

CON DUMMIES ES MÁS FÁCIL



Autónomo

para
dummies[®]



Averigua qué altas
y trámites debes realizar

Aprende a llevar
correctamente tus cuentas

Conoce
los principales impuestos
y el calendario fiscal

**Edición ampliada
y actualizada**

**Roberto
González Fontenla**

*Experto en asesoría
a autónomos y pymes*



Autónomo

para
dummies[®]

Roberto González Fontenla

para
dummies[®]

Edición publicada mediante acuerdo con Wiley Publishing, Inc.
...For Dummies, el señor Dummy y los logos de Wiley Publishing, Inc. son marcas registradas
utilizadas con licencia exclusiva de Wiley Publishing, Inc.

© Roberto González Fontenla, 2016, 2020

© de la imagen de cubierta: © Indypendenz / Shutterstock

© Centro Libros PAPF, SLU, 2016, 2020
Grupo Planeta
Avda. Diagonal, 662-664
08034 – Barcelona

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

ISBN: 978-84-329-0596-4
Depósito legal: B. 3.639-2020

Primera edición: abril de 2016
Primera edición en esta presentación: septiembre de 2020
Preimpresión: pleka scp
Impresión: Black Print

Impreso en España - Printed in Spain
www.dummies.es
www.planetadelibros.com

Sumario

Introducción	1
Acerca de este libro	2
A quién va dirigido	3
Cómo está organizado el libro.....	3
Parte I: Qué debes saber antes de poner en marcha un negocio como autónomo	3
Parte II: Todo a punto para empezar	4
Parte III: ¡Ya soy autónomo!.....	4
Parte IV: Retirada.....	4
Iconos utilizados en el libro.....	5
Y a partir de aquí.....	6
Parte I: <i>Qué debes saber antes de poner en marcha un negocio como autónomo</i>	7
Capítulo 1: <i>¿Tienes madera de autónomo?</i>.....	9
¿Qué es un autónomo?	9
¿Y por qué he de hacerme autónomo?	10
¿Empresario individual es lo mismo que ser autónomo?	11
Radiografía del autónomo español	11
Ser autónomo en otros países. ¡Cómo cambia la cosa!	13
¿Qué necesito para ser autónomo?.....	14
Conócete a ti mismo. Tus fortalezas y tus debilidades DAFO	15
Tus compañeros de viaje	16
Conocer los peligros	18
¿Cuáles son tus objetivos?	19
Los superpoderes del autónomo.....	20
Capítulo 2: <i>¿En qué casos me conviene ser autónomo y por qué?</i>	23
Ser o no ser autónomo. Ventajas e inconvenientes	23
Las ventajas	23
Los inconvenientes	24
Cuándo darte de alta como autónomo.....	25
¿Tienes la obligación de cotizar desde el minuto uno?	25
1-2-3 ¡Y ya estoy de alta!	27
Paso 1. Trámites fiscales	27

Paso 2. Trámites laborales	27
Paso 3. Trámites administrativos (opcional).....	27
Cuota de autónomos.....	28
¿Cuánto tengo que pagar si cambio la base de cotización?.....	28
Autónomos a la carta.....	28
Trabajadores autónomos	28
Artistas, deportistas y actividades taurinas	29
Profesionales autónomos	29
Autónomos societarios.....	30
Trabajadores Autónomos Económicamente Dependientes (TRADE)	31
Autónomos agrarios.....	33
Autónomos colaboradores.....	33
Socios trabajadores de cooperativas de trabajo asociado.....	33
Comuneros	34
Socios industriales de sociedades regulares colectivas y sociedades comanditarias.....	34
Crear una sociedad limitada.....	35

Parte II: Todo a punto para empezar..... 37

Capítulo 3: No estás solo 39

Orientación inicial	39
Familiares y amigos	41
Tus amigos	42
<i>Help!</i> Ayúdame a emprender	43
Entidades de ámbito estatal.....	43
Asociaciones	45
Entidades locales y autonómicas	46
Financiación para arrancar	47
Capitalización del desempleo	47
Ayudas del programa de promoción del empleo autónomo	49
Cobrar el paro y empezar como autónomo	50
Formación para emprender	52
Guía de recursos	52
Sitios web	52
Prensa y revistas	52
Libros inspiradores	53

Capítulo 4: Preparando el viaje 55

Plan de inversión inicial	55
Gastos indispensables para empezar	56
Asesores y abogados	57
Alquilar un local	57

Marca, logotipos y tarjetas	60
Dónde ubicarás tu empresa.....	60
¿Con local o sin local? ¿Solo en internet?.....	60
Preparación del local	61
Trabajar desde casa.....	62
Centro de negocios	64
<i>Coworking</i>	66
Trámites y más trámites, con la burocracia hemos topado.....	66
Trámites generales.....	67
Trámites en función de la actividad.....	68
Si tienes trabajadores.....	69
Otros trámites.....	71
Tecnología.....	71
<i>Software</i> indispensable para el autónomo	73
Autónomo 2.0 <i>Knowmad</i>	73

