



MANUAL DE SUPERVIVENCIA PARA AUTONOMOS

TODO LO QUE NECESITAS SABER PARA LOGRAR SER AUTÓNOMO SIN MORIR EN EL INTENTO

PRÓLOGO

¡Ahá! ¿Con que has decidido adentrarte en el intrépido mundo del emprendedor y hacerte autónomo?. Eres una persona valiente, mis respetos. Ya te adelanto que no será nada fácil, pero a riesgo de parecer el típico que suelta muletillas a lo Paulo Cohelo, “nunca nada que merezca la pena fue fácil de alcanzar”. Lo pongo entre comillas porque alguien lo dijo alguna vez antes que yo, quizás no literalmente, pero sí con la misma razón en su contenido.

La cuestión es que no siendo España el lugar idóneo para emprender, teniendo en cuenta como está el patio y que sacar adelante un negocio no es algo sencillo, el tema burocrático y la gestión del papeleo se configuran como uno de los principales obstáculos de cara a ser autónomo. Pero a problema, solución.

Eso es exactamente lo que vas a encontrar en esta guía. Un manual que te hará la vida más sencilla desde tu alta en Hacienda y la Seguridad Social, repasando los errores más comunes (y caros) que se cometen en el registro como autónomo, hasta cómo tener cubiertas de forma adecuada tus obligaciones fiscales. No está mal, ¿no?

En fin, con mi parte del trabajo finiquitada, sólo queda desearte toda la suerte del mundo en tu nuevo proyecto y ya sabes,

Welcome to the jungle.

ÍNDICE

1. DATE DE ALTA CON ÉXITO	4
¿Qué significa ser autónomo?	4
Alta en Hacienda	5
Alta en Seguridad Social	6
Certificado digital	7
2. ERRORES QUE NUNCA DEBES COMETER COMO AUTÓNOMO	9
Tramitar primero el alta en la Seguridad Social	10
No capitalizar el paro antes de darse de alta como autónomo	10
Cursar el alta en Hacienda pero olvidar gestionar el alta autónomo en el RETA	10
Crear que tienes un mes de plazo entre el alta como autónomo en Hacienda y llevarlo a cabo en la Seguridad Social	11
No aplicar bonificaciones en el momento de registro del alta autónomo	12
Darse de alta como autónomo en epígrafes que no corresponden	12
No reflejar tu vivienda en el registro de Hacienda si trabajas desde casa	12
No cotizar por contingencias comunes	13
Elegir mutua a lo loco tras tu alta autónomo	13
Realizar compras intracomunitarias sin coscarse de lo que hay que hacer	13
Comprar material deducible antes del alta en Hacienda	14
3. ¿CUÁNTO DEBERÍAS FACTURAR COMO AUTÓNOMO PARA SER MILEURISTA?	15
Pagarás la cuota de autónomo en el RETA o Seguridad Social	16
El IRPF para autónomos o Impuesto de la Renta de las Personas Físicas	17
Tendrás que liquidar el IVA trimestralmente	19
Entonces, ¿cuánto debo ganar como autónomo para ser mileurista?	21
4. CONSEJOS PARA NO ARRUINARTE	24
Para ser autónomo sin arruinarte elabora un plan de negocio eficiente	25
Encuentra la forma de ofrecer un valor añadido con tu producto o servicio	25
Presencia online para construir y vender tu marca	26
Motivación + formación = ideas válidas	27
Planificación, análisis: TOP MUST	28
Equilibrio entre trabajo, inversión de recursos y establecer límites para conseguir perdurar.	29
Autocrítica y asimilación de fracasos: NO DRAMAS	29
Networking, proveedores, clientes y relaciones personales	30



DATE DE ALTA CON ÉXITO

¿Aún no te has dado de alta como autónomo? A continuación te voy a indicar todos los trámites formales y fiscales que debes realizar para que al terminar de leer tengas súper claro los pasos que debes seguir.

Recuerda que una vez hayas realizado el proceso para darte de alta como autónomo necesitarás la ayuda de una asesoría para gestionar todo el papeleo de tu negocio además de todo el rollo de darse de alta como autónomo y tal.

Bueno... llegó la hora de hacerse autónomo, y qué mejor manera de empezar que por el principio. ¡Vamos con unas nociones básicas!, aunque necesarias, para empezar con tu negocio.



¿QUÉ SIGNIFICA SER AUTÓNOMO?

Si vas a tener una actividad como autónomo lo primero es entender que significa. Si hablamos **desde el punto de vista de la Agencia Tributaria**, ser autónomo significa tener una actividad por cuenta propia: **estar dado de alta en el censo de empresarios de Hacienda** por tu propia actividad y facturar a tu nombre.

Tener tu propia actividad significa que vas a ser un trabajador y también, tu propio jefe, y por el concep-

to de trabajador es donde entra otro organismo público muy conocido: Seguridad social. Para llevarse bien con él hay que saber que **cualquier trabajador debe estar encuadrado en algún régimen de la seguridad social**, y en el caso de trabajar como autónomo conlleva darse de alta en el **Régimen Especial de Trabajadores Autónomos**, conocido por sus iniciales como RETA.

Por tanto ser autónomo significa tener tu **propia actividad en Hacienda y estar dado de alta en el RETA**. Esto conlleva una serie de obligaciones formales y fiscales desde el principio.



ALTA EN HACIENDA

Pero, ¿cómo darme de alta como autónomo? El alta en el censo de empresarios de Hacienda **se hace a través de la sede electrónica de la Agencia Tributaria**. Se presenta un **modelo censal 036** online en el que se comunica, con carácter general, la siguiente información:

Datos fiscales: son tus datos personales.

Datos de la actividad:

- **Epígrafe IAE (Impuesto de Actividades Económicas):** debes encuadrar tu actividad en alguna actividad de la tabla de epígrafes de IAE proporcionado por la Agencia Tributaria.
- **Dirección** de la actividad o del local.
- Si tienes **local** debes comunicar los metros cuadrados afectos a la actividad.
- **Fecha de comienzo** de la actividad.
- Régimen de IVA.
- Régimen de **IRPF**.



