

NATALIA DE SANTIAGO

EMPRENDE EN POSITIVO



TODO LO QUE NECESITAS SABER
PARA GANAR DINERO CON TU NEGOCIO

NATALIA DE SANTIAGO

EMPRENDE EN POSITIVO

TODO LO QUE NECESITAS SABER
PARA GANAR DINERO CON TU NEGOCIO



La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor. La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías.

Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.

En **Grupo Planeta** agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor.

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

Queda expresamente prohibida la utilización o reproducción de este libro o de cualquiera de sus partes con el propósito de entrenar o alimentar sistemas o tecnologías de inteligencia artificial.

© Natalia de Santiago, 2024

© Editorial Planeta, S. A., 2024

Avda. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.planetadelibros.com

Ilustraciones del interior: © Shutterstock

Diseño del interior: © Mauricio Restrepo

Iconografía: Grupo Planeta

Adaptación de la cubierta: Booket / Área Editorial Grupo Planeta

Ilustración de la cubierta: © Kachka / Shutterstock

Primera edición en Colección Booket: octubre de 2025

Depósito legal: B. 13.856-2025

ISBN: 978-84-08-30927-7

Impreso en España

ÍNDICE

<i>Introducción. El director financiero que llevas dentro</i>	15
1. «LIVING LA VIDA FREELANCE»: TRAGEDIA EN CINCO ACTOS	19
Dime qué vendes y te diré para quién trabajas	20
Dime quién pone los medios y te diré quién se juega los cuartos	23
Dime si tienes contrato y te diré quién te protege	24
Dime para quién trabajas y te diré quién vela por tus intereses	26
Dime cuál es tu epígrafe y te diré quién aporta el valor	28
<i>Para nota</i>	33
2. ¿AUTÓNOMO O S. L.? LA PREGUNTA DEL MILLÓN	35
La sutil pero vital diferencia entre trabajar por horas o que tu negocio trabaje por ti	36
Cuando el límite eres tú	36
Hasta el infinito y más allá	46
Juntos y revueltos	49
La delgada línea entre el autónomo y el empresario	51
Ventajas y desventajas de ser autónomo	52
Ventajas y desventajas de tener una s. l.	53
No son impuestos todo lo que reluce	55
Cuándo y por qué darse a la vida <i>freelance</i>	61

Cuándo y por qué constituir una empresa	61
De autónomo a autónomo societario, no hay descanso para el guerrero	63
¿Quién tiene que darse de alta como autónomo societario?	64
El sueldo del autónomo societario, un misterio por resolver	65
<i>Para nota</i>	68
3. HACIENDA Y LA SEGURIDAD SOCIAL: LA FAMILIA QUE NO ELIGES	71
La Seguridad Social y otras peregrinaciones a Lourdes	72
El IRPF o cómo empezar el verano con una mano delante y otra detrás	81
El mundialmente conocido «pide la factura, que lo meto como gasto»	93
Los gastos con doble vida	94
El IVA, cuando «la otra» eres tú	105
Los gastos del coche: no todo van a ser desgracias	114
<i>Para nota</i>	116
4. CÓMO SABER SI TU NEGOCIO TE VA A HACER RICO	117
Empezar la casa por el tejado	118
Vender o no vender, esa es la cuestión	119
Desglosa como si no hubiera un mañana	122
Margen bruto, el padre de todos los índices de rentabilidad	130
Cuando el coste de tu producto eres tú	131
Cosas que tu margen bruto dice de ti	137
Dime a qué te dedicas y te diré qué margen bruto (%) te corresponde	140
Margen bruto negativo: «Houston, tenemos un problema»	141