Capítulo 4: *Show me the money*..... 75

¿Cuánto dinero necesito?.....	75
Fuentes de financiación.....	76
Ahorros.....	77
Amigos, familia y locos	78
La indemnización por despido	78
Ayudas y subvenciones	78
Financiación bancaria.....	79
Líneas ICO.....	81
Líneas ENISA	82
<i>Business angels</i>	82
Sociedades de garantía recíproca	83
Capital riesgo	83
Microcréditos.....	83
<i>Crowdfunding</i> o micromecenazgo	83
Pólizas de crédito	84
Líneas de descuento de pagarés y cheques.....	84
<i>Renting</i>	84
<i>Leasing</i>	84
El Plan de Negocio.....	85
Para qué sirve	85
¿Quién lo elabora?.....	86
¿Qué estructura tiene?.....	87
Portada	87
Contenido	88

Parte III: ¡Ya soy autónomo!..... 91**Capítulo 6: ¡Hola, Hacienda!..... 93**

IVA.....	93
La Administración electrónica .	95
DNI electrónico	95
Certificado digital de Persona Física.....	96
Sistema cl@ve	97
Notificaciones electrónicas 060.....	97
Documento Único Electrónico (DUE)	98
Trámites iniciales para establecerte como autónomo.....	98
Alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores (impresos modelo 036 o 037).....	99
Impuesto de Actividades Económicas (IAE).....	100
¿Qué actividad elijo?	100
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)	101
Estimación objetiva (módulos)	102
Estimación directa normal	104
Estimación directa simplificada	105
Pagos fraccionados	107
¿Cómo hacer la renta?	109
El IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido).....	110
Tipos de IVA.....	111
Actividades exentas de IVA.....	112
Régimen simplificado de IVA	112
Recargo de equivalencia.....	113
Otras declaraciones obligatorias	114
Modelo 347. Declaración anual de operaciones con terceras personas.....	114
Modelo 111. Retenciones e ingresos a cuenta. Rendimientos del trabajo y de actividades económicas	115
Modelo 115. Retenciones e ingresos a cuenta de alquileres	115

Capítulo 7: ¡Hola, Seguridad Social!..... 117

¿Quiénes están incluidos?.....	117
Trámites iniciales	119
Número de Afiliación.....	120
¿Qué datos necesito para darme de alta?	121
Base de cotización.....	121
Autónomos societarios.....	122
Bonificaciones a la cuota de autónomos.....	123
Autónomos jóvenes.....	123
Trabajadores autónomos que se encuentren en baja por maternidad o paternidad.....	123

Conciliación de la vida profesional y familiar vinculada a la contratación	124
Pluriactividad.....	124
Autónomos colaboradores.....	125
Discapacidad grado \geq 33%, víctimas de violencia de género o terrorismo	125
Autónomos de Ceuta y Melilla	126
Autónomos mayores de sesenta y cinco años	126
Trabajadores Autónomos Económicamente Dependientes (TRADE) ...	126
Contrato con cliente.....	127
Formato del contrato	129
Extinción del contrato	130
Interrupciones de la prestación	131
Capítulo 8: Autónomo prevenido vale por dos.....	133
Problemas para todos los gustos.....	134
Problemas de gestión	135
Los socios.....	135
Tu centro de trabajo	136
Tus productos o servicios.....	138
Denuncias de todo tipo.....	138
Problemas personales	139
Problemas financieros.....	140
No tengo liquidez.....	141
Morosidad	141
No me dan crédito los bancos	141
El negocio no arranca o se ha estancado.....	141
Seguros a la carta	142
Seguros básicos	142
Seguros de responsabilidad civil.....	142
Seguros de crédito	143
La salud del autónomo	143
Enfermedad común o accidente no laboral	143
Accidente de trabajo o enfermedad profesional.....	144
Maternidad.....	145
Paternidad	147
Vida e incapacidad	147
La jubilación del autónomo	147
Requisitos	148
Edad de jubilación.....	148
Período mínimo de cotización	148
Cuantía de la pensión.....	149
Capítulo 9: Vender, vender y vender, y tal vez cobrar.....	153
Vender	154

¿Cómo empiezo? ¡Yo nunca he vendido nada!.....	154
Producto	155
Precio	157
Distribución (<i>Place</i>)	159
Promoción	161
Marketing online.....	163
Crear una página web	165
Crear una tienda online	166
Publicar un blog.....	166
Haz que Google te encuentre	167
Contratar una campaña de publicidad en Google	167
Conéctate a las redes sociales.....	168
Cobrar. <i>Show me the money!</i>	169
Cómo prevenir la morosidad	170
No me pagan, ¿qué hago?	172
La Ley de morosidad.....	173

Parte IV: Retirada..... 175

Capítulo 10: Más se perdió en Cuba..... 177

¡Te lo dije! Principales causas de cierre	178
Área financiera.....	178
Gestión y mercado	179
Causas personales.....	180
¿Qué hago si el negocio no funciona?.....	181
Buscar ayuda.....	181
Suspender la actividad	181
Vender la empresa	181
Liquidar la empresa/concurso de acreedores.....	182
¿Y las deudas?	183
Deudas con la Seguridad Social.....	184
Deudas con Hacienda.....	185
El paro de los autónomos: Prestación por Cese de Actividad (PCA)..	186
Requisitos	187
Causas que dan derecho a la prestación.....	187
Duración	188
Importe	189
Cómo solicitarla.....	189