ALTA EN SEGURIDAD SOCIAL

Cuando hayas presentado este modelo 036 **debes comunicar también en Seguridad Social el alta en RETA con la misma fecha de alta en Hacienda.** Este trámite se hace también de forma online con certificado digital y se comunica:

- **Código CNAE** (Clasificación Nacional de Actividades Económicas) de la actividad. Éste código **dependerá del IAE** elegido y se elige de un listado proporcionado por el INE.

Base de cotización. Seguridad social establece para cada año una base de cotización mínima y máxima y entre esos límites se elige una base de

cotización sobre la que se calcula la cuota de autónomo. Para este año, la base máxima de cotización es de 3.642,00 euros mensuales y la base mínima de cotización es de 893,10 euros mensuales.

- **Mutua de Accidente de trabajo.** Tienes que elegir una mutua que cubra la incapacidad temporal del empresario.

- **Número de cuenta bancaria** donde domiciliar la cuota mensual.

Una vez hayas comunicado todos estos datos a Seguridad Social, este organismo emitirá una resolución de alta en RETA que será tu justificante de alta en Seguridad Social y debes conservarlo junto al modelo 036 de alta en Hacienda.



CERTIFICADO DIGITAL

Si no lo tienes, ¡¡ve a buscarlo ya!! Los organismos públicos están muy actualizados en cuanto a las nuevas tecnologías de la información y quieren que lo hagas todo por internet. Y

para ello **lo vas a necesitar**. Para las **personas físicas no tiene coste** si lo obtienes por la página web de la fábrica nacional de monedas y timbres y lo puedes instalar en tu ordenador de confianza. Se trata de tu firma digital y te facilitará muchísimo la vida a la hora de gestionar los trámites inherentes a ser autónomo.

**Y DICHO ESTO, SÓLO ME QUEDA UNA COSA QUE DECIRTE:
¡YA ERES AUTÓNOMO!**

A partir de ahora ¡ya puedes ponerte a trabajar y poner en marcha tu negocio! Puedes emitir facturas y recibirlas desde la misma fecha de alta (nunca antes) y **no olvides** estas dos cosas:

- Ahora tienes **obligaciones fiscales** de forma trimestral y debes llevar el **control de ingresos y gastos**.
- Cada fin de mes tendrás la **domiciliación de la cuota** que no debes olvidar, un despiste puede ocasionarte dolores de cabeza por el recargo en la cuota o pérdida de bonificaciones en la misma.



¡SUERTE EN TU NUEVA ETAPA!

*Bueno, ya estás listo para salir a pelear. Aunque parece sencillo, ser autónomo es complicado, **debes estar atento a todas las novedades publicadas en el BOE que te afecten** como trabajador por cuenta propia y también ajustarte al calendario fiscal. Te deseo mucha suerte en este nuevo camino*





ERRORES QUE NUNCA DEBES COMETER COMO AUTÓNOMO

Análisis de los 'despistes' que con mayor frecuencia se dan a la hora de gestionar el alta autónomo y cómo actuar de forma correcta en cada caso.





1. TRAMITAR PRIMERO EL ALTA EN LA SEGURIDAD SOCIAL

La **Seguridad Social** **pilla los datos de Hacienda** para formalizar el trámite de darse de alta como autónomo. Vas a tener que ir a la Agencia Tributaria y registrarte para concluir el alta autónomo en el RETA, ergo vas a perder el tiempo.



2. NO CAPITALIZAR EL PARO ANTES DE DARSE DE ALTA COMO AUTÓNOMO

Si pretendes iniciar un proyecto de negocio por cuenta propia, cabe la posibilidad de **solicitar el pago único del desempleo ANTES de tramitar el alta autónomo** y así cuentas con algo de pasta para financiar los costes del arranque en tu empresa.



3. CURSAR EL ALTA EN HACIENDA PERO OLVIDAR GESTIONAR EL ALTA AUTÓNOMO EN EL RETA

No sabéis lo común que es este tipo de confusión en el alta autónomo. Muchas personas llevan a cabo el registro en Hacienda pero desconocen la necesidad de darse de alta como autónomo también en la seguridad social o bien la urgencia de llevarlo a cabo en un período de tiempo concreto. **Dejar pasar el tiempo como si nada nos puede salir caro**, amigos. LITERALMENTE.

Si, por ejemplo, cursas el alta en Hacienda a fecha de 1 de julio y esperas

hasta el 15 de agosto para gestionar el alta autónomo en la Seguridad Social, teniendo en cuenta que **este trámite no puede realizarse con carácter retroactivo**, ocurriría lo siguiente: tramitas tu alta autónomo en la SS el supuesto 15 de agosto reflejando a fecha de 1 de julio el inicio de tu actividad, tal como figura en la base de datos de Hacienda.

Esto implica un mes de retraso en la gestión del alta autónomo en el RETA, por lo que te cobrarían las cuotas atrasadas (una en este caso,

mes de julio) más la del mes corriente (agosto en este ejemplo). Lo peor no es que te pasen las cuotas con carácter retroactivo y la actual, sino que al importe total, incluyendo en el montante la cuota del mes vigen-

te, se le agrega un recargo del 20% por demora. Para más inri, resulta que perderías el derecho a bonificaciones y/o reducción en tu cuota de autónomo por esto.

DEBES DE DARTE DE ALTA EN LA SEGURIDAD SOCIAL DENTRO DEL MES NATURAL EN EL QUE TRAMITAS TU ALTA EN HACIENDA.



4. CREER QUE TIENES UN MES DE PLAZO ENTRE EL ALTA COMO AUTÓNOMO EN HACIENDA Y LLEVARLO A CABO EN LA SEGURIDAD SOCIAL

Falso. DANGER. De hecho por eso se recomienda dar el alta como autónomo en los primeros 5 días de cada mes, para evitar tener que pagar la cuota completa aún no habiendo desarrollado la actividad durante todo el periodo. Debes darte de **alta en la Seguridad Social** en el **mismo mes natural** en el que cursas el **registro en Hacienda**.