EBITDA, el niño bonito de Wall Street	142
No es contable, pero cuenta	145
Dime a qué te dedicas y te diré qué EBITDA te corresponde	147
EBIT, el hermano pequeño	148
Beneficio antes de impuestos, seguimos para bingo	154
Rendimiento neto versus beneficio antes de impuestos	156
Beneficio neto, el final de este viaje tan accidentado	157
<i>Breakeven</i> , la luz al final del túnel	160
¿Cuánto tienes que vender para ganar dinero con este negocio?	160
¿Cuánto vas a tardar en ganar dinero con este negocio?	162
¿Cuánto valen tus clientes?	163
¿Cuánto puedes gastarte en captar un cliente?	166
<i>Para nota</i>	169
5. CÓMO SABER SI TU NEGOCIO ES UNA BUENA INVERSIÓN	171
¿Cómo está mi empresa, doctor?	172
¿Qué tiene este novio tan formal que tanto le gusta a la cuenta de resultados?	173
Inversiones, depreciaciones y otras bestias mitológicas	178
¿Quién paga este banquete?	182
Recursos propios y otras formas de decir que la pasta la pones tú	188
Todo lo que entra sale	193
Ventas de activos y otros animales exóticos	197
Cosas que tu balance dice de ti	199
¿Vas a poder pagar tus facturas?	199
¿Estás preparado si la cosa se pone fea?	200
¿Te has endeudado por encima de tus posibilidades?	201
La vidilla que tiene tu inventario	203
Cómo de generosos son tus proveedores	204

Cuánto les fías a tus clientes	206
Lo rápido que haces caja	207
¿Tu negocio es una buena inversión?	208
ROE, que te quiero ROE	209
Rentabilidad pura y dura	210
Dame ventas que traigo activos	212
El milagro de los panes y la deuda	213
ROCE, otra vuelta de tuerca	215
Entonces, ¿cuánto vale tu empresa?	217
<i>Para nota</i>	218
6. AL FINAL, EL EFECTIVO SIEMPRE ES REY	221
<i>Cash-flow</i> , el dinero «pata negra»	222
<i>Free cash-flow</i> , la joya de la corona	224
El hijo bastardo del balance y la cuenta de resultados	226
«SOS, necesito pasta»	235
¿Qué va a mirar el banco para decidir si te da un préstamo o no?	236
Ahora sí que sí: ¿cuánto vale tu negocio?	237
DCF, la bola de cristal de todo financiero que se precie	238
Múltiplos de EBITDA o cómo chuparse el dedo con criterio	241
Múltiplos de ventas, el último refugio del <i>startupero</i>	244
¿Se puede vender un autónomo?	244
<i>Para nota</i>	246
<i>Epílogo. Zapatero a tus zapatos</i>	247
<i>Agradecimientos. It takes a village</i>	249



«LIVING LA VIDA FREELANCE»: TRAGEDIA EN CINCO ACTOS

Si estás leyendo este libro, probablemente quieres dar o ya has dado ese pequeño gran paso que va de la seguridad de trabajar por cuenta ajena y que alguien te ingrese la nómina todos los meses al frenesí vital y laboral que es trabajar por cuenta propia.

Intuitivamente, todos sabemos cuál es el abismo que separa estas dos formas de vida, pero antes de meternos de lleno en los números, merece la pena pararse un momento a pensar en las implicaciones —y los sinviviros— con más calma.

Desde que se caiga la web del banco el día que tienes que pagar el IVA hasta los sudores fríos que te van a entrar con la sola mención de la palabra *regularización*, por no hablar de «la que no debe ser nombrada» (una pista: empieza por *ins-* y acaba por *-pección*), pasando por la pesadilla recurrente de que no te cuadren los datos de facturación con los de Hacienda, si no tienes claro lo que estás haciendo, trabajar por cuenta propia puede ser una experiencia mucho más aterradora que religiosa.

Cojamos este toro por los cuernos pues.

DIME QUÉ VENDES Y TE DIRÉ PARA QUIÉN TRABAJAS

Parece obvio, pero cuando trabajamos por cuenta ajena, lo que hacemos es aportar nuestro trabajo a un tercero a cambio de dinero.

