Empresa y coste laboral

Recientemente ha sido publica la Encuesta Trimestral de Coste Laboral que difunde el INE. Entre sus resultados, queremos resaltar alguno que puede ser interesante tanto para empresas como para trabajadores.

Según esta encuesta, durante el tercer trimestre del año, el **coste laboral de las empresas por trabajador llegó a los 2.450 euros**. Es decir, una caída del 0,4% respecto al mismo trimestre de 2013. Lo más llamativo es este descenso se lleva produciendo trimestre tras trimestre durante 2014.

Si hablamos específicamente del **coste salarial**, los datos arrojan que la media es **de 1.800’46 euros por trabajador y mes**. La reducción respecto a 2013 sigue existiendo, aunque un 0,1%.

Por lo tanto, dentro del coste laboral, la mayor reducción ha sido la sufrida por el coste no salarial (un descenso de casi 650 euros) que comprende las indemnizaciones por despido, fin de contrato, compensatorios, utillaje, ropa o selección de personal.

Sectores y coste laboral

Siguiendo con los datos que aporta la Encuesta Trimestral de Coste Laboral, podemos afirmar que los sectores que han aumentado sus costes laborales son la industria y la construcción. Éstos han subido entre un 1 y un 0,4%, situando en casi 2.950 euros por persona y mes el coste laboral en la industria y los 2.560 en la construcción.

En el otro lado de la balanza se sitúa el sector servicios, que ha reducido sus costes en un 0,7%. Ahora, este tipo de empresas tienen unos costes de 2.350 euros y su reducción ha afectado tanto a los costes salariales como a los no salariales.

Actividades y coste laboral

Los mayores incrementos en el coste laboral se han dado en las actividades profesionales, científicas y técnicas, así como en la Administración Pública y defensa.

Los descensos tienen un claro protagonista: actividades financieras y seguros (4,9%), las inmobiliarias y las industrias extractivas.

En fin, estos son los datos macro respecto a la variación del coste laboral en el último trimestre. Como siempre, estas cifras son frías.

¿En tú empresa o en tú trabajo, cómo vives este proceso paulatino?

Os deseamos unas felices fiestas

Consumo colaborativo

El consumo colaborativo es un sistema en el que se favorece el intercambio de bienes y servicios. En la actualidad, existen

multitud de empresas englobadas bajo el concepto de economía colaborativa. Es más, en nuestro país ya se han constituido en la asociación Sharing España.

Este sector está creciendo a pasos agigantados y España está siendo uno de los países europeos en donde el incremento es mayor. Así, se estima que más de 400 empresas están relacionadas con la economía colaborativa. Uno de los aspectos que más puede interesar a nuestros lectores es su pronóstico y, sí, efectivamente, es muy positivo. Entre otras cosas, porque numerosas start up se están centrando en este modelo de negocio para comenzar sus andaduras.

Según investigadores estadounidenses, el consumo colaborativo es un mercado valorado en 90.000 millones de euros. A este respecto, una de las mayores expertas a nivel mundial es Rachel Botsman, quien estima el mercado mundial del alquiler entre particulares en 21.000 millones de euros.

Rachel Botsman, coautora del libro “What’s Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing th Way We Live”, fue una de las pioneras en la popularización del concepto desde 2010. Para poder aprender más de consumo colaborativo, recomendamos el visionado de su charla TED, celebrada en 2010. En ella, Botsman explica la diferencia entre el acceso y la propiedad de productos/servicios, argumentando que existen casos en los que la compra no es lo primordial, sino el disfrute o acceso.

Creemos que es muy interesante y os puede despertar ideas relacionadas con el emprendimiento vinculado con el consumo colaborativo ¿os interesa?

18% de IRPF para autónomos

Las enmiendas a las reforma fiscal que se introdujeron el pasado viernes en el Senado han traído nuevas informaciones que son de interés para los autónomos. El Partido Popular, y por lo tanto Montoro, ha añadido a la reforma fiscal una rebaja adicional en lo relativo al IRPF de los autónomos. A priori, **los autónomos abonarán un 18% de IRPF en 2016.**

En la reforma fiscal original estaba contemplada una progresiva reducción del tipo. Así, es 2015 bajaría hasta el 20%; y en 2016, alcanzaría el 19%. Pues bien, sobre la mesa descansa una nueva idea. Se trataría de que en 2015 se comience con una retención del 19% y, ya en 2016, se aplique el 18% de IRPF. Por lo tanto, se estaría hablando de que **en menos de un año y medio los autónomos pasarían de abonar el 21 al 18% de IRPF.**

Esta es una medida que, en gran medida, es fruto de las presiones que ejercen las organizaciones de autónomos, tales como ATA. Es más, el recorrido alcanzado es considerable. En la actual reforma fiscal ya se aprobó un **gravamen reducido del 15% de IRPF en trabajadores por cuenta propia que ganen menos de 15.000 euros al año.** Una decisión que beneficia a 325.000 autónomos.

