del franquiciante que se deben incluir en el contrato son:

- Licencia de uso de la marca y/o el nombre comercial.
- Entrenamiento en el uso de la tecnología, elaboración de los productos y/o prestación de los servicios.
- Entrenamiento para la operación del negocio.
- Apoyo en el inicio de las operaciones.

- Apoyo en el establecimiento e instalaciones.
- Manuales de operación.
- Sistemas financieros.
- Asistencia en los problemas de localización.
- Mercadotecnia y publicidad.

Adicionalmente en el artículo 65 del Reglamento de la Ley de Propiedad Industrial (RLPI) se dispone que "Para los efectos del artículo 142 de la Ley, el titular de la franquicia deberá proporcionar a los interesados previa celebración del convenio respectivo, por lo menos la siguiente información técnica, económica y financiera:

- Nombre, denominación o razón social, domicilio y nacionalidad del franquiciante;
- Descripción de la franquicia;
- Antigüedad de la empresa franquiciante de origen, y en su caso, franquiciante maestro en el negocio objeto de la franquicia;
- Derechos de propiedad intelectual que involucra la franquicia;
- Montos y conceptos de los pagos que el franquiciatario debe cubrir al franquiciante;
- Tipos de asistencia técnica y servicios que el franquiciante debe proporcionar al franquiciatario.
- Definición de la zona territorial de operación de la negociación que explote la franquicia;
- Derecho del franquiciatario a conceder o no subfranquicias a terceros y, en su caso, los requisitos que deba cubrir para hacerlo; obligaciones del franquiciatario respecto de la información de tipo confidencial que le proporcione el franquiciante, y
- En general, las obligaciones y derechos del franquiciatario que deriven de la celebración del contrato de franquicia."

- **OBLIGACIONES DEL FRANQUICIATARIO**

Se puede considerar el sistema de franquicias como una asociación entre el franquiciatario y el franquiciante, por lo que en alguno de los casos el franquiciatario debe tener ciertas libertades para adecuar el tipo de negocio a los parámetros culturales de la sociedad en donde se establecerá.

En el contrato mediante el cual se otorgue la licencia para la operación del sistema de franquicias se deben definir los parámetros de actuación del franquiciatario, es decir, sus derechos y sus obligaciones. Algunos aspectos básicos que se pueden incluir son:

- Definición de lo que puede y lo que no se puede negociar o vender.
- La confidencialidad que implica el proceso de producción.
- Patrones de desempeño que satisfagan la calidad de los productos o prestación de los servicios.
- Utilización integral del sistema de negocio franquiciado.
- Utilización de la publicidad, propaganda o promoción institucional.
- Utilización de instalaciones y equipo autorizados y previamente aprobados.
- Pago de regalías acordadas por el uso de la marca, la tecnología y la metodología de operación del franquiciante.

- **OPERACIÓN FINANCIERA DEL NEGOCIO**

El franquiciante debe proporcionar al franquiciatario el estado financiero del negocio franquiciado. Para tal efecto, el párrafo segundo del artículo 142 de la LPI, establece "***Quien conceda una franquicia deberá proporcionar a quien se la pretende conceder, previamente a la celebración del convenio respectivo, la información relativa sobre el estado que guarda su empresa, en los términos que establezca el reglamento de esta Ley.***" (22) Reglamento de la Ley de Propiedad Industrial.

- **INFORMACIÓN CONFIDENCIAL**

El artículo 82 de la LPI establece que "***Se considera secreto industrial a toda información de aplicación industrial o comercial que guarde una persona física o moral con carácter confidencial, que le signifique obtener o mantener una ventaja competitiva o económica frente a terceros.***" (23) Ley de Propiedad Industrial.

La información de un secreto industrial necesariamente deberá estar referida a la naturaleza, características o finalidades de los productos; a los métodos o procesos de producción; o a los medios o formas de distribución o comercialización de productos o prestación de servicios.

- **CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO**

La capacitación y entrenamiento para el uso de los manuales de operación del sistema, así como para la elaboración, comercialización y prestación del servicio, son factores determinantes para alcanzar la calidad deseable en la elaboración de los productos o servicios prestados y la homogeneización con los de la franquicia maestra. Por ello, es muy importante considerar la calidad y

periodicidad de la capacitación o asistencia técnica que el franquiciante otorga al franquiciatario.

- **JURISDICCIÓN**

Es muy importante que quede perfectamente definida la jurisdicción a la que se someten las partes para la resolución de los conflictos que se presenten durante el proceso de otorgamiento.

El contrato por el cual se otorga la licencia para la operación del negocio franquiciado está elaborado con el fin de proteger al franquiciante, por lo cual es importante que el franquiciatario sea asistido por un asesor especializado en franquicias, que le explique específicamente los contenidos y los alcances de las cláusulas del contrato mediante el cual se concede la operación de dicho sistema. (24) Juan Di Constanzo; 1997: 67.

### **CAPÍTULO III. REGIMEN FISCAL DE LA FRANQUICIA PARA IMPUESTO SOBRE LA RENTA**

## APARTADO INTRODUCTORIO

El Régimen Fiscal de las franquicias para efectos de cumplimiento de sus obligaciones de Impuestos está regulado por la Ley del Impuesto sobre la Renta y su Reglamento, Código Fiscal de la Federación y su Reglamento, la Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento, la Ley del Impuesto al Activo y su Reglamento, entre otras leyes por citar las más importantes.

El Régimen Fiscal de las franquicias para efectos del Impuesto sobre la Renta está regulado por la Ley del Impuesto sobre la Renta y su Reglamento vigente que es el objeto de estudio del presente trabajo.

Primeramente será necesario mencionar quienes son los sujetos obligados al pago del Impuesto sobre la Renta, para poder definir los diferentes Régimenes Fiscales de la Franquicia cuando la Persona sea Franquiciante o Franquiciatario.

En el artículo 1º.- de la Ley del Impuesto sobre la Renta nos dice que son las Personas Físicas y las Morales en los siguientes casos:

- Las residentes en México, respecto de todos sus ingresos cualquiera que sea la ubicación de fuente de riqueza de donde procedan.
- Los residentes en el extranjero que tengan un establecimiento permanente en el país, respecto de los ingresos atribuibles a dicho establecimiento permanente.
- Los residentes en el extranjero, respecto de los ingresos procedentes de fuente de riqueza situadas en territorio nacional, cuando no tengan un establecimiento permanente en el país, o cuando teniéndolo, dichos ingresos no sean atribuibles a éste.

(25) Ley del Impuesto sobre la Renta.

Como es de observarse la Ley no hace referencia a nacionalidad o domicilio de las personas físicas o morales, sino solo a su **residencia**; esto significa que están contenidas dentro de este numeral a ambas personas.

Para efectos fiscales, se considerarán **residentes** según el artículo 9 del Código Fiscal de la Federación:

- A las Personas Morales:

***“Cuando se hayan constituido de conformidad con las leyes mexicanas, así como las que hayan establecido en México la***

**administración principal del negocio o su sede de dirección efectiva”.**

- A las Personas Físicas siguientes:
  - **“Las que hayan establecido su casa-habitación en México. Cuando las personas físicas de que se trate también tengan casa-habitación en otro país, se considerarán residentes en México, si en territorio nacional se encuentra su centro de intereses vitales. Para estos efectos, se considerará que el centro de intereses vitales está en territorio nacional cuando, entre otros casos, se ubiquen en cualquiera de los siguientes supuestos:**
    - **Cuando más del 50% de los ingresos totales que obtenga la persona física en el año de calendario tengan fuente de riqueza en México.**
    - **Cuando en el país tengan el centro principal de sus actividades profesionales.**
  - **Las de nacionalidad mexicana que sean funcionarios del Estado o trabajadores del mismo, aun cuando su centro de intereses vitales se encuentran en el extranjero.**

**La presentación del aviso cuando se deje de ser residente en México de las personas morales o físicas, deberán presentar un aviso ante las autoridades fiscales, a más tardar dentro de los 15 días inmediatos anteriores a aquel en el que sucede el cambio de residencia fiscal.”** (26) Código Fiscal de la Federación.

