

MUNDO



EL ÍNDICE DE PRECIOS DE LOS ALIMENTOS DE LA FAO CAE A SU NIVEL MÁS BAJO

ECONOMÍA



OAXACA ES CUARTO EXPORTADOR DE MANGO

JURÍDICO



REFORMA A LA LEY DEL INFONAVIT

CAPACITACIÓN



EL SERVICIO COMO UNA HERRAMIENTA PARA MEJORAR LAS VENTAS



ENVÍATUS PROMOCIONES
¡LA AMR CELEBRA A PAPÁ!

DÍA del padre

JUNIO 21

PAÍS



RECUPERAN TERREÑO EN LA PRODUCCIÓN DE FRESAS

ECONOMÍA



ALEMANES SE ENDULZAN CON MIEL MEXICANA

SALUD



EL PULQUE, BEBIDA CON GRANDES BENEFICIOS PARA LA SALUD

ADMINISTRACIÓN



CON TUS SOCIOS, LAS CUENTAS CLARAS Y EL CHOCOLATE ESPESO

 FUENTE
 FAO

EL ÍNDICE DE PRECIOS DE LOS ALIMENTOS DE LA FAO CAE A SU NIVEL MÁS BAJO DESDE SEPTIEMBRE DE 2009

Mayores cosechas previstas de trigo, arroz y cereales secundarios se elevan, mientras que los mercados de los cereales que permanecen estables.



Los precios de los principales alimentos disminuyeron de nuevo en mayo, alcanzando su nivel mínimo en casi seis años, con un notable descenso de los precios de los cereales en medio de un panorama favorable para las cosechas de este año.

El índice de precios de los alimentos de la FAO tuvo un promedio de 166,8 puntos en mayo, un 1,4 por ciento menos respecto a abril y un 20,7 por ciento menos respecto al año anterior.

La FAO ha mejorado su previsión de mayo 2015 para la producción mundial de trigo,

cereales secundarios y arroz, anunciando mayores cosechas de maíz en China y México, así como cosechas de trigo más abundantes en África y América del Norte.

La nota informativa de la FAO sobre la oferta y la demanda de cereales predice además que la producción mundial de arroz aumentará en un 1,3 por ciento respecto al año pasado, principalmente gracias a los incrementos en Asia. Sin embargo, este pronóstico sigue estando rodeado de gran incertidumbre, ya que el resultado dependerá mucho de la evolución de la evolución de la temporada en los próximos meses.





El índice de precios de los alimentos es un índice ponderado en base a los intercambios comerciales que hace el seguimiento de los precios de los cinco principales grupos de productos básicos de alimentos en los mercados internacionales: cereales, carne, productos lácteos, aceites vegetales y azúcar. En mayo, el índice alcanzó su nivel más bajo desde septiembre de 2009.

El descenso en mayo fue impulsado por la caída mensual del 3,8 por ciento en el índice de precios de los cereales, del 2,9 por ciento en el índice de precios de los productos lácteos y el descenso del 1 por ciento en de los precios de la carne.

Por el contrario, el índice de precios del azúcar subió un 2,0 por ciento, debido a los retrasos temporales en temporada de trituración de Brasil, a pesar de la abundancia de suministros.

El índice de precios de los aceites vegetales también aumentó un 2,6 por ciento, en parte impulsado por la preocupación por el fortalecimiento de las condiciones de El Niño, que puede afectar a la producción en el Sudeste asiático.

Según las últimas previsiones actualizadas, la producción mundial de cereales en 2015 será de 2 524 millones de toneladas, tan solo un 1 por ciento por debajo del récord del año pasado. Mientras que algunos inventarios disminuirán, el ratio entre existencias y utilización de cereales a nivel mundial se proyecta descienda ligeramente”, reforzando la imagen de unos mercados de cereales que permanecerán en general estables”, según la FAO.

FUENTE
EL SOL DE MÉXICO

OAXACA ES 4° EXPORTADOR DE MANGO CON MÁS DE 5,200 TONELADAS AL AÑO



En lo que va de 2015, la exportación de mango en el estado de Oaxaca se incrementó en más de cinco mil 200 toneladas, con relación al mismo periodo de 2014, informó la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

De acuerdo con la Delegación de la SAGARPA en la entidad, hasta esta semana de mayo, los productores del estado habían exportado 34 mil 571 toneladas, un aumento de alrededor 18 por ciento en relación al año anterior, cuando se enviaron 29 mil 257 toneladas.

La oferta exportable tiene como principal destino Estados Unidos, Canadá y Europa, lo que representa una derrama económica por

temporada (que inicia en el mes de enero y concluye en junio) de más de 75.4 millones de dólares, además de generar aproximadamente cinco mil empleos directos.

Bajo el Programa de Exportación de Mango se tienen registrados 808 huertos con ocho mil 737 hectáreas certificadas y una producción total de 47 mil 801 toneladas.