Capítulo 11: Las cuentas claras y el chocolate espeso..... 191

Los deberes (contables) del autónomo	192
Libros obligatorios a efectos de IRPF	192
Libros obligatorios a efectos de IVA.....	193
Libro registro de facturas emitidas.....	194

Libro registro de facturas recibidas	195
Libro Registro de Bienes de Inversión.....	195
Las facturas.....	196
Cómo hacer una factura	197
Retención en la factura.....	199
Medir la evolución del negocio	201
El plan de inversión y amortización.....	203
Plan de Tesorería.....	205
La Cuenta de Resultados o Cuenta de Pérdidas y Ganancias.....	206
Balance de Situación	208
Indicadores, KPI y otras hierbas	209

Parte V: Los decálogos..... 211

Decálogo 1

10 ventajas de ser autónomo frente al trabajador por cuenta ajena	213
-------------------------------------------------------------------------	-----

Decálogo 2

10 desventajas de ser autónomo frente al trabajador por cuenta ajena	219
----------------------------------------------------------------------------	-----

Decálogo 3

10 errores frecuentes de los autónomos	225
----------------------------------------------	-----

Decálogo 4

10 casos de éxito	229
-------------------------	-----

Decálogo 5

10 webs indispensables.....	235
-----------------------------	-----

Decálogo 6

10 libros indispensables.....	239
-------------------------------	-----

Índice..... 243

Capítulo 1

¿Tienes madera de autónomo?

En este capítulo

- ▶ Conocerás qué es un autónomo
- ▶ Valorarás tus posibilidades de ser autónomo
- ▶ Te informarás sobre pros y contras de ser autónomo

Si estás leyendo este libro, seguramente la primera pregunta que te estarás haciendo será: ¿Es esto para mí? ¿Soy capaz de ser autónomo y de gestionar lo que ello conlleva? (facturas, cobros, pagos, vender, etc.).

La respuesta es sí. Es difícil al principio, pero se puede.

Si estás planteandote ser autónomo, ya tienes la mitad del camino hecho, porque ser autónomo es algo que muchas personas ni se plantean.

Todavía hay muchas personas que prefieren un trabajo “fijo” (será fijo al suelo, porque fijo en el sentido de “para toda la vida” ya no tiene nadie el trabajo garantizado, salvo los funcionarios).

¿Qué es un autónomo?

Si nos atenemos a lo que establece la legislación laboral, “un autónomo es una persona física que realiza una actividad económica, por cuenta propia, sin sujeción a la dirección y organización de otra persona”. Ejemplos de autónomos son: taxistas, comerciantes, transportistas, agricultores, etc.

Como autónomo, eres tu propio jefe, tienes que definir a qué actividad te vas a dedicar, buscar clientes, planificar y ejecutar el trabajo, cobrarlo, etc. Eres libre en la forma, horario, ubicación y ejecución de tu trabajo. Y ello tú solito. Sin un jefe que te diga lo que tienes que hacer.

Tu único jefe son los clientes.



¿Y por qué he de hacerme autónomo?

Por una razón muy evidente. El trabajo por cuenta ajena está en crisis. Hasta hace dos siglos todos éramos autónomos, pero con la llegada de la Revolución industrial y el trabajo en cadena en las fábricas no hacían falta personas autónomas, sino personas que obedecieran órdenes y ejecutaran tareas sencillas una y otra vez. Sin embargo, hoy en día, los trabajos que son repetitivos los acaban realizando los robots, un *software* o incluso *apps* (aplicaciones); de hecho, casi el 50 % de los trabajos, según el estudio “The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation”, de Carl Benedikt Frey y Michael A. Osborne, quienes, tras analizar 700 profesiones, concluyen que el 47 % de ellas son susceptibles de ser mecanizadas.

En Estados Unidos el 35 % de la fuerza laboral son autónomos, diez millones más que en 2015. Y en España vamos por el mismo camino, no a la misma velocidad, pero sí en la misma dirección.

Ser autónomo no es una moda pasajera, es una realidad.

En España estamos viviendo un auténtico auge del movimiento autónomo, debido principalmente a dos motivos:

- ✓ El estímulo de la actividad emprendedora por parte del Gobierno. Existen numerosas medidas que animan a los desempleados a establecerse como autónomos, como la tarifa plana de 60 euros, la capitalización del desempleo, la regulación del Estatuto del Trabajador Autónomo, y otras más que estimulan a muchos desempleados a reinventarse iniciando su actividad trabajando para varias empresas en lugar de para una sola (modelo tradicional).
- ✓ Otro motivo es que las empresas necesitan cada día más flexibilidad y dicha flexibilidad la obtienen de la contratación temporal, bien sea de trabajadores con un contrato laboral, bien externalizando departamentos (por ejemplo, logística, administración, centros de llamadas, comunicación y marketing, etc.). Se está externalizando todo lo externalizable, en algunos casos hasta el 99 % del trabajo.

¿Empresario individual es lo mismo que ser autónomo?