Aunque es cierto que con la decisión se elevará la liquidez, no hay que olvidar los tiempos pasados. Esta medida, positiva, contrasta con la situación de hace tan solo unos años. En 2012, este mismo Gobierno subió el IRPF del 15% (¿os acordáis?) al 21%. Por lo tanto, la noticia es buena, pero el pasado siempre fue mejor. No obstante, no hay que olvidar que la situación fue consecuencia de la necesidad de financiación del Estado.

El Gobierno defiende con uñas y dientes la reforma. Es más, asegura que con la rebaja del IRPF y el Impuesto de Sociedades

los contribuyentes ahorrarán en torno a 9.000 millones de euros y, además, **el aumento de liquidez anunciado incrementará medio punto el Producto Interior Bruto**. Con la nueva reforma, **más del 70% de los contribuyentes (aquellos que ganan menos de 30.000 euros al año) ahorrarán más del 20%.** Por otro lado, **la reforma exonerará del IRPF a los contribuyentes con ingresos anuales inferiores a los 12.000 euros** (actualmente, una exención aplicable hasta los 11.200€).

Guía definitiva de búsqueda de ayudas e incentivos para pymes y autónomos

La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (pyme) ha presentado recientemente la Guía Dinámica de Ayudas e Incentivos para empresas. Consideramos que es un herramienta muy importante que permite a pymes y autónomos estar a la última sobre las novedades relacionadas con las ayudas e incentivos existentes en su sector, para la internacionalización, creación de empresas o el emprendimiento.

¿Cuál es la novedad de la Guía de ayudas e incentivos?

- La Guía está permanentemente actualizada.
- Todas las ayudas para pymes y autónomos que aparecen tienen plazo de solicitud abierto.
- Informa sobre ayudas para pymes y autónomos pero también para la creación de empresas, la internacionalización, el emprendimiento o por Comunidades Autónomas y sectores de actividad.
- La Guía recoge la información de todas las ayudas e

incentivos a empresas de la Administración General del Estado, las Administraciones Autonómicas, Locales y otros organismos públicos.

Para conseguir estas funcionalidades, la Guía se autogenera en el momento de la descarga. Es decir, ofrece la información de última hora. Cuando el usuario pincha “descargar”, la aplicación accede a las bases de datos de las instituciones públicas y genera un documento .pdf que contiene, únicamente, ayudas e incentivos que están activos. Consecuentemente, puede servir eficientemente para pymes y autónomos, para la creación de empresas, la internacionalización o para acceder a la información detallada por Comunidades Autónomas.

A continuación, dejamos el enlace para descargar la Guía Estatal y la de la Comunidad de Madrid.

- GUÍA DINÁMICA DE AYUDAS E INCENTIVOS PARA EMPRESAS (ESTATAL)
- GUÍA DINÁMICA DE AYUDAS E INCENTIVOS PARA EMPRESAS (COMUNIDAD DE MADRID)

Si te interesa obtener información sectorial, para la internacionalización, la creación de empresas, para emprendedores o de otras Comunidades Autónomas, puedes seguir el siguiente enlace: GUÍA DINÁMICA DE AYUDAS E INCENTIVOS PARA EMPRESA (GLOBAL)

La reputación española y la inversión extranjera en pymes

La reciente investigación “La Marca España desde la Teoría de la Reputación” asegura que una mayoría de políticos,

empresarios y líderes de opinión de la esfera internacional considera a España como un buen lugar para emprender e invertir. Así, al menos, lo constata una de las principales conclusiones de esta encuesta, en la que han participado más de 2300 personas pertenecientes a diferentes partes del mundo.