Los principales municipios dedicados a esta actividad se ubican en la zona oriente del Istmo de Tehuantepec, principalmente en los municipios de Tapanatepec, Chahuites, Reforma de Pineda, Ixhuatán y Zanatepec, así como en la región de la Costa, en Santa María Tonameca y San Pedro Tututepec.





Cabe señalar que en el 2014 Oaxaca ocupó el segundo lugar nacional en exportación de mango, con un volumen de exportación de 36 mil toneladas, por lo que se prevé rebasar la meta del año pasado.

Con base en datos del Sistema Producto Mango, por año se tiene registrado un incremento de mil hectáreas en el cultivo de mango, mismas que se incluyen al esquema de exportación y comercialización nacional, principalmente de las variedades Tommy, Ataulfo y Oro.

Estadísticas del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) señalan que a nivel nacional se producen anualmente alrededor de 1.6 millones de toneladas de mango en el país, lo que ubica a México entre los primeros lugares en producción y exportación de este fruto (segundo lugar en este último apartado).

A nivel estatal, Oaxaca produce alrededor de 165 mil toneladas de mango, lo que posiciona a la entidad como la cuarta en producción en el país.



REFORMA A LA LEY DEL INSTITUTO DEL FONDO NACIONAL DE LA VIVIENDA INFONAVIT

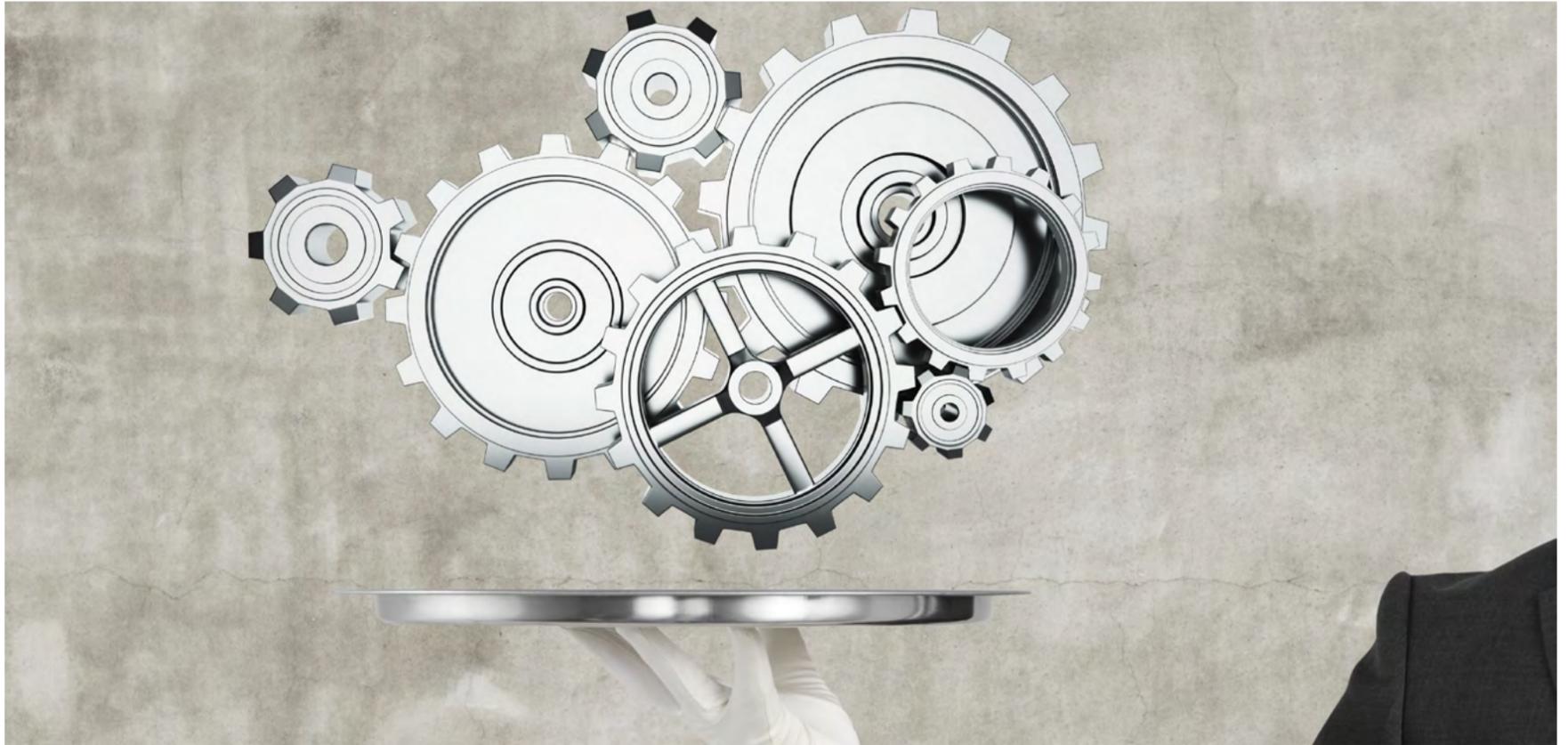
El 4 de junio de 2015 el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) **el Decreto por el que se adiciona un artículo 29 Bis a la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores para establecer la responsabilidad solidaria en relación a la contratación de trabajadores para un patrón, a través de un intermediario laboral o contratista.**