También residencia se considera:

**“Cualquier persona que, bajo las leyes de tal Estado, esté sujeta a impuestos en virtud de su domicilio, residencia, nacionalidad, sede de operación, sede de constitución o cualquier otro criterio de carácter similar”.** (27) Convenios para evitar la doble tributación.

Las personas físicas y morales están reguladas por el tipo de sociedad, ingreso y su actividad en diferentes títulos de la Ley del Impuesto sobre la Renta y son los siguientes:

- Título I De las Disposiciones Generales.
- Título II De las Personas Morales.
- Título III De las Personas Morales con fines no lucrativos.
- Título IV De las Personas Físicas.
- Título V De los Residentes en el Extranjero con Ingresos Provenientes de Fuente de Riqueza Ubicada en Territorio Nacional
- Título VI De los Territorios con Regímenes Fiscales Preferentes.
- Título VII De los Estímulos Fiscales.

Trataremos a las personas morales como franquiciante y a las personas físicas con actividad empresarial como franquiciatario dentro del tema de franquicias, explicando cuales son sus ingresos, deducciones, inversiones, pagos provisionales, resultado fiscal entre otros aspectos importantes de cada régimen.

### **III.1. RÉGIMEN FISCAL DE LAS PERSONAS MORALES CUANDO SEA FRANQUICIANTE**

Ahora trataremos el Régimen Fiscal de las Personas Morales cuando sea franquiciante de la franquicia, pero será necesario entender primero quien o quienes en la Ley del Impuesto sobre la Renta, se considerarán Personas Morales Franquiciante (PMFte) en el artículo 8 y son las siguientes:

***"Las sociedades mercantiles, los organismos descentralizados que realicen preponderantemente actividades empresariales, las instituciones de crédito, las sociedades y asociaciones civiles y la asociación en participación cuando a través de ella se realicen actividades empresariales en México".*** (28) Ley del Impuesto sobre la Renta.

En la Ley del Impuesto sobre la Renta no se hace mención a lo que se considera Actividades Empresariales, por lo que el Código Fiscal de la Federación en su artículo 16 nos hace referencia de que son todas:

***"Las actividades comerciales, excepto las industriales, las agrícolas, las ganaderas, las de pesca y las silvícolas."***(29) Código Fiscal de la Federación.

Asimismo, y en relación con el término de franquiciante, la Ley del Impuesto sobre la Renta tampoco contiene definición expresa de lo que se considera como franquicia, franquiciante y franquiciatario por lo que se hace necesario acudir a la legislación específica que los define, misma que es la Ley

de Propiedad Industrial, conceptos que ya fueron definidos en este trabajo al principio.

Una vez entendido que no existe en la Ley del Impuesto sobre la Renta un Régimen Fiscal específico para la Persona Moral Franquiciante (PMFte) y por ende, le son aplicables las disposiciones genéricas con algunas adecuaciones a las cuales se les establece la siguiente fórmula y conceptos para determinar **su base gravable del impuesto sobre la renta** de acuerdo al artículo 10 de esta Ley. (Resultado Fiscal):

- (+) Ingresos Acumulables  
(Ingresos por regalías)
- (--) Deducciones Autorizadas  
(Incluye deducción de inversiones)
- (=) Utilidad Fiscal
- (--) Pérdidas Fiscales
- (=) Resultado Fiscal

Se deberá definir el término de **ingresos** para entender esta fórmula y poder explicarla para una mejor comprensión de las disposiciones establecidas para la figura de Persona Moral franquiciante:

***"Es un elemento del estado de resultados que representa utilidad y, por ende, aumento de capital."*** (30) Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados;1995:209.

Empezaremos por de las Personas Morales Empresariales lo que son las personas morales, empezaremos por mencionar que la Ley del Impuesto sobre la Renta lo que respecta a los ingresos en el artículo 17, expresa los tipos de ingresos que son acumulables y el artículo 20, menciona un listado de los demás que se considerarán ingresos acumulables, encontrándose en el artículo 18 los momentos en que se consideran acumulables estos ingresos:

- **INGRESOS ACUMULABLES:** Están comprendidos en los artículos 17 al 28 de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Entre los más importantes destacan:

LISR Art. 17. INGRESOS ACUMULABLES:

Las Personas Morales Franquiciantes (PMFte) residentes en México, acumularán la totalidad de sus ingresos obtenidos:

- En efectivo.
- En bienes.
- En servicios.

- En crédito.
- Otros.
- Provenientes de sus establecimientos en el extranjero.
- Ajuste Anual por inflación acumulable. (disminución de sus deudas ocasionada por la inflación).
- Los establecimientos permanentes en México que sean propiedad de personas morales residentes en el extranjero, acumularán el total de ingresos obtenidos por sus establecimientos en México. No serán ingresos acumulables las remesas que reciban de la oficina central.
- Luego entonces el **ingreso acumulable principal de la PMFte** lo son las **Regalías** por permitir el uso, goce y explotación comercial de una marca y por la asistencia técnica para la operación del establecimiento franquiciado.

#### LISR Art. 20 OTROS INGRESOS ACUMULABLES:

También se considerarán ingresos acumulables, además de los señalados, los siguientes:

- Ingresos determinados presuntivamente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Ejemplo: cuando el franquiciante omite ingresos por los que debería de pagar impuestos y no los declara, entonces la autoridad podrá determinar sus ingresos reales para que pague los impuestos que debió haber pagado.  
La ganancia en venta de activos fijos, acciones, partes sociales, reducción de capital o liquidación de sociedades de residentes en el extranjero. Ejemplo: cuando el franquiciante vende acciones de su franquicia.
- Recuperación de un crédito deducido por incobrable.
- Recuperación de seguros, fianzas o responsabilidades a cargo de terceros e indemnizaciones por muerte, accidente o enfermedad de hombre-clave. Ejemplo: cuando el franquiciante recibe el pago de un seguro de accidente de su automóvil utilitario de la empresa.
- Gastos efectuados por cuenta del franquiciatario, sin comprobación .
- Los intereses devengados a favor en el ejercicio, sin ajuste alguno. Ejemplo: cuando al franquiciante le hayan pagado intereses sobre algún préstamo otorgado a un franquiciatario.
- La acumulación de intereses moratorios.
- La cuota inicial de su licencia para operar la franquicia.
- Por publicidad y promoción. Ejemplo: cuando el franquiciante reciba ingresos por publicidad y promoción de productos, servicios o descuentos de productos de los franquiciatarios.

- Utilidades por la venta de la franquicia. Ejemplo: cuando el franquiciante venda el negocio de la franquicia o cuando obtiene ingresos por la venta de la marca, nombre, etc.
- Los depósitos en garantía se emplean para garantizar el pago de todo adeudo que el franquiciatario tenga pendiente con el franquiciante.