Es un error muy común confundir los términos **empresario individual** y **autónomo**. Más adelante analizaré los distintos tipos de autónomos, pero ahora mismo solo te diré que, aunque suele llamarse autónomos a los empresarios individuales (por ejemplo, taxistas, pequeños comerciantes, etc.), son términos con significados distintos:

Empresario individual: es la forma jurídica para designar a aquellas personas físicas que realicen de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, den o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena. Ejemplo de empresario individual: el dueño de un bar que tiene tres camareros a su cargo, un taller con empleados, etc. El dueño del bar es autónomo y los camareros son trabajadores a su cargo.

Un autónomo puede contratar trabajadores.

Autónomo: es un Régimen Especial de la Seguridad Social (RETA: Régimen Especial de Trabajadores Autónomos). En él están incluidos los empresarios individuales, pero también otros colectivos (ejemplo: familiares del autónomos, los denominados autónomos colaboradores). Ejemplo: un traductor que trabaja para varias empresas, un agente comercial, un taxista (sin trabajadores contratados), etc.

Todo empresario individual es autónomo, pero no todos los autónomos son empresarios individuales.



Tendrás que armarte de paciencia y tener mucha energía para gestionar tú solo (aunque veremos trucos para ayudarte) todas estas funciones. Lo que está claro es que si eres autónomo tu cabeza no descansará nunca.

Radiografía del autónomo español

Cada día hay más autónomos. En España somos 3.259.431 (septiembre de 2019), de los cuales el 37 % está constituido con algún tipo de forma societaria (mayoritariamente, una S.L., Sociedad Limitada). ¡Somos casi el 20 % de la fuerza laboral en España! Se calcula que en el futuro podríamos ser el 40 %.



Eres autónomo, pero no estás solo, te encontrarás por el camino muchos autónomos de los que puedes aprender y a quienes pedir consejo, con quienes evolucionar y desarrollarte profesionalmente.

Tradicionalmente se consideraba que los autónomos eran profesionales de actividades con baja cualificación (agricultura, construcción, hostelería, pequeño comercio) y de empresas de poco tamaño. Si bien es cierto que estos cuatro sectores suponen aproximadamente el 60 % de los ocupados actualmente, están experimentando un auge importante las siguientes actividades:

- ✓ Actividades sanitarias y servicios sociales (fisioterapeutas, atención a personas mayores, etc.).
- ✓ Educación (formadores para empresas, profesores de clases particulares, etc.).
- ✓ Información y comunicación (periodistas, expertos en comunicación digital, etc.).
- ✓ Profesionales técnicos y científicos (traductores, arquitectos, delineantes, etc.).
- ✓ Área comercial (ej. agentes comerciales, algunos bajo la figura del T.R.A.D.E. (Trabajador Autónomo Dependiente), figura jurídica que veremos en próximos capítulos, etc.).

Para que lo entiendas un poco mejor.

En el primer trimestre de 2015 la situación es la siguiente:

Tabla 1-1: Afiliados en los regímenes por cuenta propia de la seguridad social, según régimen, por colectivo

	<i>Total</i>
Autónomos personas físicas (*)	1.998.457
Familiar colaborador	195.817
Socio de sociedad	542.501
Miembro de órgano de administración de sociedad	449.983
Familiar de socio	50.278
Religioso	10.452
Colegio profesional	35.736

(*) Incluye los 8.936 T.R.A.D.E. (Trabajadores Autónomos Económicamente Dependientes).

Ser autónomo en otros países. ¡Cómo cambia la cosa!

Dado que estamos en España y dentro de la Unión Europea es conveniente que sepas que España es con diferencia el peor o de los peores lugares donde establecerse como autónomo. Espero que no tardemos mucho en igualarnos a los requisitos en cuanto a cuota de autónomos y trámites burocráticos de nuestros países vecinos. He aquí unos pequeños ejemplos:

Francia

Es el mejor país de Europa para ser autónomo; durante el primer año no hay que pagar nada. Las cuotas dependen de la profesión. El autónomo tiene derecho a asistencia sanitaria, jubilación, incapacidad temporal y pensiones.

Reino Unido

Existe una cuota fija, que oscila entre los 13 y los 58 euros. Y no tienen que realizar declaraciones trimestrales del IVA. Se paga al final del ciclo fiscal y en función de las ganancias.

Alemania

No existe cuota de autónomos si facturas menos de 1.700 euros netos, a partir de ahí se paga 140 euros mensuales. El IVA se paga mensualmente, salvo que factures menos de 17.500 euros netos. En cuanto al seguro médico oscila entre los 150 y 200 euros al mes.

Holanda

La cuota de autónomos es de 50 euros anuales. El seguro médico son 100 euros mensuales.

Portugal

Los primeros doce meses no hay que pagar la cuota de autónomos. No se paga IVA. Se abona el 24,5 % de los ingresos anuales.

Un autónomo, ¿es empresario o trabajador? ¡Pues ambas cosas!

Cuando eres autónomo, eres un hombre/mujer orquesta. La música es la campana de la caja registradora y para que suene, tienen que estar todos los instrumentos afinados (administración, marketing, ventas, atención al cliente, contabilidad, etc.), funciones que en muchas empresas gestionan personas o departamentos a los que se oye con frecuencia “ese no es mi trabajo”. Si eres autónomo, todo “estu trabajo” (salvo que lo subcontrates, que es lo recomendable si puedes).