LAS NUEVAS REGLAS QUE ENTRARON EN VIGOR EL 5 DE JUNIO DE 2015, SON LAS SIGUIENTES:

1. Cuando en la contratación de trabajadores para un patrón, a fin de que ejecuten trabajos o presten servicios para él, participe un intermediario laboral o contratista, cualquiera que sea la denominación que patrón e intermediarios asuman, **ambos serán responsables solidarios entre sí y en relación con el trabajador, respecto del cumplimiento de las obligaciones contenidas en la Ley del INFONAVIT.**
2. No serán considerados intermediarios, sino patrones, las empresas contratistas establecidas que presten servicios con sus trabajadores a otras, para ejecutarlos con elementos propios y suficientes para cumplir con las obligaciones que deriven de las relaciones con sus trabajadores.
3. Cuando un patrón o sujeto obligado, cualquiera que sea su personalidad jurídica o su naturaleza económica, en virtud de un contrato, cualquiera que sea su forma o denominación, como parte de las obligaciones contraídas, ponga a disposición trabajadores u otros prestadores para que ejecuten los servicios o trabajos acordados bajo la dirección del beneficiario de los mismos, el beneficiario de los trabajos o servicios asumirá las obligaciones establecidas en la Ley del INFONAVIT en relación con dichos trabajadores, **en el supuesto de que el patrón contratista omita el cumplimiento de tales obligaciones.**
4. Las empresas contratantes y contratistas **deberán comunicar trimestralmente ante la delegación de recaudación correspondiente al domicilio del patrón o sujeto obligado, en relación con los contratos celebrados en el trimestre de que se trate.**

INICIO

PRÓXIMO CURSO | EL SERVICIO COMO UNA HERRAMIENTA PARA MEJORAR LAS VENTAS



OBJETIVO

Lograr una mayor venta a partir de herramientas que permitan el desarrollo de habilidades en el staff de la unidad de negocio.

TEMARIO

- ¿Qué es un buen servicio? ¿Qué esperan los clientes?
- Planeación de la venta. ¿Qué elementos la favorecen? (Promociones, descuentos, eventos, programas de lealtad, etc.)
- Habilidades de un buen vendedor.
- Habilidades de venta para el staff del restaurante.
- ¿Cómo puede el líder del negocio incentivar la capacidad de venta en sus empleados?
- ¿Cómo aprovechar el servicio para vender más y fidelizar a los clientes?

DIRIGIDO A

Gerentes, Líderes de unidad de negocio y/o dueños de Restaurantes.

FECHA

Miércoles 17 junio 2015

HORARIO

9:00 a 13:00 hrs.

LUGAR

Oficinas AMR, Torcuato Tasso
325 Int. 103, Col. Polanco

COSTO

\$1,500 + IVA
Socios: \$1,100 + IVA

PONENTE

Lic. Antonio Piñón / Go Business!

INFORMES

Noemí Alarcón / nalarcon@amr.org.mx / Tel. 5250 1146 - 5531 0911

CUPO LIMITADO (25 Participantes) | Descuento del 20% en más de 3 participantes.

INICIO

FUENTE
EL ECONOMISTA

RECUPERAN TERRENO EN LA PRODUCCIÓN DE FRESAS

Productores guanajuatenses lograron elevar la productividad de sus hectáreas con nuevas técnicas, y ahora incursionan en frutillas.



El trabajo de fortalecimiento que los agroindustriales de fresa en la región de Guanajuato impulsan desde el 2006 ya rindió sus primeros frutos al posicionarse como el tercer productor en el país, pero además, ahora están apostando por el mercado de frutillas.





Guanajuato se ubica con 850 hectáreas (ha) de siembra por debajo de Michoacán, que está en la primera posición con cerca de 6,000 ha, seguido de Baja California con 2,273 ha.

Para el último ciclo del 2014, la superficie de cosecha y siembra registrada en la entidad generó una producción cercana a las 20,000 toneladas, de acuerdo con registros de la Secretaría de Desarrollo Agroalimentario y Rural (Sdayr). Cifra que habrá de incrementar, dado que la superficie de siembra para el ciclo 2015 superaría las 1,100 hectáreas.

Con el aumento en la superficie para el 2015, se proyecta un incremento en la producción de 25%, estimó Javier Usabiaga Arroyo, titular de la Sdayr.

Lo que destaca de la posición ganada por los productores de fresa guanajuatenses, explica el funcionario, es que la tierra en la entidad tiene una mayor productividad frente a su competencia.