La reputación empresarial es uno de los conceptos más relevantes dentro de la denominada gestión de los intangibles. En esencia, una empresa, o en este caso, un país reputado, sería aquel que ha conseguido una excelente representación mental colectiva de sus acciones y resultados pasados, haciendo que los diferentes públicos lo consideren con la suficiente habilidad como para resultar verdaderamente valioso. En otras palabras, según afirman una serie de autores expertos en la materia, a través de un comportamiento en las distintas audiencias, la empresa obtiene un conjunto de evaluaciones colectivas que motivan el apoyo u oposición a la organización.

Desde este punto de vista, parece un motivo para el optimismo que el último informe anual "La comunicación empresarial y la gestión de los intangibles en España y Latinoamérica", dirigido por Justo Villafañe (Universidad Complutense de Madrid), haya concluido con una serie de interesantes reflexiones respecto a los cambios y percepciones sobre España. En general, se trata de buenas noticias para autónomos, pymes y grandes empresas, quienes pueden encontrar en estas estadísticas un soplo de aire fresco y un argumento para la negociación en la búsqueda de capital extranjero.

Según la investigación, un 96% de los encuestados considera que España es un buen lugar para visitar y, cerca de un 75%, que es un buen lugar para vivir. Por esta razón, los autores de la investigación señalan que en España, tanto empresarios como ciudadanos**, tenemos un gran potencial para hacer de nuestro entorno "un microclima de innovación para las empresas extranjeras".** Esta afirmación se sostiene con las opiniones de los encuestados, quienes aseguran que es un **buen país para**

trabajar (65%) y un **buen lugar para invertir y emprender.**

Otro de los datos que nos ha hecho escribir sobre esta investigación es el desplazamiento de ciertos tópicos de sol y playa por pequeñas matizaciones que dan pábulo a la idea de aprovechar nuestro Estado como mecanismo de atracción de capital. Así, desde las percepciones tradicionales, se ha pasado a la idea de que España es un país "diverso, versátil y plural". Asimismo, hay una desplazamiento de la idea de ciudadanos de "fiesta" a un pueblo con capacidad para disfrutar de la vida.

En esta misma se manifiesta la percepción que tienen de nosotros, como españoles, desde el extranjero, donde se asegura que **nuestras principales cualidades son la de ser imaginativos, modernos, sociables, cumplidores, trabajadores, emprendedores, innovadores y hospitalarios.** Características que nos dejan en una buena posición para alcanzar los objetivos que son definidos desde la Reputación Corporativa. Es decir, motivar conductas de apoyo u oposición a través de un comportamiento.

Por esta razón, Villafañe ha subrayado que **vivir y residir en España son dos fortalezas de nuestra reputación** y, según nuestro punto de vista, un argumento muy interesante para aquellas empresas que quieran captar la atención de inversores extranjeros, a los que la apetencia por tener relación directa con nuestro entorno puede ser clave para suscitar su interés.

Los datos han sido obtenidos de políticos, empresarios y líderes de opinión de países como Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, Rusia, China, Japón, Estados Unidos, México y Brasil, por lo que las opiniones expresadas parecen venir de lugares con gran potencial inversor.

No somos optimistas redomados y sabemos las dificultades que España ofrece al inversor extranjero. No olvidamos las trabas para comprender la ordenación competencial de las Comunidades

ni el laberinto burocrático, entre mucho otros. No obstante, cuando se quiere obtener inversión exterior, también hay que saber comunicar las potencialidades.

Pymes: 15 días para solicitar Madrid Tax Free

Las pymes, concesionarios de mercados municipales y propietarios de locales comerciales integrados en estos tienen hasta el 30 de septiembre para adherirse a la iniciativa del Ayuntamiento de Madrid, Madrid Tax Free. Concretamente, Madrid Tax Free consiste en la devolución del 100% de los impuestos municipales siempre y cuando se encuentren devengados y/o facturados y abonados entre enero de 2011 y el 30 de septiembre de 2014, fecha límite para presentarse a la convocatoria de ayudas.

Ademas de las pymes, ¿quiénes son los destinatarios de Madrid Tax Free?