LISR Art. 18 MOMENTO EN QUE SE CONSIDERA ACUMULABLE EL INGRESO:

Tratándose de enajenación de bienes o prestación de servicios, se considerarán acumulables en el momento en que se de cualquiera de los siguientes supuestos el que ocurra primero:

- Se expida el comprobante que ampare el precio de la contraprestación pactada, ya sea regalías o venta de equipamiento para operar el franquiciatario.
- Se envíe o entregue materialmente el bien o cuando se preste el servicio.
- Se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio o la contraprestación pactada, aún cuando provenga de anticipos.

También existen otros como lo son:

- El contrato de la franquicia y la firma de éste.
- El suministro de equipos, cuando se expida el comprobante que ampare el precio de la contraprestación pactada, se envíe o entregue materialmente el bien o se preste el servicio, ya sea que se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio o la contraprestación pactada, aún cuando provenga de anticipos.
- Supervisión y guía de instalaciones, cuando se expida el comprobante que ampare el precio de la contraprestación pactada o se preste el servicio, ya sea que se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio o la contraprestación pactada, aún cuando provenga de anticipos.
- Capacitación del personal y manuales de operación, cuando se expida el comprobante que ampare el precio de la contraprestación pactada o se preste el servicio, ya sea que se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio o la contraprestación pactada, aún cuando provenga de anticipos.
- Suministro de materias primas y accesorios, cuando se expida el comprobante que ampare el precio de la contraprestación pactada, se envíe o entregue materialmente el bien, ya sea que se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio o la contraprestación pactada, aún cuando provenga de anticipos.

- Asistencia técnica en la elaboración de productos o servicios, cuando se expida el comprobante que ampare el precio de la contraprestación pactada o se preste el servicio, ya sea que se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio o la contraprestación pactada, aún cuando provenga de anticipos.
- Supervisión, vigilancia y control de calidad y servicio, cuando se expida el comprobante que ampare el precio de la contraprestación pactada o se preste el servicio, ya sea que se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio o la contraprestación pactada, aún cuando provenga de anticipos.
- Publicidad y promoción masiva, cuando se expida el comprobante que ampare el precio de la contraprestación pactada o se preste el servicio, ya sea que se cobre o sea exigible total o parcialmente el precio o la contraprestación pactada, aún cuando provenga de anticipos.
- **DEDUCCIONES QUE PERMITE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA:** Se encuentran en los artículos 29 al 45 de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Los artículos más importantes son:
  - Todas las erogaciones indispensables para los fines de su actividad contenidas en el artículo 29,
  - La deducción para personas morales extranjeras con establecimiento permanente en el país en el artículo 30,
  - Los requisitos de las deducciones están en el artículo 31,
  - Lo referente a los gastos no deducibles en el artículo 32,
  - y El procedimiento de la deducción normal de las inversiones está en el artículo 37.

#### LISR Art. 29 DEDUCCIONES AUTORIZADAS:

Los contribuyentes podrán efectuar las deducciones siguientes:

- Devoluciones, descuentos o bonificaciones.
- Compras de mercancías, materias primas, productos terminados o semi-terminados disminuidas de sus devoluciones o descuentos.
- Los gastos para los indispensables para los fines empresariales.
- Las inversiones.
- Créditos incobrables y pérdidas por caso fortuito.
- Aportaciones destinadas para reservas de fondos de jubilaciones o pensiones.
- Cuotas al IMSS pagadas por el patrón, incluso cuando sean a cargo de los trabajadores.

- Los intereses devengados a cargo en el ejercicio, sin ajuste alguno. En el caso de los intereses moratorios a partir del cuarto mes se deducirán únicamente los efectivamente pagados.
- El ajuste anual por inflación que resulte deducible.
- Los anticipos y rendimientos de sociedades cooperativas de producción.
- Anticipos por compras y gastos.

LISR Art. 30 DEDUCCIONES PARA RESIDENTES EN EL EXTRANJERO CON ESTABLECIMIENTO PERMANENTE EN MÉXICO:

Al tratarse de personas morales franquiciantes (PMFte) residentes en el extranjero, podrán efectuar las deducciones que correspondan a las actividades del establecimiento permanente que han abierto en México ya sea las erogadas en México o en cualquier otra parte, siempre que se cumplan los requisitos establecidos en ésta Ley y su Reglamento:

- El pago de las regalías cuando se usen o aprovechen los bienes o mercancías en México.
- Los gastos derivados del contrato de franquicia:
  - Los gastos de viaje, hospedaje y alimentación, de los técnicos del franquiciante.
  - Los reembolsos al franquiciante por recopilación de documentos (gathering fee),
  - Los reembolsos o pagos por manuales operativos, software, etc.

LISR Art. 31 REQUISITOS DE LAS DEDUCCIONES:

Las deducciones que nos permite la Ley del Impuesto sobre la Renta deberán reunir los siguientes requisitos para que las Personas Morales Franquiciantes (PMFte) puedan hacer deducibles las siguientes erogaciones:

- Ser estrictamente indispensables para la actividad del contribuyente, salvo que se trate de donativos y donativos otorgados a escuelas.
- Ser Inversiones, o en su caso la depreciación o amortización total o parcial de la inversión.
- Los comprobantes con requisitos fiscales y pagos con cheques nominativos.
- Traspasos de cuentas en bancos o casas de bolsa.
- Liberación de la obligación de pagar con cheque nominativo.
- Pagos con cheque nominativo "para abono en cuenta del beneficiario.
- El cheque o estados de cuenta original como comprobante fiscal.
- El Registrar las operaciones en contabilidad.

- Efectuar retenciones y entero de impuestos a cargo de terceros.
- Inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes.
- Traslación del I.V.A. e I.E.P.S.
- Los intereses que se devenguen de capitales tomados en préstamo para el negocio.
- Deducciones efectivamente erogadas para personas morales transparentes y por pago de derechos de autor.
- Limitantes en honorarios a administradores y consejeros.
- Servicios de asistencia técnica, transferencia de tecnología y de regalías.
- Gastos de previsión social.
- Prestaciones de previsión social otorgados en forma general.
- Primas de seguros y fianzas.
- Bienes de importación definitiva.
- El caso de pérdidas por créditos incobrables.
- Comisiones a empleados y a terceros.
- Pago a comisionistas y mediadores en el extranjero.
- Reunir los requisitos y plazos para efectuar las deducciones de las operaciones realizadas.
- Pago de sueldos y salarios con crédito al salario.
- Deducción inmediata de activos fijos.

#### LISR Art. 32 CONCEPTOS EXPRESOS COMO NO DEDUCIBLES

No serán deducibles para las Personas Morales Franquiciantes (PMFte) las siguientes erogaciones que a continuación se señalan:

- Pagos de ISR, IMPAC, contribuciones a cargo de terceros.
- Pagos de Crédito al salario y accesorios.
- Gastos en inversiones no deducibles, automóviles y aviones.
- Obsequios, atenciones y otros.
- Gastos de representación.
- Viáticos o gastos de viaje.
- Sanciones, indemnizaciones por daños y perjuicios.
- Intereses por préstamos adquiridos de personas físicas o morales no lucrativas.
- Provisiones para reservas complementarias de activo o de pasivo.
- Reservas para indemnizaciones y primas de antigüedad del personal.
- Primas o sobrepagos en reembolsos de acciones.
- Pérdidas fortuitas, fuerza mayor o por enajenación de bienes.
- El crédito mercantil.
- Uso o goce temporal de aviones, embarcaciones y casa-habitación.
- Pérdidas por enajenación de activos no deducibles.
- Pagos de I.V.A. e I.E.P.S.

