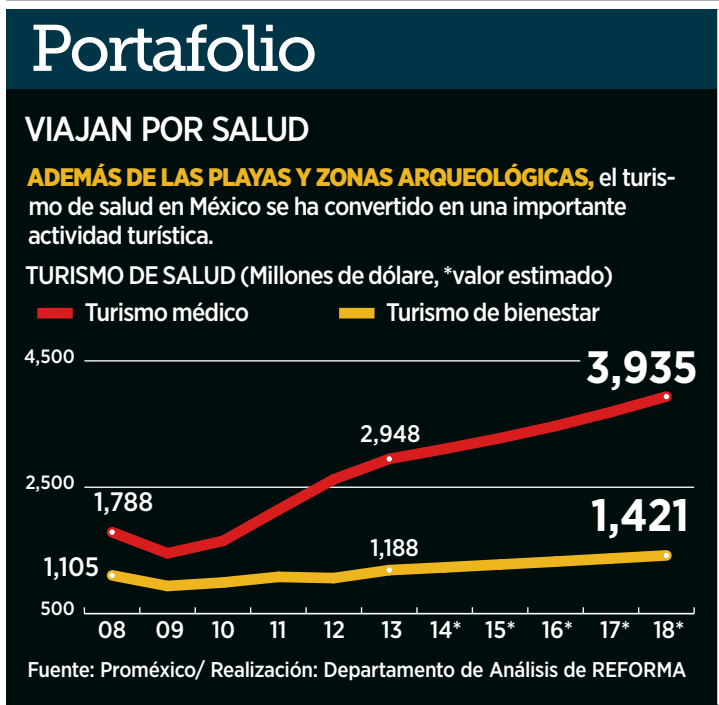




APUNTA REGUS A CUATRO CIUDADES

LA EMPRESA DE OFICINAS virtuales y centros de negocios con presencia mundial, Regus, quiere llegar a Villahermosa, Querétaro, León y Ciudad del Carmen, cuatro ciudades con gran atractivo por la reforma energética y crecimiento económico. “Queremos ampliar la red para los próximos dos años en esas ciudades”, dijo en entrevista Catalina Cerda, directora general de la empresa en México.

APURA GAIJA ALTO DISEÑO

A MÁS DE UN AÑO de haber lanzado su sitio online de alto diseño de muebles, Gaia Design invertirá 2.5 millones de dólares que recién obtuvo de inversionistas privados para ampliar su portafolio y abrir su primer showroom en Campos Eliseos.

PÁGINA 2

reforma.com

applicate!

VIDEO DE LIBRE ACCESO

DE LENGÜITA

A modo de juego y desde tu smartphone, aprende gratis inglés, portugués, francés, alemán y catalán con la app Duolingo.

@reformanegocios

negocios@reforma.com

NEGOCIOS

LUNES 14 / DIC. / 2015 / Tel. 5628 7355 / Editor: Jorge Arturo Padilla

DÓLAR: C \$16.93 V \$17.68 ▲

EURO: C \$18.86 V \$19.42 ▲

IPC	DJ	S&P 500	NASDAQ	TIIE	MEZCLA
42,000.63	17,265.21	2,012.37	4,933.46	3.3555%	27.74
▼ (-1.05%)	▼ (-1.76%)	▼ (-1.94%)	▼ (-2.21%)	▲	▼ (Dls/Barril)

Todos los indicadores desde la aplicación para iPad o en [negociosreforma.com](#)



Enrique de la Madrid, Secretario de Turismo.

Reconoce Sectur que falta estrategia

DAYNA MERÉ

México carece de una estrategia de País en turismo que impulse las ventajas competitivas para hacerle frente a las ofertas de sus competidores internacionales, reconoció Enrique de la Madrid, Secretario de Turismo (Sectur).

A casi cuatro meses de haber llegado a la Secretaría, cuyo sector aportó el 7.5 por ciento del Producto Interno Bruto del País en 2014, y en lo que va de este año ha sido de 9 por ciento, De la Madrid dijo que está trabajando en una estrategia que requiere de otras dependencias y de los sectores público y privado.