“Guanajuato tiene mayor productividad por hectárea y las frutillas cubren las exigencias de inocuidad y calidad que cualquier mercado internacional tiene”.

Frutillas, la nueva apuesta

Para el ciclo que comienza ya sumarán poco más de 1,100 hectáreas para la producción de fresa. En el caso de la frambuesa, para el ciclo que inicia en junio se consideraron 250 y otro tanto de arándanos, fruto que se pretende aumentar, dado que la entidad tiene un potencial en este alimento.

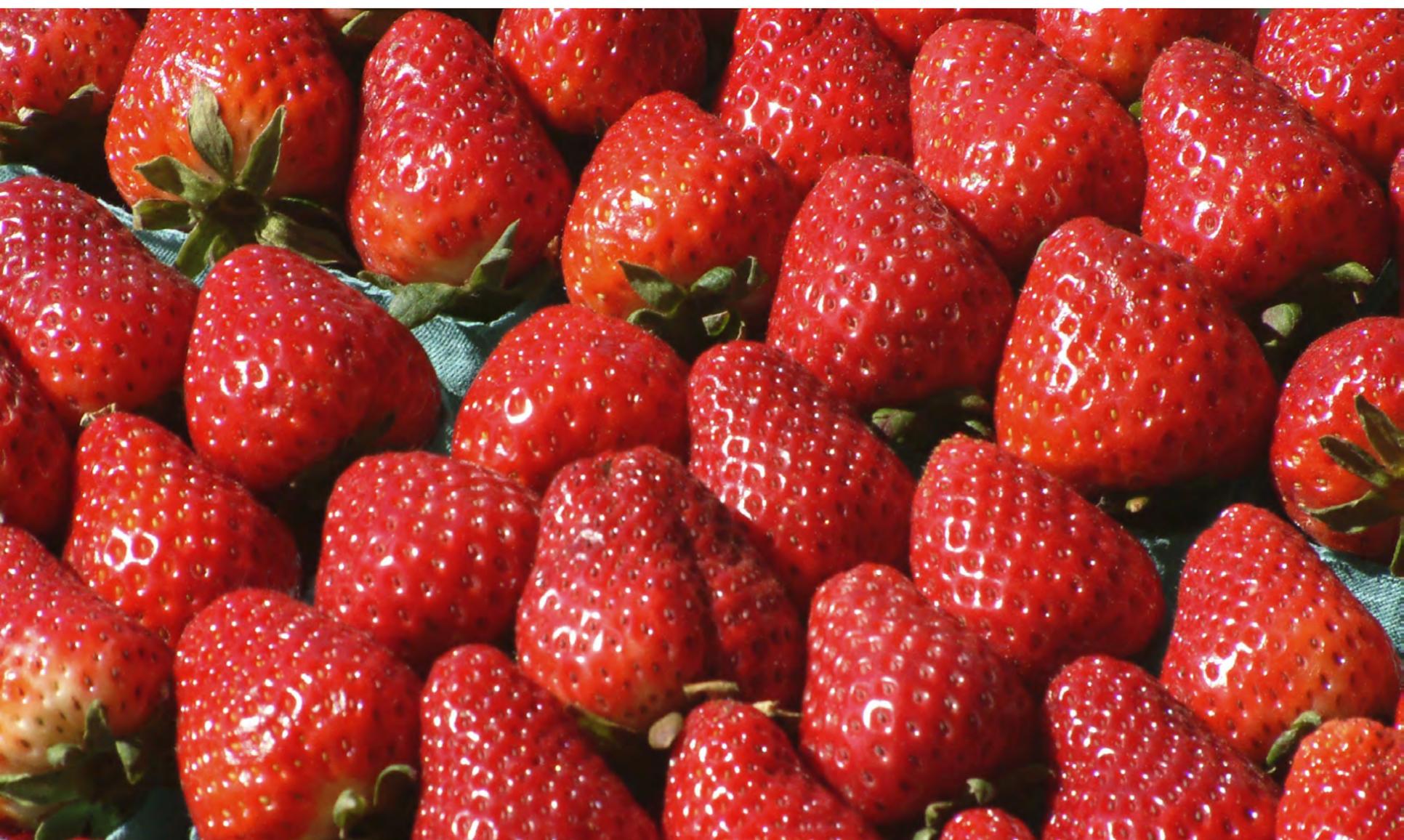
En la producción de las frutillas en la entidad, 1 hectárea tiene un rendimiento de hasta 80 toneladas en un ciclo, de acuerdo con el Sistema Producto Fresa. Cifra superior a otras entidades productoras. El promedio nacional es de 43 toneladas, según datos del SIAP.

De la producción de fresa, 60% se va al mercado en fresco para la exportación y el restante 40% se dirige a la industria que procesa alimentos como congelados y le dan un mayor valor agregado, explicó Virginia Acosta, coordinadora del Sistema Producto Fresa.

“Al productor le es más atractivo el mercado en fresco porque te paga mejor, pero el congelado es un mercado seguro y el precio del congelado ese sí es más estable”.