- Pérdidas derivadas de fusión, reducción de capital o liquidación de sociedades.
- Pérdidas por enajenación de acciones y valores que no devenguen intereses.
- Gastos efectuados a prorrata en el extranjero.
- Gastos efectuados en restaurantes y comedores de empresa.
- Los pagos por servicios aduaneros.
- Los pagos a sociedades residentes en territorios con régimen fiscal preferente.
- Restitución de los derechos patrimoniales de títulos recibidos en préstamo.
- La PTU.

Antes de mencionar el procedimiento para determinar la deducción normal de las inversiones de las Personas Morales Franquiciantes (PMFte), deberá primeramente entenderse los siguientes conceptos que la Ley del Impuesto sobre la Renta define como Activos Fijos, Gastos Diferidos y Cargos Diferidos en su artículo 38 de ésta Ley, para poder comprender lo que la Ley del Impuesto sobre la Renta considera como inversiones:

- ACTIVO FIJO PARA EL FRANQUICIANTE:

***"Es el conjunto de bienes tangibles que utilizan los contribuyentes para la realización de sus actividades y que se demeriten por el uso en el servicio del contribuyente por el transcurso del tiempo. La adquisición o fabricación de estos bienes tendrá siempre como finalidad la utilización de los mismos para el desarrollo de las actividades del contribuyente, y no la de ser enajenados dentro del curso normal de sus operaciones."*** Un ejemplo: la compra de una máquina empaquetadora de productos fija, para uso del negocio del franquiciante.

- GASTOS DIFERIDOS PARA EL FRANQUICIANTE:

***"Son los activos intangibles representados por bienes o derechos que permitan reducir costos de operación, o mejorar la calidad o aceptación de un producto, por un período limitado, inferior a la duración de la actividad de la persona moral."*** Un ejemplo: la compra de tecnología para desinfectar las verduras y las carnes que ofrece el franquiciante a los franquiciatarios.

- CARGOS DIFERIDOS PARA EL FRANQUICIANTE:

***"Son aquellos que reúnan los requisitos señalados en el concepto anterior, excepto los relativos a la explotación de bienes del dominio"***

***público o la prestación de un servicio público concesionado, pero cuyo beneficio sea por un período ilimitado que dependerá de la duración de la actividad de la persona moral.***” Un ejemplo: los gastos o costos por la utilización de la marca del franquiciante principal.

- EROGACIONES EN PERIODOS PREOPERATIVOS PARA EL FRANQUICIANTE:

***"Erogaciones realizadas en períodos preoperativos, son aquellos que tienen por objeto la investigación y el desarrollo, relacionados con el diseño, elaboración, mejoramiento, empaque o distribución de un producto, así como con la prestación de un servicio".*** Un ejemplo: los gastos de desarrollo de nuevos productos biodegradables que servirán para el empaque de productos y/o accesorios del franquiciante. (31) Ley del Impuesto sobre la Renta.

#### LISR Art. 37 DEDUCCIÓN DE LAS INVERSIÓN:

El procedimiento para determinar la deducción normal de inversiones es el siguiente:

El Monto Original de la Inversión (MOI) se multiplicará por los porcentajes de depreciación máximos autorizados en la Ley del Impuesto sobre la Renta en los artículos 39, 40 y 41 (ejemplo en las Regalías es el 15% anual), dando como resultado la depreciación histórica. Y está a su vez se multiplicará por el factor de actualización correspondiente al periodo comprendido desde el mes en que se adquirió el bien y hasta el último mes de la primera mitad del periodo en el que el bien haya sido utilizado durante el ejercicio por el que se efectúe la deducción, dará como resultado la Depreciación del ejercicio. Cuando se trate de ejercicios irregulares, la deducción se llevará a cabo en el porcentaje que represente el número de meses completos del ejercicio en los que el bien haya sido utilizado por el contribuyente, respecto de doce meses.

#### LISR Art. 46 AJUSTE ANUAL POR INFLACIÓN:

Es fundamental definir lo que representa desde el Punto de vista fiscal, el Ajuste Anual por Inflación:

***"Es la disminución del poder adquisitivo que sufre un crédito (lo que nos deben) o una deuda (lo que nosotros debemos) a través del tiempo por el efecto del alza de los precios."*** (32) Pago de Impuestos en Español; 2003:140.

Las Personas Morales Franquiciantes (PMFte), determinarán al cierre de cada ejercicio, el ajuste anual por inflación en lugar del componente inflacionario que se llevaba en la Ley del Impuesto sobre la Renta al 31 de diciembre de 2001. Este deberá determinarse si es acumulable o deducible en base al Índice Nacional de Precios al Consumidor, y éste lo determina el Banco de México de acuerdo con algunos precios, pero estos no representan el aumento de los precios de todos los productos que constituyen la inflación real; cabe señalar que para efectos fiscales la Persona Moral Franquiciante (PMFte) se debe apegar a este ajuste inflacionario.

Sin embargo, es importante saber que son los créditos y las deudas para efectos del entendimiento de este cálculo, el primero es el derecho a que tiene una persona acreedora a recibir de otra deudora una cantidad determinada y el segundo es cualquier obligación en dinero pendiente de cumplimiento.

Para efectuar el cálculo del ajuste anual por inflación se deberá determinar:

- El saldo promedio anual de los créditos (los que nos deben).
- El saldo promedio anual de las deudas (los que nosotros debemos).
- Se determina la diferencia entre el saldo promedio anual de los créditos y el de las deudas.
- Se determina el ajuste anual por inflación.

El ajuste anual por inflación resulta deducible; cuando el saldo promedio anual de los créditos es mayor que el de las deudas, por lo que este ajuste se sumará a los gastos deducibles del ejercicio.

Y cuando el ajuste anual por inflación resulte acumulable, será cuando el saldo promedio anual de las deudas sea mayor que el saldo promedio anual de los créditos.

- **PERDIDAS FISCALES**

LISR Art. 61 PÉRDIDAS FISCALES:

Son la diferencia entre los ingresos acumulables y las deducciones autorizadas, cuando estas últimas sean mayores, obtendremos como resultado las pérdidas fiscales.

La pérdida fiscal ocurrida en un ejercicio se podrá restar de la utilidad fiscal de los diez ejercicios siguientes hasta agotarla.

Se perderá el derecho a restar la pérdida fiscal en los ejercicios siguientes y hasta por la cantidad que se pudo hacer cuando el contribuyente no disminuya en un ejercicio la pérdida fiscal de ejercicios anteriores.