Por ejemplo, explicó, con la Secretaría de Salud, para impulsar el turismo médico y el turismo de retiro; de la Semarnat, para apoyar el turismo de naturaleza; e incluso de Conacyt, para promover el turismo educativo y científico.

“Hay sectores claramente donde tenemos ventajas competitivas, donde hemos ido aumentando, pero no tenemos una estrategia de País.

“Por ejemplo, el turismo de bienestar o turismo médico o de salud, que se ha venido desarrollando en México, hay ya clusters importante, pero no hemos generado una oferta País, y hay países con mucha menos oferta que la nuestra que se venden mucho mejor”, señaló.

En entrevista, el funcionario señaló que uno de los pilares de la estrategia es aumentar la estadia de los turistas que visitan México, mediante el mejoramiento de la oferta de actividades en los destinos.

Otro, es lograr que aerolíneas ofrezcan rutas regionales, es decir, que existan vuelos económicos y sencillos para volar de Cancún a Chichén-Itzá y Palenque el mismo día, o que turistas que vuelan a Los Cabos tengan la facilidad de viajar de ida y vuelta a Guaymas.

Para el final de este año, el funcionario, hijo del ex presidente Miguel de la Madrid Hurtado, prevé la llegada de 31.5 millones de turistas, e ingresos por 17 mil 500 millones de dólares.

Debilita a Pemex la apertura

Sólo en gas natural, la empresa estatal va a perder 80 por ciento de los contratos de comercialización, lo cual se sumará a la entrada de nuevos competidores en la venta de gasolina.

PÁGINA 3



Agrega Finsa edificios

Sergio Argüelles, presidente de Finsa, anunció otra emisión de Certificados Bursátiles Fiduciarios Inmobiliarios con lo que sumará 100 edificios a su portafolio.

PÁGINA 7



Aplanadita a reformas

Si su antecesor en la Presidencia del Consejo Coordinador Empresarial se enfocó en impulsar las reformas estructurales, Pablo Castañón, asegura que él se centrará en consolidarlas a partir de hoy.

PÁGINA 8



Samantha Guevara, directora de MissInk.

Desilusiona RIF a empresarios

Dicen los pequeños contribuyentes que tienen más obligaciones que beneficios con el nuevo régimen fiscal

GONZALO SOTO

A Hilda Amores, dueña de un pequeño negocio de productos orgánicos y veganos, le cuesta mucho responder si estar en el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) le convino.

Con rostro serio, clava la mirada en la báscula que tiene enfrente y luego volte a las galletas de amaranto que vende a 25 pesos la bolsa.

“Quién sabe si convenga. “Te metes a esto esperando lo mejor, pero no sé si convenga porque eso de los impuestos te quita mucho, tratas de cumplir, pero si fallas, te metes en unas broncotas”, responde un tanto inconforme.

Su negocio, “Amo ser verde”, abrió hace seis meses y, según cuenta, apenas sale “tablas” cada mes. Su esperanza es que levante gracias a su esfuerzo y productos, no por ser formal.

El de Hilda es uno de los poco más de 4.4 millones de negocios que forman parte del RIF, el esquema que el Gobierno ideó atraer a los informales.

El plan parece sencillo: entrar a la formalidad a cambio de crédito, seguridad social y hasta exención de impuestos por varios años, sin embargo, el entusiasmo ha durado poco.

Creado con la reforma fiscal de 2013, el RIF sustituyó al Régimen de Pequeño Contribuyente (Repeco), al que petenían negocios formales, como el de Hilda.

En 2014, se incorporaron 940 mil 96 nuevos contribuyentes al RIF, sin contar a los Repecos incorporados “a fuerza”.

Entre enero y septiembre de este año, el número de nuevos contribuyentes en el RIF ascendió a apenas 140 mil 397, menos de un cuarto de los registrados el año pasado.

Así, al cierre del tercer trimestre, el padrón total del RIF sumaba 4 millones 453 mil 541 contribuyentes, la mayoría tiendas y otros pequeños negocios de comercio al por menor.

Los que están adentro siguen buscando los beneficios.