Si además tu equivocación te remite a la situación del punto 1, es decir, que culminas el papeleo con Hacienda un 20 de julio, por ejemplo, y esperas hasta cualquier día del mes siguiente

para darte de alta como autónomo en el RETA = mes atrasado + recargo por demora y cero bonificaciones.

Optar por la base de cotización mínima para reducir el importe de la cuota de autónomo teniendo más de 45 años y sin tener en cuenta que, a partir de esta edad, no es posible efectuar modificaciones en la misma una vez nos hayamos decantado por una.



5. NO APLICAR BONIFICACIONES EN EL MOMENTO DE REGISTRO DEL ALTA AUTÓNOMO

Esto es súper importante. Estudiar todas las posibles alternativas disponibles en cuanto a bonificaciones aplicables a tu situación antes de darse de alta como autónomo es lo ideal. ¿Por qué? Primero, normalmente **cuando solicitas una bonificación pierdes el derecho a disfrutar de cualquier otra** en el futuro. Segundo, quizás te decantas por un tipo de descuento sin conocer cuál es la que mejor se ajusta a tus características y la que repercutiría en mayor beneficio para tu actividad. Tercero, último y lo más importante: **una vez se tramite el alta de autónomo y seas oficialmente un trabajador por cuenta propia, ya no podrás aplicar ninguna bonificación.**



6. DARSE DE ALTA COMO AUTÓNOMO EN EPÍGRAFES QUE NO CORRESPONDEN

Debes seleccionar los epígrafes del IAE y el CNAE que correspondan a tu actividad, ya que de otra forma te puedes llevar alguna sorpresa si la institución en cuestión estima que le estás dando gato por liebre. Ten en cuenta que **podrás seleccionar uno o más epígrafes, sin límite ni coste adicional.** No es cuestión de volverse loqui tampoco, sino de elegir la combinación de ellos que mejor describa finalmente la naturaleza de tu actividad.



7. NO REFLEJAR TU VIVIENDA EN EL REGISTRO DE HACIENDA SI TRABAJAS DESDE CASA

Si eres freelance y desarrollas tu actividad desde casa, a la hora de rellenar los modelos 036 o 037 deberás reflejar los metros cuadrados de tu vivienda que dedicas a tu profesión. De esa forma podrás deducirte el porcentaje de IVA correspondiente de los gastos totales en tu hogar. No olvides que las facturas deben estar a tu nombre para ser deducibles.



8. NO COTIZAR POR CONTINGENCIAS COMUNES

No elegir cotizar por contingencias comunes sin tener en cuenta que en caso de baja no estarás cubierto, además de que no podrás solicitar el paro como autónomo.



9. ELEGIR MUTUA A LO LOCO TRAS TU ALTA AUTÓNOMO

Trabajar con una mutua por motivos que no sean prestaciones o cercanía (en términos de respuesta, no necesariamente de presencia física). **Las ofertas y esos rollos deberías dejarlas en un segundo plano** porque luego tu yo autónomo del futuro se lo agradecerá a tu sensato yo del pasado.



10. REALIZAR COMPRAS INTRACOMUNITARIAS SIN COSCARSE DE LO QUE HAY QUE HACER

Llevar a cabo compras y/o ventas intracomunitarias, sin estar dados de alta en el ROI previamente, a menudo por desconocer que el país de hecho es intracomunitario.

¿Qué es esto del ROI? Se trata de un sistema específico de IVA al que están sujetas las operaciones de compra y venta de productos y servicios entre diferentes empresas de distintos países europeos. **A tener en cuenta:**

- Este tipo de operación entre empresas que conllevan la exportación o venta de bienes o mercancías, cuando se efectúan **desde España a**

otros países de la UE, están exentas de IVA, por lo que no hace falta que reflejes ningún IVA en la factura.

- La **prestación de servicios o venta de productos a clientes de otros países de la UE** tampoco está sujeta al IVA al no localizarse en el territorio de aplicación del impuesto, ergo de nuevo **no hay que reflejarlo en la factura.**

- La **compra de bienes a empresas de otros países de la UE** (también si se trata de un servicio y no de mercancía) **sí que está sujeta al IVA.** Se ejecuta mediante un mecanismo

de “autoliquidación” contabilizando la operación intracomunitaria como mayor IVA soportado e IVA repercutido.