Además de la hiperabundancia de tareas que

realizar como autónomo, también tendrás dos funciones diariamente:

Empresario. Porque tienes una idea de negocio y buscas financiación, clientes, elaboras presupuestos, negocias precios y formas de pago, ¡y hasta haces las facturas! **Trabajador.** Es decir, el brazo ejecutor. El trabajo lo tienes que hacer tú, “sí o sí”.

El trabajo (salvo que contrates trabajadores, o te pongas enfermo y tengas que contratar a un familiar, lo cual se denomina autónomo colaborador).

¿Qué necesito para ser autónomo?

La tasa de mortalidad empresarial en España es muy alta, más de la mitad de las empresas terminan cerrando a los cinco años de ser creadas. En el caso del autónomo, dada su flexibilidad, quizá no sea tan elevada, pero es evidente que ser autónomo es una actividad que debe ser analizada con detenimiento.

¿Por qué algunas empresas sobreviven y otras no llegan a los cinco años de vida? Hay muchas razones y cada empresa presenta una casuística distinta, pero en el campo de los autónomos podría decirse que un factor determinante para saber si va a fracasar o tener éxito es la **motivación** del autónomo para emprender.

Existen dos grandes tipos de autónomos (y emprendedores):

- ✓ **Por necesidad.** Este perfil suele corresponder a personas con cierta edad (cincuenta años en adelante) que posiblemente hayan sido despedidas de su empresa y que con sus ahorros y la capitalización del desempleo deciden poner en marcha su proyecto empresarial bajo la figura de trabajador autónomo. Probablemente, se les ha acabado el paro y han enviado currículum a cientos de empresas sin haber obtenido respuesta, por lo que si nadie les ofrece un trabajo, deciden crear un negocio y autoemplearse. Con mucha frecuencia se trata de un negocio en el sector de la hostelería o un

pequeño comercio, y en muchos casos sin tener experiencia en estos sectores, sin experiencia en atención al público, en relación con proveedores, en gestión del negocio en sí misma, y toda esa suma suele llevarse al fracaso. Donde la idea era buena, o potencialmente buena, falla la ejecución.

- ✓ **Por oportunidad.** Dentro de este perfil se incluye a aquellas personas, desempleadas o no, que han diseñado un proyecto empresarial a partir de haber detectado una necesidad del mercado (por ejemplo, una empresa que comercializa productos para zurdos). La idea del negocio es el primer elemento indispensable para crear una empresa, pero no lo más importante, dado que esa idea puede no ser viable (técnica, financiera o comercialmente). Este tipo de emprendedor suele asesorarse a la hora de emprender y contrata profesionales que le ayuden en la puesta en marcha y seguimiento de la empresa. Es un perfil que suele tener más éxito en un aventura empresarial, y en el caso de que fracase, muy probablemente lo volverá a intentar, aprovechando la experiencia previa.



Mi consejo es que te lances a escalar montañas, empezando por montañas pequeñas, pero con el equipamiento adecuado y con un *sherpa*. De lo contrario, no pasarás del campamento base.

Conócete a ti mismo. Tus fortalezas y tus debilidades DAFO

Todos podemos ser autónomos, pero es necesario tener un perfil muy determinado. Mírate en el espejo y piensa: ¿soy una persona emprendedora? ¿Sé vender? ¿Soy capaz de asumir riesgos? ¿Sé fijar objetivos y llevarlos a cabo? ¿Sé gestionar mi tiempo? ¿Soy flexible?

Muchas personas son excelentes profesionales (abogados, programadores, diseñadores) pero pésimos emprendedores, porque ser autónomo supone, además de ser bueno en algo, gestionar un "Modelo de negocio" (que veremos en el próximo capítulo). La forma más clara de entenderlo es imaginarte pilotando un avión. Tienes que estar pendiente del

destino al que vas, conseguir despegar y mantenerte en el aire y revisar constantemente el panel de control (ingresos, gastos, tesorería, vencimientos, etc.). Como en los aviones, el piloto cuenta con un copiloto. Tu copiloto puede ser tu asesor, un familiar con una empresa en activo o un amigo. Sin copiloto es posible que te estrelles.

¿Cómo saber si estás preparado para pilotar tu aventura empresarial? Una herramienta muy útil es un análisis DAFO (son las iniciales de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades). Aplicado a tu proyecto emprendedor, te permitirá tomar decisiones y decidir tu estrategia.



Entre el DAFO y el Business Model tendrás herramientas suficientes para evaluar tu aventura empresarial.

El análisis DAFO se divide en dos partes:

Análisis interno:

- ✓ Fortalezas
- ✓ Debilidades

Análisis externo:

- ✓ Amenazas
- ✓ Oportunidades

Tras haber realizado tu DAFO, podrás definir tu estrategia en cuatro áreas:

- ✓ **Potenciar tus fortalezas.** Ejemplo: soy innovador y domino las nuevas tecnologías.
- ✓ **Superar las debilidades.** Ejemplo: no sé hablar inglés para atender a clientes extranjeros.
- ✓ **Controlar las amenazas.** Ejemplo: mis competidores ofrecen un servicio más rápido y barato que yo.
- ✓ **Aprovecharte de las oportunidades.** Ejemplo: una ley obliga a las empresas a contar con un plan de eficiencia energética y tú eres el primero en ofrecerlo a clientes potenciales de tu localidad la próxima semana.