Procedimiento para el cálculo de la pérdida fiscal actualizada:

PÉRDIDA FISCAL

- (X) FACTOR ACTUALIZACIÓN =  $\frac{\text{INPC ÚLTIMO MES DEL EJERCICIO DE LA PÉRDIDA}}{\text{INPC ÚLTIMO MES 2DA MITAD DEL EJERCICIO DE LA PÉRDIDA}}$
- (x) FACTOR ACTUALIZACIÓN =  $\frac{\text{INPC ÚLTIMO MES DE LA PRIMERA MITAD DEL EJERCICIO DE APLICACIÓN}}{\text{INPC MES ACTUALIZADO POR ÚLTIMA VEZ}}$
- (=) PÉRDIDA FISCAL ACTUALIZADA
- **RESULTADO FISCAL**

Las Personas Morales Franquiciantes (PMFte) efectuarán **pagos provisionales** mensuales a cuenta del impuesto del ejercicio, a más tardar el día 17 del mes siguiente al que corresponda el pago y el procedimiento es el siguiente el cuál esta contenido en el artículo 14 de la LISR:

INGRESOS NOMINALES

- (X) COEFICIENTE DE UTILIDAD
- (=) UTILIDAD FISCAL
- (-) PERDIDAS FISCALES DE EJERCICIOS ANTERIORES (Actualizadas)
- (=) RESULTADO FISCAL ESTIMADO
- (x) TASA ARTICULO 10 LISR (33%)
- (=) IMPUESTO DEL PERIODO
- (-) PAGOS PROVISIONALES DEL EJERCICIO PAGADOS CON ANTERIORIDAD
- (-) RETENCIONES POR PAGO DE INTERESES
- (=) PAGO PROVISIONAL
- **OBLIGACIONES DE LAS PERSONAS MORALES FRANQUICIANTES (PMFte)**

Las Personas Morales deberán cumplir las siguientes obligaciones que establece la Ley del Impuesto sobre la Renta:

- Llevar contabilidad.
- Expedir facturas o comprobantes de venta.
- Expedir constancias de retención de pagos a residentes en el extranjero del Título V.
- Declaración informativa de retenciones efectuadas a personas físicas por servicios profesionales.
- Levantar un inventario final de las mercancías a finales del ejercicio y elaborar los balances respectivos.
- Presentar la declaración anual ante las oficinas autorizadas, dentro de los tres meses siguientes a la fecha en la que termine el ejercicio fiscal.
- Presentar la declaración informativa de operaciones de financiamiento otorgado por residentes en el extranjero, la informativa de clientes y proveedores a solicitud de las autoridades fiscales, la informativa de pagos al extranjero y de donativos efectuados y otras declaraciones por medios electrónicos.
- Registro de títulos valor.
- Obtener y conservar los comprobantes en materia de precios de transferencia de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero.
- Presentar declaración informativa de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero conjuntamente con la declaración del ejercicio.
- Pago de dividendos o utilidades a personas físicas o morales.
- Operaciones realizadas a través de fideicomisos.
- El registro de la deducción inmediata de inversiones.

### **III.2. RÉGIMEN FISCAL DE PERSONAS FÍSICAS CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL CUANDO SEA FRANQUICIATARIO**

Analizaremos el Régimen Fiscal de las Personas Físicas cuando sea franquiciatario de la franquicia, pero será necesario entender primero quien o quienes en la Ley del Impuesto sobre la Renta, se considerarán Personas Físicas con Actividad Empresarial en el artículo 120 y son las siguientes:

***"Las personas físicas que perciban ingresos derivados de la realización de actividades empresariales o de la prestación de servicios profesionales, los provenientes de residentes en el extranjero con uno o varios establecimientos permanentes en el país".*** (33) Ley del Impuesto sobre la Renta.

Es importante mencionar que en el artículo 2 de esta misma Ley, nos permite identificar que se entiende por establecimiento permanente:

***“Es cualquier lugar de negocios en el que se desarrollen, parcial o totalmente actividades empresariales o se presten servicios personales independientes. Se entenderá como establecimiento permanente, entre otros, las sucursales, agencias, oficinas, fábricas, talleres, instalaciones, ...”*** (34) Ley del Impuesto sobre la Renta.

Tampoco no existe en la Ley del Impuesto sobre la Renta un Régimen Fiscal específico para la Persona Física con Actividades Empresariales cuando sea franquiciatario (PFAEFrio) y por ende, le son aplicables las disposiciones genéricas con algunas adecuaciones a las cuales se les establece la siguiente fórmula y conceptos para determinar **su base gravable del impuesto sobre la renta** (Resultado Fiscal):

- (+) INGRESOS ACUMULABLES
- (--)  
DEDUCCIONES AUTORIZADAS  
(Incluye amortización pagos por regalías Art. 39, III)
- (=) BASE DEL IMPUESTO
- (--)  
PÉRDIDAS FISCALES ANTERIORES
- (=) IMPUESTO DEL EJERCICIO

Necesitamos definir el término de **ingresos** primeramente para entender esta fórmula y poder explicar las disposiciones establecidas para la figura de Persona Física con Actividad Empresarial cuando sea franquiciatario (PFAEFrio):

***“Es un elemento del estado de resultados que representa utilidad y, por ende, aumento de capital.”*** (35) Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados:1995;209.

- **INGRESOS ACUMULABLES:** Están comprendidos en el artículos 121 de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Entre los más importantes destacan:

LISR Art. 121. INGRESOS ACUMULABLES:

Las Personas Físicas con Actividades Empresariales Franquiciantes (PMAEFrio) residentes en México, acumularán la totalidad de sus ingresos obtenidos en actividades empresariales o por la prestación de un servicio personal profesional, además los siguientes:

- La venta del producto o servicio franquiciado.
- Condonaciones, quitas o remisiones. Ejemplo: la condonación de intereses moratorios por el pago oportuno de un préstamo.

- Enajenación de cuentas y documentos por cobrar. Ejemplo: la venta de las cuentas por cobrar del franquiciatario hacia un tercero.
- Cantidades recuperadas por créditos, fianzas o responsabilidad con cargo a terceros. Ejemplo: la recuperación de una factura a crédito del franquiciatario.
- Enajenación de obras de arte hechas por el contribuyente. Ejemplo: la venta de pinturas, esculturas o creaciones propias del franquiciatario.
- Ingresos de agentes de seguros.
- Los obtenidos mediante la explotación de una patente aduanal.
- Los derechos de autor. Ejemplo: Los ingresos obtenidos por la composición de una canción para promocionar un producto o para la franquicia, siempre y cuando cuente con la aprobación del franquiciante principal.
- Otros.
- Los intereses cobrados derivados de la actividad empresarial o de la prestación de servicios profesionales, sin ajuste alguno.
- Devoluciones o descuento de mercancías o productos del franquiciatario.
- Ingresos determinados presuntivamente por la autoridad. Ejemplo: cuando el franquiciatario omita ingresos por los que debería de pagar impuestos y no los declara, entonces la autoridad podrá determinar sus ingresos reales para que pague los impuestos que debió haber pagado.

LISR Art. 122 MOMENTO EN QUE SE CONSIDERA ACUMULABLE EL INGRESO:

Los ingresos se considerarán acumulables al momento en que sean efectivamente cobrados, estos pueden ser también en efectivo, bienes, servicios aún cuando correspondan a anticipos, a depósitos o a cualquier otro concepto, sin importar el nombre con el que se les designe. Cuando se exporten bienes el ingreso se considerará como acumulable cuando este sea percibido.

- **DEDUCCIONES QUE PERMITE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA:** Se encuentran en los artículos 123 al 126 de esta Ley. Los artículos más importantes son:
  - Todas las erogaciones indispensables para los fines de su actividad contenidas en el artículo 123,
  - La deducción de inversiones en el 124,
  - Los requisitos de las deducciones están en el artículo 125 y
  - Lo referente a los gastos no deducibles en el artículo 126.