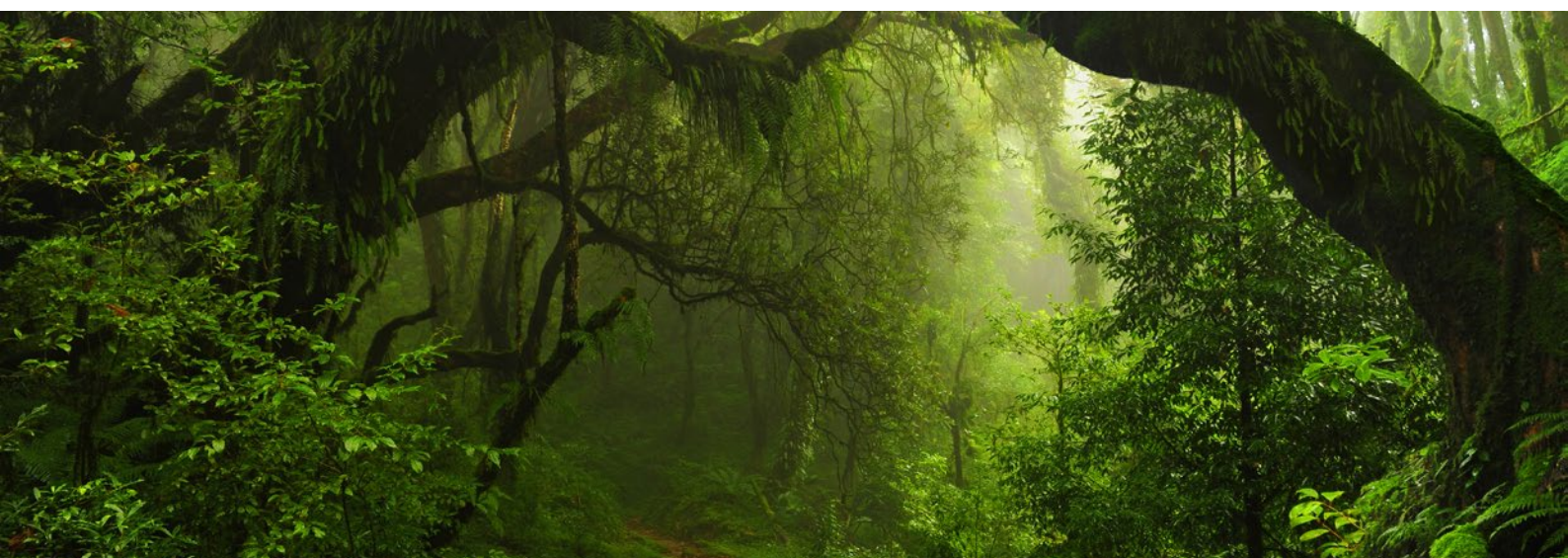
- En el caso de que la venta sea a particulares que sean consumidores

finales la venta tributa en el país de origen, por lo tanto, tendrás que **tener en cuenta el IVA** correspondiente a la hora de facturar.



10+1. COMPRAR MATERIAL DEDUCIBLE ANTES DEL ALTA EN HACIENDA

Primero, lo que es deducible y no depende de tu actividad. No todo es deducible aunque a ti te parezca obvio que sean gastos derivados de tu profesión. De cualquier forma, antes de repercutir en cualquier tipo de inversión relacionada con el desarrollo de tu trabajo como autónomo, **espera a haber tramitado el alta en Hacienda** para que no tengas ningún problema a la hora de deducir el IVA, ni Hacienda te sancione por saltarte un requisito administrativo formal.





¿CUÁNTO DEBERÍAS FACTURAR COMO AUTÓNOMO PARA SER MILEURISTA?

La figura del autónomo en España no ha dejado de crecer y extenderse durante los últimos años. Y es que no son pocos los **factores que fomentan el autoempleo**: el contexto de crisis en el que nos encontramos inmersos en España, la pérdida de puestos de trabajo por cuenta ajena, la tendencia actual de subcontratación de autónomos por parte de las empresas, bien como TRADE o como falsos autónomos...





PAGARÁS LA CUOTA DE AUTÓNOMO EN EL RETA O SEGURIDAD SOCIAL

El RETA es el Régimen Especial para trabajadores autónomos, es decir, el régimen de seguridad social a través del cual cotizan los trabajadores por cuenta propia.

De igual forma que un asalariado destina parte de su sueldo cada mes a la cobertura de sus obligaciones con la seguridad social en vistas a percibir el derecho a recibir ciertas prestaciones en el futuro (paro, maternidad, baja por enfermedad, jubilación, etc.), un autónomo deberá hacer lo propio. La única diferencia es que, en el caso del trabajador por cuenta ajena, es el empresario que lo contrata el que gestiona este trámite en su nombre, derivando parte del sueldo del empleado a la TGSS.

En el caso de los autónomos serán ellos mismos los que deberán realizar mensualmente el pago de una cuota que **variará en función de la base de cotización** que elijamos y **las contingencias** por las que escogamos recibir cobertura.

En 2016, la cuota de autónomo en España con la base de cotización

mínima ascendía a los 267,04 euros mensuales, sin reducciones por ningún tipo de bonificación.

En este 2017, el colectivo de autónomos se espera con la aprobación de la Ley de presupuestos generales un incremento del 1% en la base mínima hasta los 902,03 euros y, por ende, un aumento de la cuota mensual de autónomos en 2017 que se determinaría en 269,71 euros.

En lo referente a los posibles cambios en torno a la base máxima de cotización, se espera una subida del 3%, de los 3.642 euros al mes en 2016 hasta los 3.751 euros en 2017. Como resultado, **la cuota de autónomo ascendería, con un aumento de 32,68 euros, a 1.226,63 euros al mes en 2017.**

Buena noticia para ti si vas a tramitar tu alta como nuevo autónomo, a partir de 2017, podrás **registrarte en el RETA cualquier día del mes** y no estarás obligado a pagar la cuota completa, sino que **cotizarás en función de los días trabajados.** Antes de esta reciente modificación

del sistema de seguridad social del autónomo, recomendaba darse de alta siempre en los 5 primeros días de cada período mensual, ya que el trabajador estaba obligado a pagar la cuota al completo desempeñara su actividad durante los 30 días, o sólo los tres últimos del mes en cuestión.

Algo que también deberás tener muy presente a la hora de darte de alta como autónomo son el tipo de

bonificaciones al que tienes acceso, cuál te conviene más y solicitarla en el momento de registrarte como trabajador por cuenta propia. Esto es muy importante, ya que la mayoría de bonificaciones como la famosa **tarifa plana de 50 euros, sólo se destinan a autónomos de nuevo alta**. Una vez eres oficialmente autónomo, ya no podrás beneficiarte de ninguna reducción que no hayas solicitado en el proceso de alta.



EL IRPF PARA AUTÓNOMOS O IMPUESTO DE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

El IRPF es un impuesto que grava la renta de las personas físicas, por lo que si eres autónomo, **esta es tu forma de tributar**. Se trata de un impuesto progresivo, es decir, **cuanto más pasta ganes más tendrás que pagar**. Dicho pago se realiza anualmente a período vencido, momento en el que tendrás que presentar tu declaración anual de IRPF.