Tus compañeros de viaje

Para evitar cometer errores (y ahorrarte tiempo, dinero y disgustos) te recomiendo que inviertas tiempo y dinero suficientes en estos elementos clave:

- ✓ **Formación:** la formación es la llave para abrir nuevas oportunidades de negocio. La mayoría de los autónomos tenemos muchas necesidades formativas (¿ya te dije que un autónomo es un hombre orques-

ta?) pero no solemos encontrar ni tiempo ni dinero para formarnos. Muchos somos autodidactas porque no tenemos otra opción (ir a un centro formativo “tradicional” es inviable). Aprendemos de libros, de internet, de otros colegas, de eventos, de cursos *e-learning*, etc. De todas las formas inimaginables menos la de sentarnos en un aula a escuchar a un profesor. Con el poco tiempo libre que tenemos como mucho podemos acudir a un seminario o “taller” sobre un área determinada. Las áreas claves son: Nuevas Tecnologías, Marketing e idiomas.



Una asignatura pendiente del autónomo es dominar las tecnologías de la información y la comunicación (TIC, o también llamadas IT, por sus siglas en inglés). Te ayudarán a ser más productivo y acceder a nuevos mercados (a través del comercio electrónico, por ejemplo). Y aprovecho para citarte mi frase favorita:

“Si crees que la educación es cara, prueba con la ignorancia”.



Muchas empresas (incluidos los autónomos) crean páginas web, blogs o tiendas online pero no saben gestionarlas correctamente, tampoco cómo atraer tráfico o analizar las visitas que obtienen. Es decir, desaprovechan una herramienta de un coste muy reducido, pero la falta de formación les impide sacar partido a su potencial.

- ✓ **Información:** un autónomo siempre tiene que estar al acecho de las noticias económicas, bien de carácter local, como ayudas y subvenciones que concede tu Ayuntamiento, regional o nacional. Por ejemplo, en 2015 la Organización Mundial de la Salud recomienda no consumir carne roja ni embutidos. ¿No será buen momento de abrir un restaurante vegetariano o modificar los menús si tienes un restaurante en funcionamiento? Tener información antes que nadie (o al menos antes que tus competidores) también te proporciona ventajas. Por ejemplo, si sabes de antemano que todas las viviendas de alquiler van a necesitar un certificado de eficiencia energética y tú puedes hacer el trabajo, busca información sobre cómo realizar dicho certificado y lánzate. El que golpea primero golpea dos veces.
- ✓ **Asesoramiento:** en el 99,99 % de los casos necesitarás un buen asesor o gestor para llevarte la contabilidad, los impuestos, las nóminas, etc. Además, necesitarás un abogado para cuando surjan problemas (que los habrá, no lo dudes), son los mejores aliados que tendrás para que tu negocio sea eficiente, se ajuste a la legalidad y cumplas con los numerosos trámites laborales y fiscales que veremos en los siguientes apartados.



Calcula cuánto ganas cada hora. Si cada hora ganas 30 euros y pierdes a la semana cinco horas en tareas administrativas por las cuales te cobran

10 horas la hora, estás perdiendo 20 euros \times 5 = 100 euros semanales. Mi consejo es que dediques esas cinco horas semanales a buscar clientes y no a tareas administrativas.

Conocer los peligros

Si vas a ser autónomo, tienes que saber los pros y los contras que tiene. Una de ellas es la posibilidad de que no funcione la empresa y acabes con tantas deudas que pierdas tu patrimonio (y hasta el de tu cónyuge). Por ello, es conveniente que conozcas **la opinión de los expertos** en creación de empresas sobre las causas de mortalidad de las empresas. E insisto: en lo que opinan los **expertos** y no los emprendedores, porque los emprendedores que fracasan no suelen admitir su fracaso (“cerramos por culpa de los bancos y la morosidad” suelen decir), cuando si tuvieras un producto de éxito es raro que el banco no te conceda un crédito o tengas dificultad para encontrar un socio inversor.

Los expertos en creación de empresas indican **tres causas** fundamentales por las cuales cierran las empresas:

1. **Desconocimiento del mercado.** Muchos autónomos no conocen el mercado al que se dirigen y si este mercado demanda lo que ellos ofrecen. Oyen cantos de sirena (el *boom* de los videoclubs, las inmobiliarias, etc.) y se meten en un sector que no conocen porque hay muchas empresas haciendo lo mismo, “debe dar dinero” piensan.
2. **Falta de formación y experiencia** (en finanzas, planificación, negociación, ventas, etc.). La **formación a lo largo de la vida** es algo que debe asumir cualquier persona (trabajador por cuenta ajena o autónomo). Por desgracia, los autónomos no tenemos derecho a formación gratuita (los trabajadores por cuenta ajena sí). Para ser sincero, sí tenemos derecho a ciertos cursos de formación, pero suelen ser presenciales y, ¿qué autónomo puede abandonar su empresa para ir a una academia? Te lo digo yo: ninguno. En un futuro, es posible que tengamos derecho a formación, pero cotizando adicionalmente por este concepto.
3. **No saber vender.** Hay gente que no sabe vender o a la que no le gusta vender. Saben hacer muy bien su trabajo, pero no tienen dotes comerciales. Y es preciso vender desde el minuto uno. Como dice un proverbio chino, “hombre sin sonrisa no abre tienda”.