Eso significa que lo que vendemos no es ni un producto ni un servicio, sino puramente el sudor de nuestra frente, que se juntará con el trabajo de otras personas y con otros recursos y materiales para producir bienes o servicios que al trabajador le son, por utilizar los palabras de la Administración Pública, ajenos.

Con esto de que los resultados de tu trabajo te son ajenos me refiero a que, si trabajas en una fábrica de camisetas, una vez que estén listas para mandar a la tienda, las camisetas en cuestión no son tuyas, por lo que no te beneficiarás de los ingresos que se generen con su venta. Tú vas a cobrar por tu trabajo, independientemente de que las camisetas salgan mejor o peor o de que se vendan o no.

Cuando trabajas por cuenta propia, en cambio, lo que vendes son servicios o productos, y tus clientes te pagarán por ellos independientemente de las horas y del trabajo que te hayan costado a ti, porque te están pagando por el valor que les aportan a ellos estos servicios o productos que les estás vendiendo.

GRÁBATELO A FUEGO

Cuando eres autónomo o empresario, lo que vendes (aunque cobres por hora) es valor, no trabajo.

De hecho, la definición del Instituto Nacional de Estadística (INE) de *actividad económica* es precisamente «la generación

de valor añadido mediante la producción de bienes y servicios». Es decir, cuando trabajas por cuenta propia, esta generación de valor añadido la realizas tú (o tu negocio), mientras que, cuando trabajas para otro, el valor lo genera la empresa que te ha contratado.

Esto que parece tan abstracto es, ni más ni menos, la razón por la que **la nómina de un trabajador por cuenta ajena no lleva IVA** (recordemos que el IVA es, precisamente, el impuesto sobre el valor añadido), **mientras que la factura de un autónomo, salvo algunas excepciones, sí lo lleva.**

Volviendo al ejemplo de las camisetas, si vendes camisetas por cuenta propia, tu cliente te pagará lo mismo, aunque una camiseta te haya llevado más horas que otra, porque te estará pagando por el valor que le aporta a él la camiseta.

Esto no quiere decir que no puedas poner un precio más alto a los servicios y productos que te lleven más trabajo o te salgan más caros, sino más bien que, si por lo que sea se te atasca la máquina de coser y te lleva dos horas hacer una camiseta que normalmente te llevaría media hora, esa hora y media de más la trabajas «gratis», mientras que, si estuvieras trabajando por cuenta ajena, te la pagarían al mismo precio que el resto de tus horas.

O, lo que es lo mismo, el riesgo lo corres tú.

Para mal, sí.

Pero también para bien. Imagina que descubres una forma de hacer las camisetas más rápido, si trabajas por cuenta propia, ese beneficio irá directamente a tu bolsillo, mientras que, si trabajas para otro, el beneficio de que tú seas más productivo y consigas generar más valor en menos tiempo se lo embolsará la empresa.

* QUE NO SE TE OLVIDE

Los empleados venden trabajo mientras que los trabajadores por cuenta propia venden valor.

Paremos un segundo para interiorizar esta distinción, porque tiene muchas más implicaciones de lo que parece. Entre otras cosas, esto significa que tus clientes te pagarán más o menos dependiendo del valor que perciban que les aporta tu producto o servicio, no de las horas que le hayas metido, ni siquiera de lo bien que hagas tu trabajo.

Cuando trabajas para otro, tu cometido es hacer la camiseta lo mejor posible según las indicaciones que te haya dado tu jefe, mientras que, si lo que tienes es un negocio de camisetas, tu trabajo es que el cliente perciba que esa camiseta le aporta el mayor valor posible.

Por eso, muchas veces no ganan más las empresas que hacen las camisetas de mejor calidad, sino las que hacen que el cliente sienta que tiene una camiseta «de moda», o que le hace pertenecer a cierto grupo, o le da un aspecto codiciado.



EL TRUCO DEL ALMENDRUCO

Cuando montas tu propio negocio es fundamental invertir sobre todo en aquellas partes de tu producto o servicio que el cliente percibe que le aportan más valor.