También debes tener en cuenta que en cuanto a IRPF, el nivel de pagos varía en función a tus condiciones personales. Esto quiere decir que **no pagarás lo mismo si estás soltero y sin hijos**, que si estás casado, sólo trabajas tú y tienes dos churumbeles a tu cargo.

En definitiva, **el IRPF tiene en cuenta todo el cómputo de ingresos** y gastos que tengamos, así como nuestra situación familiar.

La situación más jodida a la que puede enfrentarse alguien de cara al IRPF es cuando se es soltero, no se tienen hijos a cargo y no sufrimos ningún tipo de minusvalía.

Además, al contrario de lo que ocurriría con un asalariado, para el que la empresa queda obligada a deducirle las retenciones pertinentes en concepto de IRPF para que el cálculo de su declaración de la renta sea a cero, **el autónomo tiene que practicar presentaciones de IRPF**.

DE FORMA RESUMIDA, EL SISTEMA DE RETENCIONES SOBRE INGRESOS SERÁ EL QUE APLIQUEN AQUELLOS AUTÓNOMOS DADOS DE ALTA EN UN EPÍGRAFE PROFESIONAL. SE DESCONTARÁN UN TANTO POR CIENTO FIJO DE LA BASE IMPONIBLE DE CADA FACTURA EMITIDA A SOCIEDADES (7% Ó 15% ACTUALMENTE).

Los autónomos no profesionales en régimen empresarial deberán **pagar en concepto de IRPF el 20%** del beneficio neto derivado de la facturación trimestral. Este modelo también puede ser empleado por autónomos profesionales en el caso de que el porcentaje de **ingresos no sujetos a retención supere el 30%** de manera

general.

Cuando se proceda a presentar la declaración de la renta anual, habrá que calcular la cuota total de IRPF a pagar por el autónomo y a la misma se le restarán el total de retenciones y pagos a cuenta de IRPF que ya hayamos realizado durante el año anterior.





TENDRÁS QUE LIQUIDAR EL IVA TRIMESTRALMENTE

Se trata de un impuesto tributario derivado de cualquier actividad sujeta a IVA. La mayoría de actividades que puede realizar un autónomo están sujetas a IVA.

Pero los “pagos” que harás en concepto de IVA no deben dolerte tanto, ya que ese dinero nunca fue realmente tuyo, sino que **funcionas como intermediario, como recaudador del Estado** en la transacción del impuesto entre este y el consumidor final, quien realmente desembolsa el pago del IVA.

Tendrás que liquidar el IVA de tus facturas trimestralmente e ingresar el importe a Hacienda, mediante el modelo 303.

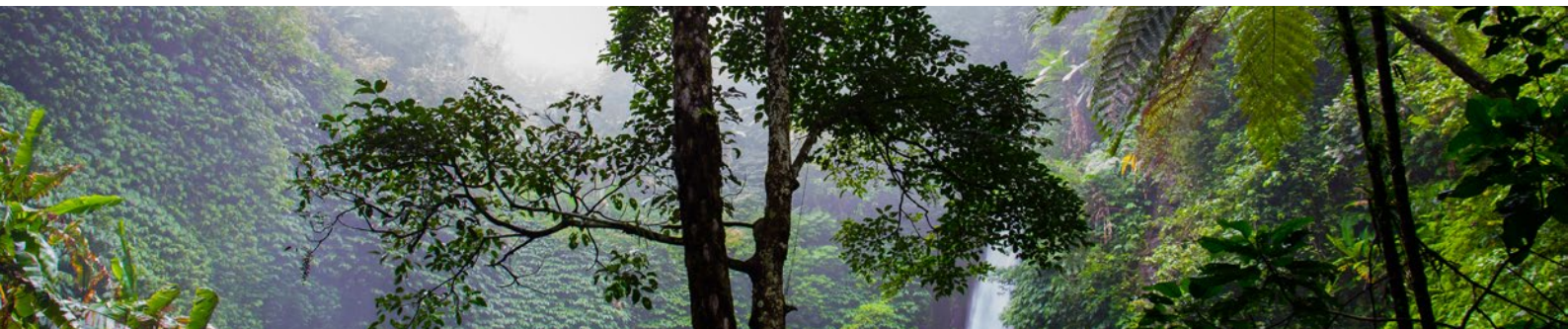
Podrás **deducir el IVA** de los gastos que vinculados con tu actividad,

como la cuota de la tu asesoría, internet, etc.

Este impuesto, en principio, no afectará a la rentabilidad de tu actividad como autónomo.

Los asalariados no tienen que liquidar IVA a Hacienda, simplemente **pagarán el IVA de los productos o servicios que consuman.**

Ten en cuenta que si realizas operaciones con proveedores comunitarios, es decir, con domicilio en cualquiera de los estados miembros de la Unión Europea, podrás **inscribirte en el ROI y ahorrarte el IVA.** Te asignarán un NIF-IVA y tendrás que presentar el modelo 349 para informar de que realizas operaciones intracomunitarias pero, las mismas, estarán exentas de IVA.



BONUS DE OBLIGACIONES

Como autónomo también estarás obligado a **informar a Hacienda** de la mayoría de operaciones que lleves a cabo, como:

- Si las operaciones que como autónomos llevas a cabo con proveedores o clientes **superan los 3.005 euros** en total, tendrás que presentar el modelo 347.
- Deberás **tramitar los resúmenes anuales de IVA** (modelo 390), de retenciones practicadas (modelo 190 y 180).
cuota de la tu asesoría, internet, etc.





ENTONCES, ¿CUÁNTO DEBO GANAR COMO AUTÓNOMO PARA SER MILEURISTA?

El hecho de generar o no **beneficios dependerá de la naturaleza de nuestra actividad**, de las condiciones en las que se encuentre el desarrollo de la misma y de un sinfín de factores específicos.