Hay dos opciones o líneas, como ellos mismos denominan a las diferentes tipologías. Por un lado, nos encontramos con la nuevas empresas y, por el otro, a los concesionarios del servicio público de los Mercados Municipales y los regentes de los locales que ocupan estos centros. Vamos a ver las características concretas:

1. Respecto a las **nuevas empresas**, la denominada Línea 1, se refiere a las micro empresas y pymes que hayan sido

constituidas a partir del 1 de enero de 2011 y domiciliadas en el municipio de Madrid. Los gastos reembolsables son el **Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM), la Tasa por la Prestación del Servicio de Gestión de Residuos Urbanos (TRU), Tasa por Paso de Vehículos, Precio privado abonado a la Entidad Colaboradora para la gestión de Licencias Urbanisticas (ECLU)** correspondiente por la gestión de la licencia y la **Tasa por Prestación de Servicios Urbanísticos asociada a la tramitación**

2. Respecto a los **mercados municipales**, denominada Línea 2, hace referencia a los concesionarios del servicio público de los Mercados Municipales y a los usuarios de sus locales. Los gastos que son reembolsables son: **Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica (IVTM), Tasa por la Prestación del Servicio de Gestión de Residuos Urbanos (TRU), Tasa por Paso de Vehículos, Tasa por Utilización Privativa o Aprovechamiento Especial del Dominio Público Local** (cuando haga referencia a la reserva de espacio del dominio público local para aparcamiento exclusivo de vehículos) y la **Tasa por Prestación de Servicios Urbanísticos asociada a la tramitación**. Por último, los **precios privados abonados al técnico facultativo competente o a la entidad de inspección técnica homologada para la realización de la Inspección Técnica de Edificios (ITE) en los mercados municipales.**

¿Qué requisitos se pide a los destinatarios de las ayudas Madrid Tax Free?

Los destinatarios incluidos en la Línea 1, nuevas empresa, deben reunir las siguientes características:

- Ser Persona física (empresario individual o comunidad de bienes) o Persona jurídica (sociedad mercantil, incluidas las sociedades mercantiles especiales)
- Ser Micro empresa o pyme.
- Ser empresa de nueva creación.
- Domicilio fiscal o el establecimiento del negocio en la ciudad de Madrid.
- Haber abonado de manera efectiva los tributos.
- Haber abonado de manera efectiva el precio privado a la ECLU correspondiente.

Los destinatarios incluidos en la Línea 2, mercados municipales y usuarios de sus locales, deben reunir las siguientes características:

- Ser persona física o jurídica titular de la concesión del servicio público de un Mercado Municipal de Madrid o usuario de, al menos, un local comercial integrado en un Mercado Municipal.
- Haber abonado de manera efectiva los tributos municipales.
- Haber abonado de manera efectiva el precio privado de la ITE.

Puedes presentarte a la convocatoria de ayudas Madrid Tax Free a través de medios telemáticos o presencialmente. Recuerda que tienes hasta el 30 de septiembre. **El periodo de resolución de la concesión a los beneficiarios comprende hasta el 31 de octubre de 2014.**

Quizás hayas oído críticas, y con razón, a la letra pequeña del Madrid Tax Free. A priori, los problemas que acontecieron ya están resueltos. Según informaban en El Mundo, a pesar de anunciar el carácter retroactivo de la ayuda (a los negocios creados después del 1 de enero de 2011), uno de los requisitos exigidos requería un trámite administrativo que no entró en vigor hasta julio de 2013. Esta situación ya ha sido solucionada, por lo que si lo presentas, no deberías tener

ningún problema. En cualquier caso, siempre puedes llamaros y te asesoraremos.

Ayudas para la internacionalización de empresas

El Real Decreto Ley de medidas urgentes de carácter económico incluye el objetivo de dotar a las organizaciones de una mayor fortaleza financiera cuando tengan o quieran tener actividad en el extranjero. Por eso mismo, a través del RDL, **el Gobierno quiere fortalecer la capacidad financiera de las empresas españolas con presencia internacional**.

Entre las medidas, cabe destacar la mejora de la financiación privada para la internacionalización de las empresas y potenciar así el "músculo" financiero de compañías con presencia internacional. Para conseguirlo, el Gobierno quiere que las entidades crediticias (las que finalmente ponen el dinero en circulación) reciban incentivos cuando concedan nuevos créditos destinados a la financiación de la exportación e internacionalización en pymes.

Estos incentivos a las entidades crediticias se materializan a través de la aprobación de un reglamento de cédulas y bonos de internacionalización que permite que las financieras emitan títulos cuya garantía radicará en los propios créditos que han dado al apoyo de la internacionalización. Es decir, **las entidades de crédito van a tener un mayor incentivo para dar créditos para la financiación de la exportación e internacionalización porque estos les servirán de garantía cuando emitan sus propios bonos**. Estos bonos los podrán

utilizar con diferentes finalidades. De esta manera **se quiere crear un círculo virtuoso entre el crédito y las pymes que deseen exportar.**

Por esta razón, en el RDL mencionado (Real Decreto-ley 8/2014, de 4 de julio, de aprobación de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia) se dice que "se crea una Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa destinado a promover la internacionalización de la actividad (…) a través de participaciones temporales, minoritarias y directas en el capital social de empresas españolas para su internacionalización o de empresas situadas en el exterior…".