#### LISR Art. 123 DEDUCCIONES AUTORIZADAS:

Los contribuyentes podrán efectuar las deducciones siguientes:

- Devoluciones recibidas o descuentos otorgados por el franquiciatario.
- Compras de mercancías con el logotipo o nombre de la franquicia, materias primas como alimentos y accesorios para la franquicia.
- Los gastos indispensables para los fines empresariales del franquiciatario. Ejemplo: Servilletas, la reparación de una máquina de hielo, la luz, la reparación del automóvil del franquiciatario.
- Las inversiones del franquiciatario.
- Intereses pagados, así como los capitales tomados en préstamo cuando hayan sido invertidos para los fines de la actividad de la franquicia
- Cuotas al IMSS pagadas por el patrón, incluso cuando sean a cargo de los trabajadores.
- Al tratarse de Personas Físicas con Actividad Empresarial Franquiciatario (PFAEFtrio) residentes en el extranjero, podrán efectuar las deducciones que correspondan a las actividades del establecimiento permanente que han abierto, ya sea las erogadas en México o en cualquier otra parte, aun cuando se prorrateen con algún establecimiento ubicado en el extranjero aplicando al efecto lo dispuesto en el art. 30 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.
- El pago de las regalías cuando se usen o aprovechen los bienes o mercancías en México.
- Los gastos derivados del contrato de franquicia como los pagos que realicé el franquiciatario por asistencia técnica, pagos de manuales operativos, software, publicidad, etc.

#### LISR Art. 124 DEDUCCION DE INVERSIONES:

Para poder efectuar la deducción normal de las inversiones de las Personas Físicas con Actividad Empresarial cuando sea Franquiciatario (PFAEFtrio), deberán también entenderse los siguientes conceptos que la Ley del Impuesto sobre la Renta define como Activos Fijos, Gastos Diferidos y Cargos Diferidos en su artículo 38 de ésta Ley, para poder comprender lo que la Ley del Impuesto sobre la Renta considera como inversiones:

- ACTIVO FIJO DEL FRANQUICIATARIO:

***"Es el conjunto de bienes tangibles que utilizan los contribuyentes para la realización de sus actividades y que se demeriten por el uso en el servicio del contribuyente por el transcurso del tiempo. La adquisición o fabricación de estos bienes tendrá siempre***

**como finalidad la utilización de los mismos para el desarrollo de las actividades del contribuyente, y no la de ser enajenados dentro del curso normal de sus operaciones.”** Ejemplo: la compra de una máquina registradora para las operaciones diarias de la franquicia.

- GASTOS DIFERIDOS DEL FRANQUICIATARIO:

**“Son los activos intangibles representados por bienes o derechos que permitan reducir costos de operación, o mejorar la calidad o aceptación de un producto, por un período limitado, inferior a la duración de la actividad de la persona moral.”** Ejemplo: el pago por derechos de uso sobre el “**aviso comercial**” (Ley Federal de Propiedad Industrial) que pague el franquiciatario al titular del derecho.

- CARGOS DIFERIDOS DEL FRANQUICIATARIO:

**“Son aquellos que reúnan los requisitos señalados en el concepto anterior, excepto los relativos a la explotación de bienes del dominio público o la prestación de un servicio público concesionado, pero cuyo beneficio sea por un período ilimitado que dependerá de la duración de la actividad de la persona moral.”** Ejemplo: los gastos de promoción y publicidad de la franquicia, estipulados en el contrato.”

- EROGACIONES EN PERIODOS PREOPERATIVOS DEL FRANQUICIATARIO:

**“Erogaciones realizadas en períodos preoperativos, son aquellos que tienen por objeto la investigación y el desarrollo, relacionados con el diseño, elaboración, mejoramiento, empaque o distribución de un producto, así como con la prestación de un servicio”.** Ejemplo: los gastos del diseño interior de la franquicia. (36) Ley del Impuesto sobre la Renta.

#### LISR Art. 37 DEDUCCIÓN DE LAS INVERSIÓN:

El procedimiento para determinar la deducción normal de inversiones para las Personas Físicas con Actividad Empresarial cuando sea Franquiciatario (PFAEFrio) está en el artículo 124, ya que la Ley del Impuesto sobre la Renta nos remite al procedimiento del artículo 37 de las Personas Morales Franquiciantes (PMFtes), pero cuando se trate de Personas Físicas del Régimen Intermedio, Actividad Empresarial Franquiciatarios (PMFtes), cuyos ingresos obtenidos en el ejercicio inmediato anterior por sus actividades no hayan excedido de \$4,000,000.00, deducirán las erogaciones efectivamente realizadas en el ejercicio para la adquisición de activos fijos, gastos o cargos diferidos (100%), excepto: tratándose de automóviles, autobuses, camiones de carga, tractocamiones y

remolques, de conformidad con lo establecido en el artículo 136 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

#### LISR Art. 125 REQUISITOS DE LAS DEDUCCIONES:

Las deducciones que nos permite la Ley del Impuesto sobre la Renta son las contenidas en el art. 125 de esta Ley y deberán reunir los siguientes requisitos para que las Personas Físicas con Actividad Empresarial cuando sea Franquiciatario (PFAEFtrio) puedan hacerlas deducibles, pero también este artículo nos remite a algunas otras deducciones que son de las Personas Morales Franquiciantes (PMFtes) que están en el artículo 31 de la Ley del Impuesto sobre la Renta:

Los requisitos son:

- Que sean efectivamente erogado en el ejercicio de que se trate, en efectivo, mediante traspasos bancarios, en servicios, en bienes, salvo títulos de crédito, a menos que sean suscritos por persona distinta. No aplica a inversiones.
- Que sean estrictamente indispensables para los fines de la franquicia.
- Cuando sean contratos de arrendamiento se cumplan los requisitos del artículo 45 de esta Ley.
- Que se deduzcan una sola vez.
- Que los pagos de primas y seguros se realicen conforme a las leyes en la materia.
- Cuando el pago se realice a plazos, la deducción procederá por el monto de las parcialidades efectivamente pagadas en el mes o ejercicio que se efectuó.
- Que no se le dé efectos fiscales a la revaluación de activos de la franquicia.
- Deberán hacerse las operaciones de la franquicia en las fechas y requisitos que establece esta Ley.

Los requisitos de las deducciones de las Personas Morales Franquiciantes (PMFte) del artículo 31 aplicables también a las Personas Físicas con Actividad Empresarial cuando sea Franquiciatario (PMAEFtrio) son:

- Pagos con cheque nominativo "para abono en cuenta del beneficiario.
- El Registrar las operaciones en contabilidad.
- Efectuar retenciones y entero de impuestos a cargo de terceros.
- Inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes.
- Traslación del I.V.A. e I.E.P.S.
- Los intereses que se devenguen de capitales tomados en préstamo para el negocio.

- Servicios de asistencia técnica, transferencia de tecnología y de regalías.
- Bienes de importación definitiva.
- Comisiones a empleados y a terceros.
- Reunir los requisitos y plazos para efectuar las deducciones de las operaciones realizadas.
- Pago de sueldos y salarios con crédito al salario.