Sin embargo, si queremos determinar cuánto debemos facturar para quedarnos, más o menos, con un sueldo mileurista a final de mes, **la cosa iría más o menos así:**

EJEMPLO DEL AUTÓNOMO “MILEURISTA”

Autónomo profesional, un freelance dedicado al diseño web o al marketing digital, por ejemplo, soltero, sin minusvalías ni hijos a cargo.

En el supuesto de que el autónomo no pudiera acceder a la bonificación de la tarifa plana.

En primer lugar, si el autónomo aspira a ser mileurista, deberá facturar **1.000 euros/mes + 267,03 euros que corresponden a su cuota de la seguridad social.**

$$1000 \times 12 \text{ meses} = 12.000$$

$$267,04 \times 12 \text{ cuotas} = 3.204$$

$$12.000 + 3.204 = 15.204 \text{ euros anuales}$$

El autónomo debería facturar hasta ahora 15.204 euros, aproximadamente. A efectos de IRPF las **cuotas pagadas al RETA (3.204 euros) son totalmente deducibles**. La cuantía de IRPF anual a pagar por este autónomo oscilará en torno a los 314,72 euros, teniendo en cuenta un tipo medio de impuesto sobre el bruto de sus ingresos del 2,07%.

Un autónomo que tenga 15.204 euros brutos de ingresos, que paga 3.204 por su cotización en la seguridad social y que paga anualmente 314,72 euros de IRPF anual, debe generar una facturación mensual de:

$$\begin{aligned} 15.204 \text{ euros} + 314,72 \text{ (impuesto derivado de los ingresos)} \\ = 15.518,72 \text{ euros al año} \end{aligned}$$

$$15.518,72 / 12 \text{ meses} = 1.293,22 \text{ euros al mes}$$

Siguiendo con el ejemplo, si tenemos un autónomo que ingresa con su actividad profesional, brutos, 15.518,72 euros al año, con todos sus ingresos sujetos a retención, le descontarán en concepto de IRPF las siguientes cantidades:

- **Retención al 7%:** 1.086,31 euros
- **Retención al 15%:** 2.327,81 euros

El autónomo tendrá una declaración de la renta con una cuota líquida de 314,72 euros. Cuando presente su declaración anual de IRPF, la administración deberá devolverle entre 771,59 euros y 2.013,09 euros aproximadamente, dependiendo del tipo de retención que se haya aplicado en el transcurso del año de actividad. Es decir, **Hacienda devolverá la diferencia entre la cuota de IRPF** correspondiente al autónomo en función a su nivel de ingresos y la cantidad en total que el mismo ha ido pagando trimestralmente.

Para entendernos, adelantas el pago en función a la retención aplicable y luego te devuelven en función de lo que te hubiera correspondido pagar según tu nivel de ingresos.

Si el nivel de ingresos de este autónomo hubiera sido mucho mayor y le hubiera correspondido una cuota líquida superior al pago que ha presentado en concepto de IRPF trimestralmente, entonces la declaración anual de IRPF le saldría a pagar.

Este factor da lugar a un obstáculo en la tesorería del negocio de un autónomo mileurista, ya que el sistema tributario hace que tenga que financiar a la administración durante más de un año de media con un importe de dinero considerable en relación a sus ingresos.

PARA FIGURARNOS LA SITUACIÓN, ESTE AUTÓNOMO MILEURISTA CON UNOS INGRESOS DE 15.518,72 EUROS BRUTOS ANUALMENTE, PAGARÁ A CUENTA DE IMPUESTOS DERIVADOS DE SU RENTA 2.327,81 EUROS (RETENCIÓN DEL 15%) Y TENDRÁ QUE PAGAR DE AUTÓNOMOS 3.204 EUROS.

Esto realiza un neto provisional anual de 9.986,91 euros, con un saldo neto mensual de 832,24 euros y recibirá en la declaración del año siguiente 2.013,09 euros, completando el montante de ingresos anuales que debemos percibir para decir que facturamos lo suficiente para ser mileuristas, a año vencido.

Esto puede provocar un problema de tesorería para el autónomo, ya que está financiando a Hacienda durante más de un año y tiene desplazados parte de sus ingresos a la devolución de la renta.

En el ejemplo, al autónomo le están reteniendo en su facturación del año corriente, y hasta mayo-junio del siguiente periodo, cuando haga la declaración de la renta y reciba la devolución, que podría llegar desde mayo-junio hasta diciembre, no sería oficialmente "mileurista".



CONSEJOS PARA NO ARRUINARTE

Resulta que todo hijo de vecino es bueno en algo, que no en lo mismo. Ser autónomo es una vía interesante mediante la cual emprender un proyecto propio, la más rápida en cuestión de trámites. Pero la verdad más grande e irrefutable de todas en torno a ser autónomo es que no cualquiera está hecho de la pasta necesaria.

Resulta que lo de no ponerte malo nunca, tener un número de días libres al año inversamente proporcional al que trabajan los Reyes Magos y tener que pagar una cuota de autónomo que a menudo abarca un tercio de tu sueldo, al final le va creando a uno una fuerza interna, en plan midiclorianos o algo, y terminas convirtiéndote en una especie de súper héroe que es capaz de todo con tal de sacar adelante su proyecto de negocio.





1. PARA SER AUTÓNOMO SIN ARRUINARTE ELABORA UN PLAN DE NEGOCIO EFICIENTE

Esto implica analítica de mercado, de tu entorno competitivo, un plan financiero, una estrategia de marketing. ¿Crees que ahorrar en estos ámbitos o dejarlos para más adelante (“cuando vaya funcionando la cosa”) va a hacerle un favor a tu negocio? Nada más lejos de la realidad.

No importa que pretendas abrir una peluquería, un bar, una gasolinera, una asesoría o un estudio de arquitectura. Siempre es necesario **conocer el contexto en el que pretendes integrar tu empresa**. A la larga, ahorrarás en costes, problemas y desviaciones del plan que tenías tan perfectamente claro en tu cabeza.



