

EMPRESAS

Agencias de viajes exploran oportunidades con empresas coreanas en Nuevo León

La asociación que representa a este segmento dice que algunas de las firmas ya licitan sus servicios para cubrir demanda de viajeros

El sector carece de un reglamento puntual acorde a la Reforma Fiscal

SONIA CORONADO
scoronado@elfinanciero.com.mx

Las agencias de viaje del estado mantienen acercamientos con KIA Motors y sus proveedores para analizar oportunidades y cubrir las necesidades de los visitantes y trabajadores provenientes de Asia, dijo Agustín González, presidente de la Asociación Nacional de Agencias de Viajes (ANAV).

“Muchas agencias de la ANAV están licitando y se están acercando a negociar oportunidades, principalmente con empresas coreanas como la armadora KIA, evaluando necesidades y oportunidades en movimiento de trabajadores, desarrollo de hoteles, cubriendo necesidades de toda la gente que vendrá temporal y permanentemente, para vender sus vuelos a Seúl o quienes se quedarán a vivir, para conocer el país o regresar a visitar a su familia”, mencionó.

La llegada al estado de la en-



ARRIBO. La llegada al estado de la ensambladora de autos de Hyundai Motors Group y sus proveedores, traerán consigo cerca de mil 600 coreanos.

sambladora de autos de Hyundai Motors Group y sus proveedores, traerán consigo cerca de mil 600 coreanos, entre empleados y familiares de éstos, que se espera arriben de manera paulatina, en marzo.

Por otro lado, González señaló que durante el año pasado el ingreso de visitantes extranjeros a Nuevo León aumentó más de 40 por ciento, con una derrama económica de más de seis mil 500 millones

de pesos, “esto debido a la coordinación de más de 350 eventos internacionales, principalmente en Monterrey, que detonaron este aumento en el turismo extranjero”.

El titular de la ANAV dijo que en su mayoría, los visitantes que movieron las 170 agencias de viajes afiliadas a la asociación, hacia Nuevo León, fue por motivos de negocios; “gracias al trabajo que ha hecho la Corporación para el Desarrollo Tu-

rístico (Codetur), la entidad ocupa el quinto lugar nacional de turismo de esparcimiento o vacacional”.

Confió que con la conformación del clúster de Turismo, la entidad pueda escalar durante el 2015 al tercer lugar.

PIDEN TRAJE FISCAL A LA MEDIDA

El directivo señaló que 2014 fue un año que afectó al sector, que registró bajas ventas, debido a la desaceleración de la economía y la incertidumbre que prevaleció ante la entrada de la Reforma Fiscal.

“Hubo mucha confusión con la Reforma Fiscal, no sabíamos cómo vender, qué formas de pago aceptar, cómo proceder al facturar, qué sería gasto deducible y qué no, la falta de conocimiento también por parte de las autoridades causaba temor de operar libremente por posibles créditos fiscales o eventuales impuestos altos al final del año en las declaraciones anuales y/o posibles auditorías fiscales”, dijo.

Mencionó que debido a que la reforma tiene diversas maneras de ser interpretada y no se adapta al sector, la asociación pidió a la autoridad fiscal ‘un traje a la medida’, que evite malos entendidos e

incumplimientos sin dolo.

“Actualmente la cantidad de formas de interpretar la reforma para el sector de agencias de viajes es muy variada dependiendo del mercado que atienda, ya sea corporativo, viajeros de placer, grupos o congresos.

En el sector no hay un reglamento puntual, la reforma queda muy genérica. Estamos pidiendo un documento fiscal hecho a la medida que nos permita trabajar con confianza de que no nos vamos a meter en un problema fiscal por falta de entendimiento de la ley”, explicó.