En el Sistema Producto Fresco, organización que integran productores de fresa de la región, están integradas 32 unidades de producción que representan a los exportadores más importantes del país, explicó Acosta.





Nuevas técnicas

Eliane Hinojosa, directora de Desarrollo Económico y Turismo de Irapuato, región en la que están ubicadas la mayor parte de productores de fresa, refiere que el avance en la posición a nivel nacional deriva de la tecnificación de tierra, uso de invernaderos, macro túneles y acolchado, que permiten un mayor rendimiento.

“Tiene un valor en todos los aspectos, un mayor valor agregado, mayores nutrientes, mayor durabilidad en el anaquel y muchísimo más sabor”.

La durabilidad de la frutilla, destacó, ha sido uno de los aspectos en el que se ha avanzado, dado que al embarcarlas para su exportación llegan en condiciones adecuadas para su consumo.

La reactivación de la producción de la fresa en Guanajuato, con altos estándares de inocuidad y calidad, inició en el 2006 con un

grupo de seis agroindustriales que comenzaron a aplicar las tecnologías del macrotúnel y acolchonado, lo cual se utiliza en Michoacán, Jalisco y otras entidades del país que participan en la producción.

En el 2006 iniciaron con 50 hectáreas, para el 2009 ya tenían entre 150 y 200, producto que comenzó a ser exportado.

Para el 2011 se confirma el Sistema Estatal Producto Fresa que ya cuenta con más de 400 hectáreas de siembra con las más altas exigencias de inocuidad y calidad del producto. A la fecha ya supera las 1,000 hectáreas.

“El precio de la fresas es volátil, por llamarlo de alguna manera, puede tener temporadas buenas y regulares, pero la verdad permite recuperar los gastos”, considera Virginia Acosta.

INICIO

FUENTE
EL FINANCIERO



ALEMANES SE ENDULZAN CON MIEL MEXICANA

Las exportaciones de miel mexicana podrían registrar un incremento de 20 por ciento en comparación a 2014, siendo Alemania el principal comprador con 43 por ciento de la producción vendida en el extranjero.

Alemania encabeza la lista de compradores de miel mexicana, al adquirir 43 por ciento de la producción exportada, le sigue Estados Unidos con el 25 por ciento, luego de Arabia Saudita con el 12, y en menor medida se hacen envíos a naciones de Asia.

Miguel Ángel Munguía, dirigente de productores de miel de la Península de Yucatán, informó que **las exportaciones del producto al final del año podrían incrementarse en alrededor de 20 por ciento** frente a lo reportado en 2014, cuando se ubicaron en 147 millones de dólares, 23.6 por ciento superior a lo exportado en 2013.

Estimó que **al final del 2015 la producción en el país podría superar las 60 mil toneladas**, 3 por ciento superior a lo conseguido el año pasado, debido a la buena producción que se registran en la Península de Yucatán, primer productor del endulzante en el país.

Por su parte, Luis Villela, gerente de la Asociación Mexicana de Exportadores de Miel

de Abeja, informó que **del 2009 al 2014 las exportaciones se incrementaron en 70 por ciento**, al pasar de 25 mil 800 a 39 mil 174 toneladas, sin embargo, en valor prácticamente se ha duplicado pasando de 77 millones a 146 millones de dólares el año pasado, y se prevé que al cierre del 2015 el aumento sea similar al del 2014 del 23 por ciento.

Consideró que **la exportación de miel mexicana al mercado exterior prácticamente estará llegando al límite**, pues mientras en los últimos años 10 años las exportaciones ha registrado crecimientos de 14 por ciento, la producción prácticamente se encuentra estancada y sólo en los últimos años pasó de 56 mil a 60 mil toneladas.

No obstante y **a pesar de los aumentos de las exportaciones descartó que se pudiera registrar un problema de desabasto** en el mercado nacional debido a que el consumo de miel en el país es menor a los 200 mililitros por persona al año.

INICIO

EL PULQUE,

BEBIDA CON GRANDES BENEFICIOS PARA LA SALUD



El pulque ha tenido su dosis justa de popularidad en los últimos 2000 años. Conocido como la "Bebida de los Dioses," la élite azteca estaba al tanto de las propiedades nutritivas del pulque, reservándolo para ceremonias y rituales, las madres que se encontraran amamantando y los ancianos. El consumo se generalizó luego de la conquista Española de México, dado que los ricos y los pobres consumían esta bebida espumosa en las praderas mexicanas.

Luego de que México se independizara, el pulque realmente alcanzó su punto más alto

de popularidad debido en gran medida a la disminución de regulaciones y la multiplicación de pulquerías a lo largo del país como resultado del nacionalismo creciente. Desafortunadamente, tal popularidad no duró, se multiplicaron las campañas difamatorias organizadas por las compañías de cerveza y de licores que no encontraban la forma de comercializar el pulque. Esto llevó a que las pulquerías restantes sobrevivieran en zonas rurales y pobres; la situación empeoró a principios del siglo XXI y muchos de los consumidores de pulque temían que pronto no pudieran encontrar más su amada bebida.