O, lo que es lo mismo, no hay que gastar tiempo ni dinero en perfeccionar partes de nuestro producto o servicio que el cliente

no sienta que le aportan valor, aunque a nosotros nos parezcan la joya de la corona.

Y ya que estamos, vamos a destacar bien lo más importante que tenemos que tener en cuenta cuando damos el salto a ser empresarios o autónomos:

VERDADES INCÓMODAS

El cliente siempre, repito, siempre tiene la razón.

Nunca dejaré de sorprenderme la cantidad de negocios que se van a la ruina por intentar decirle al cliente lo que necesita, en lugar de tener las orejas bien abiertas para saber qué es exactamente lo que más valora del servicio o producto en cuestión y concentrarse en eso. No cometes ese error.

DIME QUIÉN PONE LOS MEDIOS Y TE DIRÉ QUIÉN SE JUEGA LOS CUARTOS

Cuando trabajas para otro, en principio, tampoco tendrás que ocuparte de organizar (ni de pagar) los medios que necesites para desempeñar tu labor, como maquinaria, locales, materiales, otros trabajadores..., sino que será la empresa la que se tendrá que encargar de que tengas todo lo necesario para hacer tu trabajo.

Cuando te das a la vida emprendedora, en cambio, te tocará poner de tu bolsillo todos los recursos materiales o humanos que necesites, desde los ordenadores hasta el personal, pasando por el alquiler del local o la oficina.

De hecho, esto de los medios, aunque parezca un rollo que me he sacado de la manga, es lo que utiliza la Agencia Tributaria para definir si realizas o no una actividad por cuenta propia, y puede ser crucial para determinar qué impuestos tienes que pagar en caso de duda.



CON EL FISCO HEMOS TOPADO

Según la AEAT, realizas una actividad económica o profesional cuando ordenas por cuenta propia los medios de producción y/o los recursos humanos con el fin de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

Esto de «ordenar por cuenta propia» que suena tan enrevesado no es más que una forma de decir que tú te lo guisas y tú te lo comes o, dicho de otra manera, que tanto el riesgo como la responsabilidad de organizar y pagar —muchas veces por adelantado— todo lo que necesites para hacer tu trabajo recae ni más ni menos que sobre tus hombros.

DIME SI TIENES CONTRATO Y TE DIRÉ QUIÉN TE PROTEGE

Pero quizá lo más representativo de trabajar para otro es precisamente que existe ese *otro*, tu jefe, la empresa o quien sea, y que la relación entre ese otro y tú está regida por un contrato, sea este explícito o no (ojo, que no siempre hay un papel), en el que se especifica de antemano cuánto, cómo y cuándo vas a cobrar, por qué trabajo o labores, dónde y en qué horario vas a trabajar, etcétera.

Que nuestra vida laboral esté regida por un contrato implica, como todos sabemos, una pérdida de libertad que nos obligará a trabajar x horas al día, en tal o cual lugar, por una cantidad de dinero determinada.

Pero también obliga a la otra parte a honrar su parte del contrato, a pagarnos el sueldo a tiempo, a cubrir gran parte de nuestras contribuciones a la Seguridad Social y todas esas cosas que tanto gustito dan y, lo que no es menos, a cumplir con la legislación laboral que, aunque a veces no lo parezca, está ahí para protegernos y para que disfrutemos de los suficientes días de descanso y no tengamos que deslomarnos de sol a sol en condiciones infrahumanas.

En esencia, trabajar por cuenta propia significa que tu vida laboral no está regida por un contrato, lo que te da más libertad para organizarte como quieras.

La ventaja obvia es que puedes trabajar todas las horas que te dé la gana y cogerte mil días de vacaciones o ninguno, lo que más rabia te dé. Pero también es un riesgo nada desdeñable, porque esta libertad implica también que estás menos protegido.



QUE NO SE TE OLVIDE

Cuando trabajas por cuenta propia, al no haber un contrato laboral, no estás protegido por la legislación laboral, salvo en los casos en que así lo especifique la ley como, por ejemplo, si existe una relación de dependencia y subordinación entre el autónomo y la empresa cliente (los conocidos como «falsos autónomos»).