“¿Seguridad social? Pues si tuviera empleados quizá los inscribiría, pero la verdad es



Hilda Amores tiene su negocio “Amo ser verde” bajo el nuevo Régimen de Incorporación Fiscal, pero no está del todo segura que el esquema le brinde mejores beneficios.

que el negocio tendría que dar suficiente”, cuenta Armando Mendoza, dueño de una tienda de marcos.

Aunque ya era formal como Repeco, Armando considera que en el RIF no ha encontrado ventajas y, por el contrario, sí tiene más obligaciones.

Una de las más incómodas, dice, es tener que presentar su declaración bimestral de impuestos, algo que como Repeco no estaba obligado.

“¿Contador? No, acá no alcanza para contador, las declaraciones esas las he tenido que hacer yo”, afirma.

Además de presentar su declaración bimestral, Hilda y Armando tienen que emitir factura electrónica global cada dos meses y en vez de pagar una cuota como lo hacían los Repecos, el siguiente año tendrán que pagar impuestos federales como el ISR, IVA y IEPS.

Según el Gobierno, estas unidades tienen el incentivo de la exención total de impuestos el primer año y la posibilidad de acceder a créditos, pero estos no llegan para la gran mayoría.

Por ejemplo, dice, pueden

La promesa... al tiempo

Los contribuyentes que entran al RIF ingresan por la promesa de incentivos que sólo obtienen con el tiempo y varios trámites.

REQUISITOS PARA INCENTIVOS Y BENEFICIOS RIF

- CRÉDITOS AL CONSUMIDOR INFONACOT
- Estar inscrito en el RIF al menos 6 meses.
 - Copia de un comprobante de domicilio.
 - Dos referencias personales.
 - Copia del alta del IMSS.
 - Autorización para consulta del historial crediticio.
- FINANCIAMIENTO NAFIN
- Negocio con más de dos años de operación.
 - Presentar estados financieros.
 - Contar con establecimiento fijo.

- IMSS
- Estar inscrito en el RIF.
 - No haber cotizado al IMSS o al Infonavit durante los 24 meses previos a la solicitud del beneficio, a menos haya tributado como Repeco.
- CRÉDITO INFONAVIT O SHF
- Tener una Afore.
 - Seleccionar el monto de tus aportaciones voluntarias, de acuerdo con la capacidad de pago.
 - Pedir una cita al Infonavit para iniciar el trámite.

Fuente: Crezcamos Juntos

acceder a un financiamiento de entre 20 y 300 mil pesos. Sin embargo, debe tener dos años de operación, establecimiento fijo y estados financieros.

El negocio de Hilda de inmediato no califica por el tiempo de operación y Armando asegura que no tiene nada que

se le parezca a unos estados financieros.

Luego de hablar sobre cómo le ha ido en el RIF por varios minutos, Armando tiene su respuesta más clara.

“No, creo que haciendo bien el balance, no me ha convenido tanto”.

Acelera su negocio borrando tatuajes de ex parejas

NORMA ZÚNIGA

En MissInk saben que los tatuajes no son para toda la vida, se les puede dar un borrón y cuenta nueva.

Eliminar el nombre de una ex pareja, el de una banda o cualquier trazo en la piel es posible por un pago de 12 mil pesos en seis sesiones, según el paquete que ofrecen para 10

centímetros.

Siete de cada 10 clientes de este negocio, acude por la primera razón.

“Lo que buscamos es que esto sea asequible, que cualquier persona pueda retirar una marca del pasado que quiere dejar atrás”, aseguró Samantha Guevara, directora general de la empresa, la cual también elimina cicatrices y estrías.

A través de su tecnología europea Ink-Off, señaló, han logrado reducir hasta en ocho veces el costo de retirar un tatuaje.

Tras más de una década de buscar alternativas para retirar sus tatuajes, la fundadora encontró la tecnología en España: un láser no invasivo cuya frecuencia es dirigida a la cápsula que contiene la tinta den-

tro de la piel.

“Me pasé muchos años buscando un lugar donde borrarme mis tatuajes, pero siempre todo era muy caro, con muchos riesgos de cicatrices, de marcas, de manchas”, mencionó la directiva.

Estas clínicas cuentan con el aval de la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (Cofepris).