No te amargues si no sabes vender, puedes buscar colaboradores que prescriban tus productos o servicios. En mi primer trabajo, una asesoría muy importante, no existía la figura del comercial. Los clientes llegaban fundamentalmente por recomendaciones de otros clientes o por relacio-

nes de los socios de la empresa. La mejor publicidad es la que te da un cliente satisfecho.

4. **No contar con un proyecto viable técnica, comercial y financieramente.** Una idea es viable si los ingresos superan los gastos. Puede ser una idea muy interesante (por ejemplo, comida para celíacos), pero si no logramos localizar este mercado y venderle nuestros productos, fracasaremos.
5. **Sobreestimar los ingresos y subestimar los gastos.** El Excel todo lo puede. Jugar con las casillas del Excel es un peligro. Subir márgenes, poner cifras de ventas demasiado optimistas, no tener en cuenta costes ocultos, etc., son clásicos errores del emprendedor novato.

Estos son, de forma resumida, algunas causas de mortalidad de las empresas, aunque hay más y algunas las iremos comentando en el libro.

¿Cuáles son tus objetivos?

Quizá te extrañe la pregunta. Muchas personas dirán al instante “ganar dinero”. Permíteme que te diga que ganar dinero no debe ser un objetivo, sino una consecuencia de tu talento emprendedor. Si solo trabajas por dinero, sin otro objetivo, serás como esos vendedores (o “marketeros”) que hoy venden vino, mañana ordenadores y pasado mañana adaptación a la LOPD (Ley Orgánica de Protección de Datos). No dudo que sean buenos profesionales, que hagan bien su trabajo y que cambiar de actividad sea malo, todo lo contrario. Cambiar es bueno y necesario, pero no solo por dinero. Muchas personas trabajan en empleos con menor remuneración que otros porque los primeros les aportan otro tipo de ganancias, como un mejor horario, proximidad a su vivienda, sector innovador, posibilidad de ascenso, equipo de trabajo inspirador, etc. Tampoco es lógico que aceptes trabajos bien pagados, pero que vayan contra tu ética personal (hablando claro, engañar al cliente, como hacen muchas empresas).

Si vas a dedicar **un tercio** (o más) de tu vida a tu trabajo, posiblemente sin vacaciones (o muy breves), como muchísimos autónomos, tendrás que establecer unas prioridades y saber que no podrás hacerlo todo.

Dinero

El dinero es indispensable para sobrevivir, pero, como se suele decir, ¿vives para trabajar o trabajas para vivir? Si no tienes una adecuada **planificación financiera**, posiblemente acabes viviendo para trabajar, comprando más y más cosas y adquiriendo más compromisos (mantener en buen estado esas cosas, seguros, etc.). Si tienes una casa y un coche y te empieza a ir bien la empresa, tendrás la tentación, quizá, de tener dos

casas y dos coches. Aunque puedas permitirte, tienes que tener en cuenta que la casa y el coche tienen un mantenimiento, los uses o no, y cuando llegue una época de recesión (la economía se mueve por ciclos) quizá no puedas asumir esos gastos fijos y tendrás que venderlos (si puedes) perdiendo el 50 % de su valor como mínimo.

Familia

Gestionar una empresa siempre supone un sacrificio en tu vida familiar. No se puede ser autónomo “a tiempo parcial”. No dudo que haya personas que lo intenten, pero la mayoría de los autónomos dedicamos muchas horas, más que un trabajador por cuenta ajena. Hay muchas ocasiones en las que tendrás imprevistos o exceso de trabajo y no podrás disfrutar de tu familia como un trabajador por cuenta ajena, que suele tener un horario establecido, días libres y vacaciones.

Salud

Aunque los autónomos, en general, trabajamos más horas que un trabajador por cuenta ajena, con mucha mayor flexibilidad. Quizá un día trabajes hasta las tres de la mañana (como es mi caso) pero al día siguiente te tomas el día libre y visitas una feria comercial para relajarte y tomar ideas. Si trabajas en exceso, tu salud se resentirá a la larga, organiza bien tu tiempo para hacer algo de deporte y desconectar.

Ocio y amistades

Tus amistades también se resentirán, porque siempre estarás ultimando un proyecto o ha surgido un imprevisto.

Mantener el equilibrio entre Trabajo, Familia, Salud y Amistades es muy difícil, pero posible.

Los superpoderes del autónomo

Hay muchos tipos de autónomos, unos más conservadores y otros más arriesgados, pero yo diría que todos tenemos en común bastantes de estas características:

- ✓ **Somos visionarios.** Es decir, detectamos oportunidades. Seguro que conoces la famosa anécdota de una empresa de calzados que envió a dos comerciales a África y, a su vuelta, les preguntó el jefe qué opinaban del viaje. Uno respondió: “Muy mal, nadie lleva zapatos”. El otro dijo: “Increíble. Nadie lleva zapatos. El mercado es ilimitado”. Puedes ver el vaso medio lleno o medio vacío, o ni si quiera verlo porque te encierras en unas creencias limitantes. De ti depende.