Por otro lado, el RDL vincula al ICO, creando un programa de garantías y avales por importe máximo de 1200 millones de euros y con duración de un año. Asimismo, se ha flexibilizado el FONPYME (fondo con dotación de 10 millones de euros en 2014 y gestionado por Cofides, que facilita la financiación de las pymes españolas que quieran internacionalizar) para que pueda participar temporal y minoritariamente en capital social de empresas españolas con afán internacional y para que pueda participar en fondos de capital de expansión con apoyo oficial o fondos de inversión privados que fomenten esta internacionalización.

Es un buen momento para plantearse este tipo de medidas en la empresa. Existen multitud de trabas pero también multitud de posibilidades y hay que aprovecharlas.

Tarifa plana de 100 euros por

contingencias comunes: primeros resultados

El Ministerio de Empleo y Seguridad Social ha afirmado que, desde finales de febrero, la tarifa plana de 100 euros aplicada a la contratación de nuevos empleados con carácter indefinido ha provocado la creación de más de 111.000 nuevos contratos de este tipo.

Cataluña es la Comunidad Autónoma con un mayor incremento, donde se ha alcanzado la cifra de 23.716 contratos, seguido de Madrid (más de 21.000), Comunidad Valenciana (más de 12.000), Baleares (5.672), Galicia (5.222) y País Vasco (4.684).

Como ya comentamos cuando analizamos la medida, las empresas que decidan acogerse a la tarifa plana están obligadas a mantener el empleo generado durante un periodo de 3 años. En caso contrario, deberán reintegrar los incentivos recibidos (si el incumplimiento se produce el primer año, la totalidad de la reducción; el segundo, un 50%; y el tercero, un 33%).

Si bien es cierto que las empresas solo pueden beneficiarse de los incentivos durante dos años (excepto las que tengan menos de 10 trabajadores, que pueden beneficiarse de 12 meses adicionales con una reducción del 50% sobre la cuota requerida en contingencias comunes), el Gobierno ha obligado a que el control sobre el empleo creado abarque los 3 años mencionados. De esta manera, se evita que las empresas contraten y despidan con el único objetivo de beneficiarse de la tarifa plana.

Asimismo, bajo este tipo de modalidad de tarifa plana, las compañías tampoco podrán haber aplicado EREs o despidos disciplinarios los 6 meses inmediatamente anteriores a la celebración de un contrato.

Pueden acogerse a la medida todas las empresas y autónomos, siempre y cuando tengan al día sus obligaciones sociales con

la Seguridad Social, no hayan recibido sanción por legislación laboral en los dos años anteriores o no hayan infringido la ley al no haber dado de alta a trabajadores en la Seguridad Social. En cualquier caso, las empresas seguirán cotizando por desempleo, Fondo de Garantía Salarial o formación profesional, ya que los 100 euros mensuales irán a parar a la cotización por contingencias comunes (enfermedades y pensiones).

El Gobierno entiende que el aumento en la contratación de trabajadores indefinidos se debe a la tarifa plana, ya que con la reducción se obtiene un ahorro para la empresa de cerca del 75% de la cotización por contingencias comunes, lo que supondría para un sueldo bruto de 20.000 euros al año unos 3.220 euros anuales.

Con estas medidas el trabajador realiza la misma aportación a la Seguridad Social. Sin embargo, como ha anunciado el Gobierno, tiene mayores posibilidades de ser contratado.

¿Tienes dudas sobre la tarifa plana? Consúltanos todo lo que quieras.

Franquicias: ¿por dónde empezar?

Madrid celebrará la feria low cost de franquicias, FranquiShop, en septiembre. Se trata de una convención en torno a este modelo de negocio dirigida a emprendedores y cuyo objetivo es el de facilitar la creación de empresas de forma segura y rentable bajo el formato franquicia. La feria tendrá lugar el próximo 25 de septiembre en el Hotel Auditorium de la capital. Será una oportunidad para el networking a la que cualquiera puede inscribirse en la página web de la feria.