2. ENCUENTRA LA FORMA DE OFRECER UN VALOR AÑADIDO CON TU PRODUCTO O SERVICIO

Ello implica conocer bien a tu cliente y saber qué puede serle útil o hacer que se decante por tu propuesta antes que por la de la competencia. Piensa en **elementos que te hagan sobresalir**. No tienes que invertir mucho en ello. Por ejemplo, volvamos al ejemplo de la peluquería.

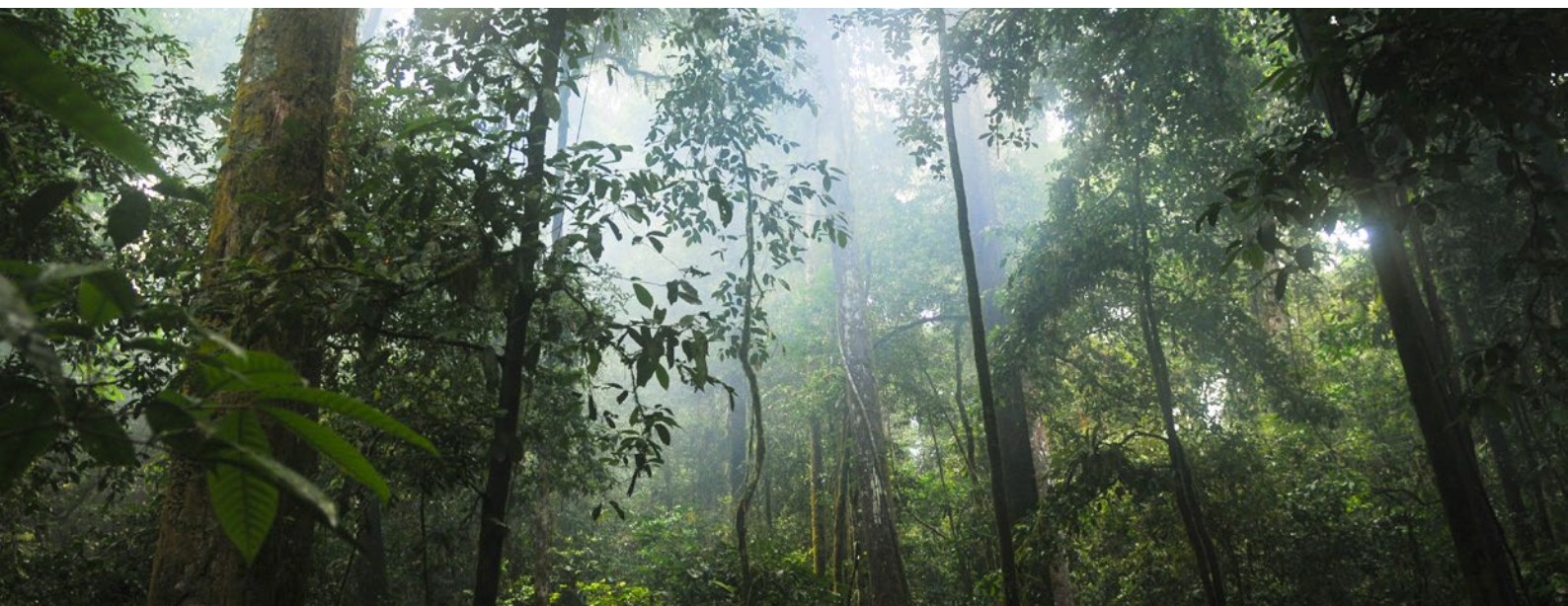
Montas un **salón low cost para mujeres**, orientada al público joven, pero que encuadra en el perfil de negocio de peluquería de barrio. Podrías ofrecer, por ejemplo, **Wi-Fi gratis a tus clientes**. Quizás parezca una tontería pero probablemente, en ese elemento que te supone una inversión relativamente reducida, radica el hecho de que un consumidor potencial se decante por tu servicio antes que por la Peluquería Pepi de la otra esquina. Esto es un mero ejemplo, ahora te tocaría a ti pensar en un factor guay que encaje con la naturaleza de tu empresa e implemente la calidad de la experiencia de tus clientes.



3. PRESENCIA ONLINE PARA CONSTRUIR Y VENDER TU MARCA

Gestión de comunicación en redes sociales, contar con una página **web de calidad respetable y usabilidad, incluso tener un blog corporativo** donde generes contenido útil para tus públicos. Ya sabrás que en el contexto actual es fundamental a niveles hiperbólicos contar con una gestión de comunicación, sobre todo a nivel online, eficaz cuanto menos. Ello no sólo **beneficiará la imagen de tu empresa** sino que te ayudará a **generar clientela**. Además, hará las veces de **herramienta de fidelización** si consigues ofrecer contenido de calidad que llame la atención de tus clientes tácitos y potenciales, así como la de otros tipos de stakeholders con los que te interese cuidar tus relaciones.

La **buena noticia** es que como estamos hablando de ser autónomo sin arruinarte y sin que sirva de precedente (soy férreo defensor de la idea de que es aconsejable delegar en profesionales que sepan hacer bien su trabajo y generen resultados óptimos), este área, tampoco implica un gran nivel de inversión (necesariamente). Existen herramientas gratuitas en internet de funcionamiento sencillo que pueden ayudarte al respecto.





4. MOTIVACIÓN + FORMACIÓN = IDEAS VÁLIDAS

Tu recorrido a la hora de ser emprendedor estará poblado de problemas, por lo que tu actitud debe ser proactiva en cuanto a la búsqueda de soluciones e incluso, yendo más allá, adelantándote a las posibles necesidades de tu negocio y exigencias por parte del mercado y de tus clientes.