“Estamos pidiendo un documento fiscal hecho a la medida que nos permita trabajar con confianza”

Agustín González
Presidente de la Asociación Nacional de Agencias de Viajes

VISIÓN FINANCIERA

MAURICIO DE MEDINA

Las regias en Estados Unidos

Las siglas ADR se refieren a los American Depositary Receipts (o recibos de depósito americanos) que son certificados negociables emitidos por bancos estadounidenses y que representan un número específico de acciones (o incluso podría ser una sola acción) de una emisora extranjera que cotiza en alguna bolsa de valores en Estados Unidos. Para el caso de las emisoras mexicanas, estos certificados garantizan la existencia del depósito de acciones de dichas emisoras, facultadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, para cotizar en mercados foráneos. Los ADR cotizan en dólares y el valor subyacente (las acciones de empresas extranjeras) está en posesión de alguna institución estadounidense en el extranjero.

El uso de los ADR permite a los inversionistas norteamericanos comprar acciones de compañías extranjeras que cotizan en otros mercados, pero con la facilidad de que pueden adquirirlas en los Estados Unidos en forma de un ADR lo cual

reduce costos de administración y de transacción. Los ADR, sin embargo, no eliminan el riesgo de tipo cambiario ni económico, ya que, por ejemplo, los dividendos que pague una emisora en moneda extranjera deberán convertirse a dólares.

En teoría, los ADRs deberían cotizar en el extranjero a un precio equivalente al precio doméstico, digamos en México, pero haciendo la conversión al tipo de cambio relevante. Sin embargo esto no necesariamente sucede así en la práctica. Lo que se espera es que la ganancia de capital (más dividendos) combinada con la ganancia cambiaria genere un rendimiento similar entre los dos países. Veamos como ilustración el caso de cuatro empresas regias que cotizan en la Bolsa de Nueva York: GRUMA, FEMSA, CEMEX y OMA.

Los ADRs de las empresas son “paquetes” de acciones. En el caso de GRUMA, su ADR está compuesto de 4 acciones, y para FEMSA, CEMEX y OMA sus ADRs están conformados por

10, 10 y 8 títulos, respectivamente.

En el año 2014, el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores generó un rendimiento de 0.98 por ciento mientras que el Standard and Poor’s 500 de Estados Unidos presentó un incremento del 11.4 por ciento. Ante estas cifras, algunas personas se cuestionan si sería mejor inversión el mercado norteamericano.

En el caso de las 4 empresas regias que le menciono que cuentan con un ADR en la bolsa de Nueva York, el rendimiento en dólares de sus ADRs fue como sigue: Gruma 37.95 por ciento, Cemex -10.4 por ciento, OMA 43.9 por ciento y FEMSA -10 por ciento. En la Bolsa Mexicana de Valores, las inversiones en pesos de estas emisoras generaron, para el mismo periodo, rendimientos de 59.26 por ciento, 1.97 por ciento, 60.8 por ciento y 3.5 por ciento, en ese orden.

En 2014, el dólar FIX sufrió una depreciación de 12.5 por ciento lo que representaría para un mexicano que haya invertido en los ADRs de estas emisoras mexicanas una ganancia cambiaria de ese nivel. Combinan-

do la ganancia de capital (mostrada en el párrafo anterior) con la ganancia cambiaria, el rendimiento total en pesos (excluyendo dividendos) para las cuatro emisoras que ejemplifican nuestro comentario sería de 55.27 por ciento (GRUMA), 0.87 por ciento (CEMEX), 61.9 por ciento (OMA) y 1.24 por ciento (FEMSA).

Como puede observar, los rendimientos en pesos no son precisamente equivalentes y, a excepción de OMA, todos fueron superiores para las inversiones en la BMV. Invertir en el extranjero genera costos adicionales como la apertura de la cuenta, la transferencia de los recursos entre países, etc., que deberán considerarse a las cifras mostradas.

Si usted tiene interés en conocer de este y otros temas relacionados a inversiones, lo invito a inscribirse a nuestro Diplomado “Finanzas Personales e Inversiones Patrimoniales” que empieza este 31 de enero. Visite nuestro portal www.mexicobursatil.com para conocer más detalles.

El autor es socio-director de México Bursátil. Especialista en Estrategia Bursátil; y Master en Administración de Empresas.

Opine usted:
contacto@
mexicobursatil.
com
Twitter: @
MexicoBursatil