Para aprovechar esta ocasión hemos querido elaborar una entrada dedicada a las franquicias. Vamos a desarrollar una serie de consejos que pueden venir bien a todos aquellos que quieran emprender a través de esta fórmula y que no sepan por dónde empezar.

¿Qué debo saber de las franquicias?

Son un negocio "llave en mano". Es decir, el franquiciador provee la fórmula completa desde imagen, infraestructura, producto o servicio, protocolos de actuación y formación completa al franquiciado. El franquiciador aporta, entre otras cosas, el plan de negocios, que el franquiciador debe completar en función de su situación.

Estas son algunas de las consideraciones iniciales que debe plantearse:

1. Análisis del sector en que opera la franquicia

Todo el sistema de franquicias se agrupa en 41 sectores. A la hora de invertir es necesario analizar el mercado, superar juicios críticos positivos basados en estacionalidades y comprobar que verdaderamente se va a tratar de un nicho de mercado interesante. Es decir, hay que huir de las modas.

Hay que asegurarse de que el ciclo de vida del producto o servicio no esté en declive, es decir, que "lleguemos tarde" a un sector que se extingue o cuyo canon de entrada, por efecto de la ley de oferta/demanda, sea excesivo para el probable retorno.

Una muy buena opción son los sectores tradicionales que se han

diferenciado a través de novedades tecnológicas y todavía no han saturado el mercado.

2. Opciones de actividad y capacidad económica.

El análisis de inversión también es muy importante. Se han puesto de moda las franquicias LOW COST por su accesibilidad económica, ya que, en la actualidad, la financiación bancaria es cara y difícil de obtener.

Ideal para emprendedores, pone a prueba su espíritu empresarial por el importe de su “capitalización por desempleo”.

Consejo Iberislex: nunca piense en un plan de negocio a menos de tres años. La clave del éxito es la perseverancia. Una maduración rápida es posible, pero improbable, salvo en las franquicias muy establecidas, que por definición no son low cost.

3. Análisis del espíritu empresarial propio.

A la hora de analizar las opciones, conviene pensar qué interesa más y cuáles son los objetivos propios (¿busco el autoempleo, con inversiones más modestas?; ¿busco la gestión delegada, con un mayor volumen de inversión?).

La franquicia es un negocio, y el empresario debe tener en cuenta que esto conlleva una multitud de tareas diversas que a veces pueden desbordar su idea inicial. No hay límite horario ni tarea fuera de su competencia para un emprendedor. Hay que tratar con clientes, proveedores, personal, con la administración, los bancos.

El que se lo plantea como inversión y no como trabajo puede

alcanzar la conclusión de que mejor inversión sería un producto financiero.

4. Estudiar la franquicia

Para empezar, hay que conocer a fondo qué es una franquicia, qué tipo de condiciones reúne este sistema y cuáles son sus fórmulas y la clave de su éxito. Esto es indispensable antes de entrar en el negocio.

Paralelamente, cuando se han seleccionado dos o tres franquicias que gustan, es importante profundizar en los datos públicos del franquiciador. Esta fase es determinante antes de hacer el desembolso inicial. En este sentido, el registro de franquiciadores es el instrumento que puede servir de guía para conocer los datos fundamentales. Todas las franquicias están obligadas a entregar la actualización de sus características (nº de establecimientos, años en el mercado, controles de calidad, posibilidad de arbitraje, etc.) en este registro.

Por último es deseable un análisis riguroso del manual y contrato de franquicia, previo a la firma. Estos documentos rigen el funcionamiento del negocio y los deberes y derechos de ambas partes. De su análisis se desprende si verdaderamente contempla todos los procedimientos, desde apertura a la resolución y que la marca no hace un uso abusivo de su posición.

En este punto es aconsejable tratar con un despacho especializado, para que revise la situación completa de la franquicia y no encontrarse luego sorpresas.

Otro de los consejos indispensables es el de tratar de hablar con otros franquiciados. Es la mejor manera de comprobar si lo que vende el franquiciador se corresponde con la realidad. Es útil contactar con aquellos que presenten contextos o circunstancias similares a las del caso propio. Algunas

franquicias tienen demandas por incumplimiento.

En Iberislex tenemos una amplia experiencia en la gestión y asesoría en franquicias. Si necesitas ayuda a la hora de convertirte en franquicia o participar en una, no dudes en contactarnos.