**EL ELEMENTO SINE QUE NO ES LA MOTIVACIÓN,
PERO NO ES SUFICIENTE.**

Cuando emprendes un proyecto propio el elemento sine que no es supuestamente esta motivación de sacar adelante tu idea para ofrecer algo útil e interesante al mundo, generar riqueza, autoempleo, un mejor nivel de vida, autorrealización,... Cada cual tiene sus **factores inspiracionales**. Además, si decides dar el paso de ser autónomo y emprender tu propio negocio, muy probablemente la **profesión a la que te dediques será vocacional** y se te dará bien desarrollarla, ¿no? Eso es genial, sobre todo cuando tienes que lidiar con la incertidumbre y el laborioso trabajo que implica ser autónomo, pero no es suficiente.

Para ser como un punto fluorescente sobre tu competencia, gris y sin gracia, deberás implementar en tu empresa acciones y estrategias comerciales válidas y que realmente funcionen. ¿Cómo? Formación continua, reinención de conceptos, actualización con las últimas tendencias del mercado y del sector en el que insertas tu negocio.

**NI SIQUIERA NECESITAS UN TÍTULO COLGADO EN LA PARED
PARA SER UN CRACK EN LO QUE HACES**

No tienes que hacer el máster más caro del mundo. De hecho ni siquiera necesitas un título colgado en la pared para ser un crack en lo que haces. Formación puede ser leer blogs de expertos, revistas y publicaciones especializadas, asistir a conferencias sobre tu ámbito profesional, leer un libro. La cuestión es seguir evolucionando para convertirse en la herramienta clave de tu proyecto.



5. PLANIFICACIÓN, ANÁLISIS: TOP MUST

Y más cuando contamos con pocos recursos. Para optimizar nuestras acciones debemos tener claro en qué punto nos encontramos, dónde queremos llegar, qué hemos hecho o qué se ha hecho hasta ahora en ese ámbito (analiza casos de éxito y fracaso, por ejemplo) y utiliza toda esta información para generar bases de datos o información que te ayuden a adelantar y trazar tácticas que den justo en el clavo. La analítica es fundamental en el desarrollo de un negocio factible. Desarrollar cualquier tipo de plan de negocio o acción sin analizar los estudiar de lo que hacemos (antes, durante y después) es como conducir ciego.

**LLEVAR A CABO ACCIONES EN UN NEGOCIO SIN APLICAR
ANALÍTICA ES COMO CONDUCIR CIEGO**





6. EQUILIBRIO ENTRE TRABAJO, INVERSIÓN DE RECURSOS Y ESTABLECER LÍMITES PARA CONSEGUIR PERDURAR.

Estar al frente de un negocio no significa simplemente hacer caja cuando termine el mes, sino que el control y la supervisión de todas las actividades y decisiones que se toman debe ser constante. De hecho, cuando hablamos de pequeños negocios, suele ser una sola persona (TÚ) la encargada de desarrollar varias actividades necesarias para el funcionamiento correcto del proyecto, por lo que la dedicación es enorme.

Trabajo duro, sin que ello desencadene malestar en el desarrollo de nuestra vida, ya que esto podría acabar con tus alicientes para seguir a tope con tu empresa y esta, después de ti, acabaría sufriendo las consecuencias de tu declive y el de tu motivación como emprendedor. Para ello invierte tus recursos con cabeza, no sólo tu capital, sino tu tiempo, por ejemplo. Si sabes que no vas a disfrutar cogiendo cierto proyecto, declina la oferta. La cuestión es entender que ser autónomo implicará que dediques gran parte de tu energía en la actividad, con lo que es mejor tomárselo con filosofía.



7. AUTOCRÍTICA Y ASIMILACIÓN DE FRACASOS: NO DRAMAS

Tu idea no es siempre la mejor del mundo, al igual que el hijo de una madre no es siempre el más guapo por mucho que esta insista y nadie va a morirse por ello, no hay que ponerse intensito.

Tampoco podrás encargarte tú de todo, deberás aprender a delegar, preferiblemente en profesionales y, sobre todo, en las áreas de tu negocio que más se desvinculen de la actividad principal y mayor esfuerzo exijan por tu parte.

Por otro lado, aprende a asimilar que no todo siempre va a salirte bien y no pasa nada. Los fracasos, como en la vida, son la mejor herramienta para enseñarnos cuál es el camino correcto y qué no hacer never ever again.

Total, que no hay que tenerle miedo al fracaso, ya que si este se materializa, servirá como experiencia para gestar una nueva y mejor idea.



8. NETWORKING, PROVEEDORES, CLIENTES Y RELACIONES PERSONALES

A la hora de ser autónomo sin arruinarte y llevar a término con éxito tu proyecto empresarial, otro elemento imprescindible será la correcta gestión de tus públicos de interés o stakeholders. Las relaciones personales en el ámbito del emprendimiento se deben cuidar y vigilar a cualquier nivel, ya que pueden afectar al ámbito profesional. ¿Cómo? **Trazando una red de networking de calidad**, estableciendo relaciones win-win con tus proveedores y clientes. Esto es encontrar la forma de estrechar lazos en tus relaciones comerciales utilizando la estrategia de que todo el mundo gana.

RELACIONES WIN-WIN CON TUS PÚBLICOS ES LA CLAVE

Ejemplo 1.

Tu proveedor sabe que pagas bien y a tiempo, que seguirás demandando sus servicios y no lo abandonarás por la primera oferta y cara bonita que se te cruce en el camino, en consecuencia tu proveedor está contento, espléndido, feliz de trabajar contigo y haberte conocido, te dará acceso a facilidades de pago cuando lo necesites, descuentos y ciertos privilegios. Todo el mundo gana, todo el mundo gana.

Ejemplo 2.

Tus clientes se sienten bien atendidos por tu negocio y valorados. Tienes detalles con ellos, la calidad de tu producto o servicio (pre-mediante y post venta) cumple sus expectativas. Además me haces caso en cuanto a la generación de contenido a través de plataformas online y creas comunidad en torno a tu marca, comunidad de la que forma parte tu cliente que te sigue, comparte la información útil que le proporcionas convirtiéndose en consumidor de tu marca y generando atención en torno a ella y posibilidad de nuevos clientes.

Si es que al final está todo conectado...