Una Bebida Fermentada con Vitaminas

Hace unos diez años, diferentes publicaciones internacionales habían anunciado la muerte del pulque, pero hoy en día podemos afirmar que el pulque está regresando, en gran medida debido al creciente movimiento de comida lenta y los movimientos de salud natural en México, lo que ha llevado a un mayor interés en los beneficios de los alimentos y bebidas producidos de manera local y tradicional.

Aunque la comida lenta tuvo sus inicios en Italia y fue fundada en los 80's por un grupo de activistas buscando defender las tradiciones de comidas regionales, en años recientes se ha convertido en un movimiento global dirigido por Slow Food Internacional. Slow Food Internacional ha expandido su alcance a "una estrategia comprensiva con respeto a la alimentación que reconoce la conexión entre el plato, el planeta, la persona, la política y la cultura." En el 2007, Slow Food Internacional, que actualmente representa a miles de proyectos en más de 160 países, celebró su quinto congreso internacional en Puebla, México, siendo la primera vez que se llevó a cabo en un país Latinoamericano. Junto con una variedad de otras comidas y bebidas tradicionales, el pulque, con sus profundas raíces mexicanas y sus ingredientes obtenidos localmente, fue la estrella el evento.

El pulque es la comida lenta por excelencia de México está en su proceso de fermentación único y delicado, a través del cual un equipo sumamente activo de bacterias nativas transforman el aguamiel dulce y recién cosechado (el néctar del agave) y lo transforman en una bebida compleja y espumosa que se bebe fácilmente y posee una gran variedad de beneficios nutricionales (y produce también una ligera alegría). Estas bacterias benéficas limitan la distancia de transporte del pulque, dado que tiene una vida útil de 24 horas, en otras palabras, el pulque debe ser bebido muy cerca del lugar en el que se fabrica.

Si bien los científicos y los aficionados de los alimentos fermentados han comenzado a darse el tiempo de identificar los beneficios nutricionales del pulque, el mismo ha sido considerado un suplemento alimenticio en el campo desde hace generaciones, especialmente para los ancianos y aquellos que sufren de condiciones renales.

Aunque se requiere más estudios científicos que avalen sus propiedades, la experiencia anecdótica lo apoya, y lo que se ha descubierto es que el mismo proceso complejo y biodiverso de fermentación que da al pulque su sabor único, es también un paso importante en la liberación de enzimas y vitaminas vitales, que muchos atribuyen al uso del pulque durante siglos como un suplemento nutritivo para la salud, especial-

mente para los ancianos y los enfermos.

El análisis nutricional indica que el proceso de fermentación aumenta el contenido vitamínico del pulque de 5 a 29mg de tiamina, 54 a 515mg de niacina y 18 a 33mg de riboflavina. También posee grandes cantidades de vitamina C, complejo B, D, E, aminoácidos, ácidos y minerales, como hierro y fósforo. En épocas de sequía y hambrunas, el pulque salvó vidas en la medida en que el maguey se convirtió en una fuente confiable de agua y nutrientes.

Lo que resulta fascinante es que a diferencia de la cerveza y el vino, en los cuales los azúcares son transformados por la levadura *Saccharomyces*, el pulque utiliza organismos completamente diferentes. El pulque es fermentado gracias a bacterias que son encontradas solamente en las hojas del agave. Esta bacteria, conocida como *Zmomonas mobilis*, produce alcohol usando un mecanismo completamente diferente de la levadura, que ayuda a liberar el contenido vitamínico del aguamiel.

Las *Zmomonas* no son las únicas que trabajan en el proceso, sino que son ayudadas por la bacteria del género *Leuconostoc*, que produce dextranos que dan al pulque su consistencia espumosa y también por una variedad de *Lactobacillus*, la bacteria que generalmente se asocia con los probióticos, la fermentación y la salud gastrointestinal.





El Proceso del Pulque

La verdadera magia y arte de esta antigua bebida reside en los pulqueros, quienes consideran la temperatura, humedad y azúcares del aguamiel para elaborar un pulque que llenaría de orgullo a sus ancestros.

Para entender mejor este proceso, fuimos a la fuente para conocer a la pulquera Doña Beatriz, quien ha provisto a la región de Jalpa con pulque por más de 25 años. Doña Beatriz y su hijo Iván nos explicaron que el proceso de fermentación del pulque comienza con el aguamiel, el cual es cosechado dos veces al día de un maguey maduro (Agave Americana), una variedad del cactus de agave. Iván hace un agujero en el corazón del agave, a partir de allí el líquido del aguamiel supura hasta llegar a dar 6 litros por día durante 10 meses.