LISR Art. 126 CONCEPTOS EXPRESOS COMO NO DEDUCIBLES:

Los no deducibles para las Personas Morales Franquiciantes (PMFte) del artículo 32, serán los mismos que se establecen para las Personas Físicas con Actividad Empresarial cuando sea Franquiciatario (PFAEFrio) y a continuación se detallan:

- Pagos de ISR, IMPAC, contribuciones a cargo de terceros.
- Pagos de Crédito al salario y accesorios.
- Gastos en inversiones no deducibles, automóviles y aviones.
- Obsequios, atenciones y otros.
- Gastos de representación.
- Viáticos o gastos de viaje.
- Sanciones, indemnizaciones por daños y perjuicios.
- Intereses por préstamos adquiridos de personas físicas o morales no lucrativas.
- Provisiones para reservas complementarias de activo o de pasivo.
- Reservas para indemnizaciones y primas de antigüedad del personal.
- Primas o sobrepagos en reembolsos de acciones.
- Pérdidas fortuitas, fuerza mayor o por enajenación de bienes.
- El crédito mercantil.
- Uso o goce temporal de aviones, embarcaciones y casa-habitación.
- Pérdidas por enajenación de activos no deducibles.
- Pagos de I.V.A. e I.E.P.S.
- Pérdidas derivadas de fusión, reducción de capital o liquidación de sociedades.
- Pérdidas por enajenación de acciones y valores que no devenguen intereses.
- Gastos efectuados a prorrata en el extranjero.
- Gastos efectuados en restaurantes y comedores de empresa.
- Los pagos por servicios aduaneros.
- Los pagos a sociedades residentes en territorios con régimen fiscal preferente.
- Restitución de los derechos patrimoniales de títulos recibidos en préstamo.
- La PTU.

- **PÉRDIDAS FISCALES**

LISR Art. 130 PÉRDIDAS FISCALES:

Son la diferencia entre los ingresos acumulables y las deducciones autorizadas, cuando estas últimas sean mayores, obtendremos como resultado las pérdidas fiscales.

La pérdida fiscal ocurrida en un ejercicio se podrá restar de la utilidad fiscal de los diez ejercicios siguientes hasta agotarla.

Se perderá el derecho a restar la pérdida fiscal en los ejercicios siguientes y hasta por la cantidad que se pudo hacer cuando el contribuyente no disminuya en un ejercicio la pérdida fiscal de ejercicios anteriores.

Procedimiento para el cálculo de la pérdida fiscal actualizada:

PÉRDIDA FISCAL

- (X) FACTOR ACTUALIZACIÓN = 
$$\frac{\text{INPC ÚLTIMO MES DEL EJERCICIO DE LA PÉRDIDA}}{\text{INPC ÚLTIMO MES 2DA MITAD DEL EJERCICIO DE LA PÉRDIDA}}$$
- (x) FACTOR ACTUALIZACIÓN = 
$$\frac{\text{INPC ÚLTIMO MES DE LA PRIMERA MITAD DEL EJERCICIO DE APLICACIÓN}}{\text{INPC MES ACTUALIZADO POR ÚLTIMA VEZ}}$$
- (=) PÉRDIDA FISCAL ACTUALIZADA

- **RESULTADO FISCAL**

Las Personas Físicas con Actividad Empresarial cuando sea Franquiciatario (PMAEFrio) efectuarán **pagos provisionales** mensuales a cuenta del impuesto del ejercicio, a más tardar el día 17 del mes siguiente al que corresponda el pago y el procedimiento es el siguiente, el cuál esta contenido en el artículo 127 de la LISR:

- (+) INGRESOS DEL PERIODO
- (--) DEDUCCIONES DEL PERIODO  
(Incluye amortización regalías x el periodo de pago)
- (=) BASE DEL IMPUESTO
- (--) IMPUESTO SEGÚN TARIFA ART. 113
- (--) SUBSIDIO ACREDITABLE
- (=) IMPUESTO DEL PERIODO
- (--) RETENCIONES DE PM.
- (--) PAGOS PROVISIONALES ANTERIORES
- (=) PAGO PROVISIONAL

**• OBLIGACIONES DE LAS PERSONAS FÍSICAS CON ACTIVIDADES EMPRESARIALES CUANDO SEA FRANQUICIATARIO (PFAEFrio)**

Las Personas Físicas con Actividades Empresariales cuando sea Franquiciatario (PFAEFrio) deberán cumplir las siguientes obligaciones que establece la Ley del Impuesto sobre la Renta:

- Solicitar su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.
- Llevar y conservar la contabilidad.
- Expedir facturas o comprobantes de los ingresos con la leyenda "Efectos fiscales al pago".
- Elaborar un Estado de Posición Financiera y levantar inventario al 31 de diciembre de cada año.
- Declaración informativa de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero.
- Obtener y conservar la documentación por operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero.
- Registro de la inversión con deducción inmediata.
- Presentar la declaración anual ante las oficinas autorizadas, dentro de los tres meses siguientes a la fecha en la que termine el ejercicio fiscal.
- Obtener y conservar los comprobantes en materia de precios de transferencia de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero.
- Presentar declaración informativa de operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero conjuntamente con la declaración del ejercicio.
- El registro de la deducción inmediata de inversiones.
- Determinar la base para la distribución de la P.T.U.

### III.3. ESQUEMAS SIMILARES QUE PUEDEN CONFUNDIRSE CON EL TRATAMIENTO FISCAL DE LAS FRANQUICIAS

Es importante analizar los diferentes esquemas similares que pueden confundirse con el tratamiento de las franquicias, ya que muchas veces no se adecuan a las mismos regimenes tributarios, ya que tienen otras reglas fiscales que las hacen diferentes de la franquicia, por eso es fundamental definir cada una de ellas:

- COPROPIEDAD

El artículo 926 del Código Civil de Baja California nos menciona que existe copropiedad:

***“Existe copropiedad cuando una cosa o un derecho pertenecen proindiviso (que no puede ser divisible o si puede ser divisible) a varias personas”.*** (37) Código Civil de Baja California.

- ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN

El artículo 252 de la Ley General de Sociedades Mercantiles nos define a la Asociación en Participación:

***“ Es un contrato social por el cual una persona concede a otras que le aporten bienes o servicios, una participación en utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil o de una o varias operaciones de comercio.”*** (38) Ley General de Sociedades Mercantiles.

- USUFRUCTO

El artículo 967 del Código Civil de Baja California nos define lo que se entiende como Usufructo:

***“Es el derecho real y temporal de disfrutar de los bienes ajenos”*** (39) Código Civil de Baja California.

- ARRENDAMIENTO

El artículo 2272 del Código Civil de Baja California nos define que hay arrendamiento:

***"Cuando las dos partes contratantes se obligan recíprocamente, una, a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra, a pagar por ese uso o goce un precio cierto."*** (40) Código Civil de Baja California.

- ASISTENCIA TÉCNICA

El artículo 15-B del Código Fiscal de la Federación nos define que se entiende por Asistencia Técnica:

***"Es la prestación de servicios personales independientes por los que el prestador se obliga a proporcionar conocimientos no patentables, que no impliquen la transmisión de información confidencial relativa a experiencias industriales, comerciales o científicas, obligándose con el prestatario a intervenir en la aplicación de dichos conocimientos."*** (41) Código Fiscal de la Federación.

- LICENCIA DE USO

El artículo 136 de la Ley de Propiedad Industrial nos define que existe Licencia de Uso cuando:

***"El titular de una marca registrada o en trámite podrá conceder, mediante convenio, licencia de uso a una o más personas, con relación a todos o algunos de los productos o servicios a los que se aplique dicha marca. La licencia deberá ser inscrita en el Instituto para que pueda producir efectos en perjuicios de terceros."*** (42) Ley de Propiedad Industrial.