La actitud hoy en día es más importante que la aptitud. Si estás motivado, nada te parará.

- ✓ **Somos líderes de nosotros mismos (y quizá de otras personas).** Tú eres tu jefe, debes planificar tus objetivos, buscar recursos, evaluar la ejecución de los mismos, revisarlos, etc. Si el negocio funciona y contratas trabajadores, tendrás que ser un buen jefe, y no es fácil ser jefe. Muchas personas admiten abiertamente no ser capaces de dar órdenes, supervisar el trabajo, etc. ¿Asumirás esa función si te va muy bien la empresa?
- ✓ **M.B.A. (Muy Buen Administrador).** ¿Te acuerdas de cuando eras pequeño que a algunos niños les duraba la paga semanal toda la semana y a otros solo dos días? Planificar y organizar los recursos (físicos, humanos, financieros) para que todo funcione es vital. En muchas empresas se vive un constante “apagar incendios”. No hay planificación y se vive “al minuto”, sin saber si habrá dinero en la caja a fin de mes, sin saber si llegará una multa porque no se pagó cierto impuesto, etc.
- ✓ **Resolutivos.** Los problemas en una empresa surgen como setas. Si pensabas que una vez creada la empresa te dedicabas “a lo tuyo”, todavía no sabes lo que te espera. Vas a tener infinidad de problemas y tendrás que ser rápido resolviéndolos.
- ✓ **Precavidos.** No todos lo somos, pero es probable que compruebes en tu piel la ley de Murphy si te suceden cosas como esta.



El último día para presentar los impuestos los servidores de Hacienda se colapsan, pasa siempre. Si por haber esperado al último minuto no consigues pagar y presentar los impuestos, te llegará unas semanas después una sanción ya que tendrás que pagar el impuesto con un 20% de recargo. Es injusto, pero es la realidad. Nunca, nunca, nunca dejes nada para el último día.

- ✓ **Ambiciosos.** Es decir, todo lo contrario al espíritu conformista de la gente que dice “esto es lo que hay”, “toca adaptarse”. **Un autónomo no se queja, busca soluciones a los problemas**, porque quejarse es fácil y no requiere esfuerzo, buscar solución al problema sí que requiere esfuerzo. Un autónomo que se queda en “la zona de confort” está **muerto**.
- ✓ **Somos comunicativos.** Hay que saber comunicar tus ideas. Y también **oír**. Y sobre todo **oír**. Dice Ash Maurya, un conocido emprendedor “la vida es demasiado corta para fabricar algo que nadie quiere”. Si crees que tienes un don divino para saber que tu producto le va a encantar a la gente, sin antes haberlo probado nadie, probablemente te lo tengas que “comer con patatas”. Es vital hablar y escuchar atentamente a tu público objetivo. Practica la “escucha activa” y no manejes el

móvil cuando hables con otra persona. **No pierdas el foco.** Escucha atentamente. La gente lo agradecerá.

- ✓ **Proactivos.** Un autónomo no está de brazos cruzados esperando que pasen las cosas, las provoca.
- ✓ **Perfeccionistas.** Piensa en cómo ser un poquito mejor profesional cada día y en cómo dar más valor a sus clientes.
- ✓ **Aprendices permanentes.** Si todo cambia (legislación, tecnología, modelos de negocio, medios de comunicación, etc.), tú tienes que adaptarte y saber moverte por esa nueva realidad. Por ejemplo, muchas empresas están haciendo negocios por internet y las redes sociales mientras que otras prohíben a sus trabajadores utilizar internet y las redes sociales. ¿Por qué? Por miedo a lo desconocido e incapacidad para entenderlo, controlarlo o medirlo. Para cuando descubren que “se les ha pasado el arroz” es demasiado tarde, desgraciadamente.
- ✓ **Auténticos.** Tienes que hacer algo que marque la diferencia, algo distinto a tus competidores; en caso contrario, tendrás que competir por precio. Aprender a crear un valor añadido a tu producto/servicio es vital.
- ✓ **Gestión de la incertidumbre.** Dicen que el autónomo es aquel que no sabe cuándo va a cobrar. La gestión de la incertidumbre es algo que ciertas personas llevan relativamente bien y otras no. Tendrás muchos dolores de cabeza y estrés, dormirás mal. Si eres autónomo, debes saber gestionar la incertidumbre y quizá aprender a meditar, lo digo en serio, porque, ¿de qué sirve dar vueltas a los problemas en la cabeza? De nada, solo te agotas física y mentalmente. Si te deben dinero, recurre a un abogado; si te copian, igual. Pásale la pelota a alguien que pueda resolver el problema.
- ✓ **Creativos.** Las personas, en su mayoría, no son creativas en su trabajo (mejor dicho, no les dejan ser creativas). En las empresas es habitual la innovación incremental, que consiste en hacer lo de siempre un poquito mejor cada vez, pero un autónomo puede permitirse locuras como reducir el 50 % de sus costes rediseñando su modelo de negocio y eliminando oficinas desaprovechadas, trabajando desde casa y acudiendo a un centro de negocios o *coworking* cuando necesite reunirse con clientes o hacer presentaciones.