El aguamiel es añadido a un fermento constante o a la "madre del pulque," allí toma entre 4 a 13 días para que el contenido alcohólico aumente del 3% al 8%. Es entonces cuando el pulque está listo para ser disfrutado, dado que la dulzura del aguamiel es contrarrestada con la acidez producida durante el proceso de fermentación y la bebida ha adquirido su característica consistencia espumosa.

Si tiene la suerte de apoyar algunas de las pulquerías que sobreviven en México, es bueno que investigue y sólo compren a pulqueros que cumplan con las reglas de higiene apropiadas. Como ocurre con cualquier alimento vivo y fermentado, existe el riesgo de que éste dañe su estómago. Por ello se recomienda a aquellos que beban pulque por primera vez que comiencen con pequeñas cantidades y que poco a poco aumenten la cantidad, siempre con moderación.

INICIO

TEXTO

KARLA MURPHY
Business Coaching Firm
www.bcfmexico.com

CON TUS SOCIOS, LAS CUENTAS CLARAS Y EL CHOCOLATE ESPESO

Esto va para los nuevos PyMEs y aquellos que tienen en mente comenzar sociedades en el mundo empresarial.

En un negocio como en cualquier etapa importante de nuestra vida, se debe incorporar a la ley. Muchas veces el entusiasmo y optimismo por el establecernos como empresarios nos lleva a poner el enfoque en otras áreas de la organización que son más creativas y divertidas. Sin embargo poner énfasis en el aspecto legal evitará problemas en el futuro de nuestro negocio.

Una sociedad debe asentarse por escrito en un contrato en el cual se describan las funciones y obligaciones de cada parte. De-

terminar los términos básicos de asociación, funciones, obligaciones así como otros acuerdos más específicos dependiendo el tipo de negocio es sumamente importante.

Independientemente de establecer nexos o sociedades con un familiar o alguna amistad cercana. Si realmente aprecias a esas personas con mayor razón todo debe ser formalizado legalmente con los debidos documentos, un apretón de manos nunca es suficiente en cuestiones empresariales.

Un contrato debidamente escrito y que estipule aspectos clave te dará a ti, a tu socio o socios y a tu negocio una protección legal sólida.

Aunque cada negocio tiene necesidades específicas y no se puede generalizar, un contrato de asociación, debe incluir los siguientes puntos:

a) La contribución del capital: Este aspecto del contrato debe estipular de forma detallada la aportación económica de cada socio para iniciar el negocio. En este contexto es importante describir cómo se procederá en caso de que dicho capital no fuera suficiente. Siempre se deben contemplar

los aspectos negativos para estar preparados en caso de una catástrofe económica. Se debe estipular cuál será la contribución de cada uno de los socios en términos laborales, de tiempo, de clientela, de propiedad. Si serán socios de tiempo completo, de medio tiempo o socios silenciosos.





b) La toma de decisiones: Uno de los aspectos más importantes en las relaciones empresariales y comerciales es establecer desde un principio una estructura en la toma de decisiones. El determinar quién tendrá la última palabra en operaciones importantes de la organización y quien estará a cargo de tomar decisiones del día a día hará que tu negocio marche de forma eficiente. Siempre asegúrate que todas las partes tengan participación en la toma de decisiones y que todo quede por escrito. Las jerarquías y responsabilidades de cada socio se deben estipular en papel dependiendo del conocimiento o de su capacidad monetaria. Determinar qué persona tendrá el poder y liderazgo para decidir de manera unánime y sin causar conflicto en otras áreas, facilitará el flujo de comunicación en la empresa y evitará conflictos a largo plazo.

c) Disolución de contrato: Piensa en el futuro, cuando estableces un negocio ya sea con tu pareja, familiares o amigos debes de pensar fríamente que nada es para siempre y aunque las cosas en tu negocio tengan un buen comienzo nadie te garantiza que con los años eso vaya a cambiar. Como dueño de un negocio debes de prever este tipo de situaciones. Piensa en estrategias de salida, qué pasos seguirás en casos de conflicto con los socios, desacuerdos y rompimiento de relaciones empresariales. Incluye cláusulas en el contrato que te protejan en cuestiones referentes a jubilación de tus socios, actos de traición y apropiación de clientela derivada de tu negocio y el posible establecimiento de una empresa similar a la tuya.



d) Muerte o discapacidad: Nadie tiene la vida comprada y aunque uno sea joven y goce de una excelente salud debes tomar precauciones y estar preparado en caso de que se presentara una situación de muerte o incapacidad en tu empresa, ya sea por tu parte o por la de las personas con las que te hayas asociado. Seguros de vida, fideicomisos y testamentos, todos estos documentos entran en juego. En vida, un empresario debe de pensar en quién será un adecuado y apto reemplazo en la empresa, que persona de confianza tomará decisiones en su nombre, quién heredará sus acciones, etc. En sus cinco sentidos un empresario debe tomar todas estas decisiones e incluir un plan a seguir en caso de que uno de sus socios

corra con la misma suerte. Esto garantizará la seguridad de la empresa, beneficiarios y evitará controversias en el futuro.