### **III.4. TRATAMIENTO FISCAL DE LAS REGALÍAS Y FRANQUICIAS, APEGADO A "TRATADOS PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN"**

Distinguiremos las definiciones de Regalías para efectos del Código Fiscal de la Federación en su artículo 15-B y para efectos de los Convenios Impositivos para evitar la Doble Tributación en el artículo 12:

- **REGALÍAS (Código Fiscal de la Federación)**

***"Se consideran regalías, entre otros, los pagos de cualquier clase por el uso o goce temporal de patentes, certificados de invención o mejora, marcas de fábrica, nombres comerciales, derechos de autor sobre obras literarias, artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas y grabaciones para radio o televisión, así como de***

***dibujos o modelos, planos, fórmulas o procedimientos y equipos industriales, comerciales o científicos, así como las cantidades pagadas por transferencia de tecnología o informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas, u otro derecho o propiedad similar.***”(43) Código Fiscal de la Federación.

- **REGALÍAS (Convenios para evitar la Doble Tributación-OCDE).**

***"Las regalías obtenidas por un propietario beneficiario que sea residente de un Estado Contratante serán gravables solamente en ese Estado.***

***El término regalías significan los pagos de cualquier índole recibidos como compensación por el uso de, o derechos de uso, cualesquier derechos de autor de obras literarias, artísticas o científicas pero sin incluir películas cinematográficas o películas o cintas usadas para transmisiones radiofónicas o televisivas), cualquier patente, marca de fábrica, diseño o modelo, plano, fórmula o procesos secretos, otros, como derechos o propiedades, o de información relativa a experiencia industrial, comercial o científica. También incluye ganancias derivadas de la enajenación de tales derechos o propiedades que dependan de la productividad, el uso o la disposición de los mismos."***

***"Las disposiciones del primer párrafo no se aplicarán si el propietario beneficiario de las regalías, siendo residente de un Estado Contratante, realiza operaciones comerciales en el otro Estado Contratante, en el cual se originen las regalías, a través de un establecimiento permanente establecido allí..."***

***"Cuando por razón de una relación especial entre el pagador y el propietario beneficiario o entre ambos y alguna otra persona, el importe de las regalías relacionadas con el uso, el derecho o la información por los cuales se pagan exceda la cantidad que habría sido acordada entre el pagador y el propietario beneficiario en ausencia de tal relación, las disposiciones de este artículo se aplicarán solamente al importe mencionado en último término. En tal caso, el excedente de los pagos seguirá siendo gravable de acuerdo con las leyes de cada Estado Contratante, dando la consideración pertinente a las demás disposiciones de este Convenio."*** (44) Convenios para evitar la Doble Tributación.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## **CONCLUSIONES**

PRIMERA. Una vez analizado los elementos que integran un Sistema de Franquicias, podemos concluir que existen muchas ventajas para las personas interesadas en este tipo de negocios, y por ser una de las formas menos arriesgadas de comenzar una empresa; pero también requiere de una planeación eficaz de todo el contexto que va a girar alrededor de la nueva empresa.

SEGUNDA. Es fundamental que las personas que empiecen un negocio de Franquicia, celebren un contrato por escrito de franquicia, estableciendo los derechos y obligaciones del franquiciante y franquiciatario. Este deberá ser claro y conciso, ofreciendo beneficios y reglas para ambas partes de la franquicia, sin llegar a confundirlo con otros esquemas o tipos contractuales.

TERCERA. En el contrato de Franquicia se deben establecer todo lo referente a regalías y responsabilidades jurídicas y tributarias de las licencias, marcas, publicidad, capacitación y asistencia técnica, garantías, cesiones de derechos, vigencia del contrato, penalizaciones, entre otros. Este contrato se debe ajustar a las características de la empresa franquiciante y de la empresa franquiciataria.

CUARTA. Al haber analizado la Ley del Impuesto sobre la Renta, en los dos diferentes regímenes fiscales que pueden involucrarse en este sistema de franquicias, podemos concluir que son complejas y difíciles de entender para los contribuyentes que deseen abrir este tipo de negocios; situación que con frecuencia origina que el contribuyente no cumpla adecuadamente con sus obligaciones fiscales, en tiempos y fechas establecidos.

QUINTA. Se observa que en los dos regímenes fiscales analizados, la Ley del Impuesto sobre la Renta nos otorga casi las mismas obligaciones y derechos para el franquiciante como para el franquiciatario, lo que da un beneficio equitativo para ambos en distintas proporciones.

SEXTA. Se observa que para tener un control legislativo de este tipo de negocios, es importante conocer otras leyes y códigos que se involucren en el Régimen Fiscal de las Franquicias.

SEPTIMA: Y por último es fundamental hacer un estudio detallado de todos los aspectos económicos, legales y fiscales del negocio que se desee franquiciar, para que esté tenga el éxito esperado, en un periodo de tiempo determinado.

## RECOMENDACIONES

Se recomienda que las personas interesadas en el negocio de franquicias, deberán identificar lo siguiente, ya que es muy importante para que el nuevo negocio funcione en el corto plazo y logren una buena rentabilidad:

- Los productos a vender o servicios a prestar.
- La competencia.
- El concepto a franquiciar.
- Determinar el potencial del negocio.
- Elegir el momento para su desarrollo.
- Y lo más difícil, centrarnos en el proyecto total como un ente a realizar. Esto es ver el diseño de concepto e imagen, objetivos de la empresa, marco jurídico, sistemas de capacitación, sistemas de comercialización, entre otros.
- La asesoría fiscal permanente.

Es necesario que esté tipo de negocios cumplan con las disposiciones tributarias establecidas en la Ley del Impuesto sobre la Renta y otras leyes relacionadas, en los términos y plazos establecidos, para que puedan tener un crecimiento y un desarrollo sostenido rápido en el medio donde se desenvuelven, para brindar beneficios a la comunidad.

Finalmente, consideramos la intención de haber hecho el presente estudio, con el fin de que las personas puedan conocer los regimenes fiscales para efecto del Impuesto sobre la Renta, ya sea como franquiciantes o franquiciatarios de un sistema de franquicias. Consideró que podría constituir un manual de operación y consulta para las personas involucradas en este tipo de negocios o que deseen hacerlo.

## **FUENTES DE CONSULTA**

1. Huerdo Lange Juan. Sistema de Franquicias. Editorial McGraw-Hill Interamericana.México.1990.
2. Di Constanzo Juan, Vilalta Alejandra, Cárdenas Donato. Desarrollo de Sistemas de Franquicias. Editorial McGraw-Hill Interamericana.México.1997.
3. Raab Steven S., Matusky Gregory. Franquicias, como multiplicar su negocio. Editorial. Editorial Limusa. México. 2002.
4. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Editorial McGraw-Hill. México. 1995.
5. C.P. Cárdenas Peña Carmen. Pago de Impuestos en Español. Ediciones Rocar. México. 2003.
6. Javier Arce Gargollo. El Contrato de Franquicias. Editorial Themis. México. 1994.
7. Revista Entrepreneur México. 2003.
8. Bettinger Barrios Herbert. Convenios para evitar la Doble Tributación. Editorial Fiscales ISEF. México. 2000.

## **FUENTES DE LEGISLATIVAS**

9. Ley del Impuesto sobre la Renta.
10. Código Fiscal de la Federación.
11. Ley de Propiedad Industrial.
12. Convenios para evitar la Doble Tributación.
13. Código Civil de Baja California.
14. Ley General de Sociedades Mercantiles.
15. Ley Federal del Trabajo.

16. Reglamento de la Ley de Propiedad Industrial.

### **FUENTES ELECTRONICAS**

17. Internet ; [WWW.FRANQUICIAS.COM](http://WWW.FRANQUICIAS.COM).
18. Internet; [WWW.TORMO.COM.MX](http://WWW.TORMO.COM.MX)