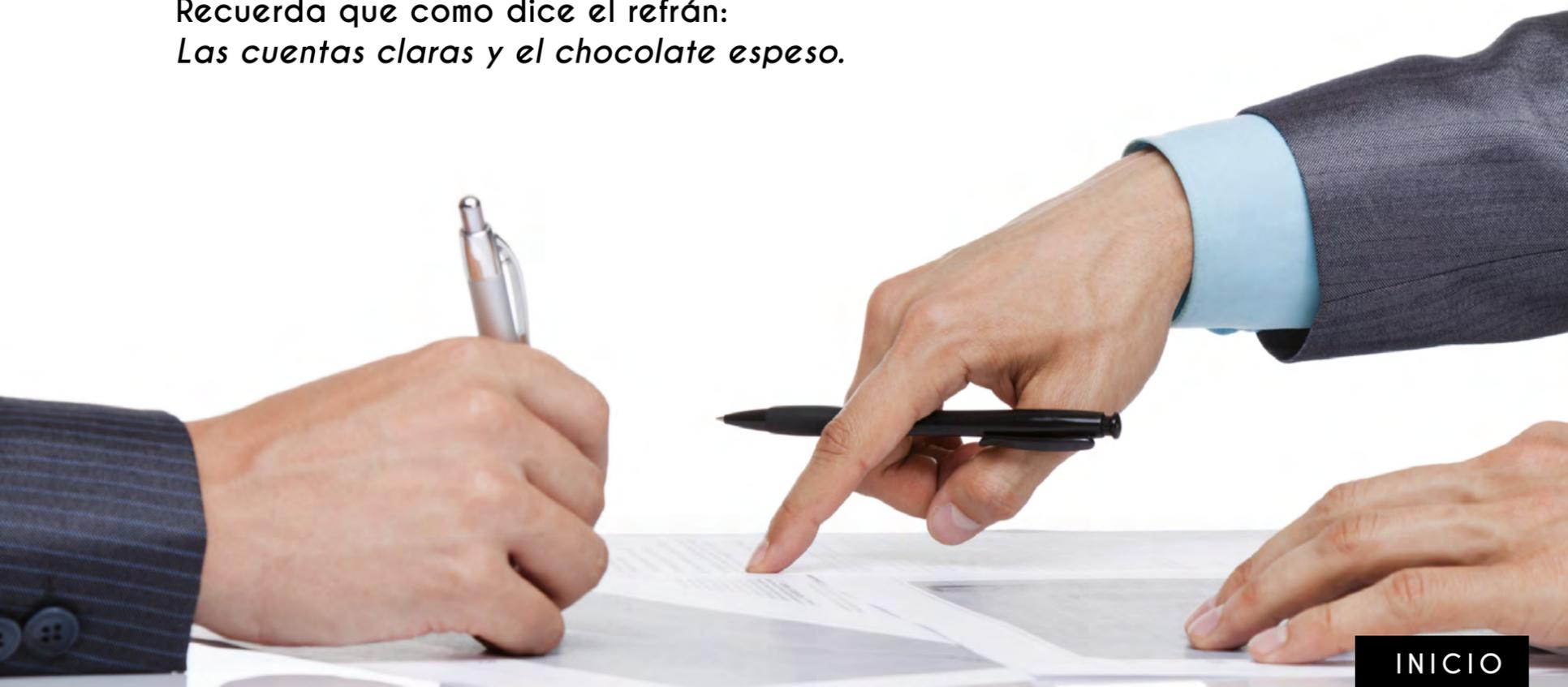
e) Salarios / Distribuciones: Desde el comienzo de una sociedad se debe establecer el manejo del capital por parte de los socios. La forma en que los socios recuperarán su inversión, a que plazo y bajo qué condiciones éstos podrán retirar dinero de la empresa. Cómo será asignado el dinero entre los propietarios así como el establecer cuestiones salariales. Cómo serán distribuidas las ganancias y utilidades. En caso de que la empresa contemple expansión en grandes dimensiones, se deberá tener especial cautela en términos de distribución de capital.

Para evitar controversias y proteger los intereses comerciales de los socios, las disposiciones de un contrato deben estar claramente definidas.

Por lo general los acuerdos de negociación son lentos y complicados. El escribir y firmar un contrato en forma precipitada puede dar lugar a errores u omisiones que pueden resultar en costosos litigios. Sé específico y toma el tiempo que sea necesario para escribir o leer un contrato.

Errores de puntuación y el uso de un vocabulario equivocado puede cambiar por completo el significado de lo establecido en un contrato. Verifica que el contrato refleje claramente las intenciones de las partes involucradas. El arduo, adecuado y detallado trabajo administrativo que se lleva a cabo cuando se establecen sociedades, te ahorrará dolores de cabeza y batallas legales.

**Recuerda que como dice el refrán:
*Las cuentas claras y el chocolate espeso.***



INICIO