Es decir, tu jefe no puede explotarte, pero si te explotas tú a ti mismo o tus clientes te lo exigen, no vas a tener a quién llorar.

Además, aunque a ti no te proteja, con tus empleados sí que tendrás que cumplir la legislación laboral al dedillo.

Y aquí otra piedra con la que tropiezan muchos empresarios en ciernes:

VERDADES INCÓMODAS

No puedes pretender que tus empleados tengan la misma implicación y trabajen en las mismas condiciones que tú.

¿Quieres trabajar de sol a sol, fines de semanas y vacaciones? Divino. Lo que no puedes es exigir que tus empleados sigan ese ritmo. Tú eres un trabajador por cuenta propia, ellos no. Por muchas cosas urgentísimas que haya que hacer y mucho fútbolín que hayas puesto al lado de la máquina de café, es normal que tus empleados se quieran ir a casa a una hora decente y cogerse vacaciones cuando les toque.

DIME PARA QUIÉN TRABAJAS Y TE DIRÉ QUIÉN VELA POR TUS INTERESES

Y lo mismo con los sistemas de protección y garantía. Cuando trabajas por cuenta ajena, la empresa se queda con el valor añadido que genera tu trabajo y, a cambio, paga parte de tus contribuciones a la Seguridad Social y se asegura de que cotices lo suficiente para estar bien cubierto en caso de desempleo, enfermedad o jubilación.

Hasta que las cotizaciones de los trabajadores por cuenta propia se equiparen por completo a las cotizaciones de los trabajadores por cuenta ajena, allá por 2032, la decisión de cuánto

cotizar a la Seguridad Social como autónomo es tuya (dentro de los tramos establecidos) y, por lo tanto, las consecuencias también las vas a sufrir tú. Aunque sea muy tentador cotizar siempre lo mínimo, las consecuencias a largo plazo pueden ser duras de pelar.

Por no mentar que, aunque tienden a equipararse, la cobertura en casos de enfermedad, desempleo, etcétera, es menor para los autónomos o, en ciertos casos, incluso inexistente (ya me gustaría a mí tener derecho a vacaciones pagadas).

GRÁBATELO A FUEGO

En esto del trabajo también se cumple la ley de oro de las finanzas: cuanta más libertad, más oportunidad, pero también más riesgo y más responsabilidad.

Al final, de lo que se trata cuando trabajas por cuenta propia es de gestionar bien los riesgos para poder aprovechar las oportunidades sin pillarte los dedos o, lo que es lo mismo, asumir plenamente tus responsabilidades para poder disfrutar de tu recién estrenada libertad sin estrellarte.

Si somos segurolos y no queremos que nos cojan las desgracias desprevenidos, existen seguros privados que nos pueden dar cobertura adicional, como seguros de accidentes, de incapacidad temporal por si nos ponemos enfermos y no podemos trabajar una temporada, seguros de jubilación y de vida, y seguros por pérdidas de beneficios, entre otros. Merece la pena informarse bien y valorarlo.

DIME CUÁL ES TU EPÍGRAFE Y TE DIRÉ QUIÉN APORTA EL VALOR

El Impuesto sobre Actividades Económicas, más conocido como IAE, obliga a todas las empresas y autónomos a registrarse y a decir a qué se dedican, pero, sorpresas de la vida *freelance*, en general, no te va a tocar pagar.



CON EL FISCO HEMOS TOPADO

A no ser que tus ingresos netos superen un millón de euros, no tienes que pagar el IAE.

Además, todos los negocios, incluso los millonarios, están exentos los primeros dos años.

Pero que no te vaya a tocar pagar, no significa que el IAE no sea importante para ti.

Es más, el día que decidas ponerte a trabajar por cuenta propia, prácticamente la primera gestión que vas a tener que hacer es darte de alta en algún epígrafe del IAE (como mínimo uno, pero pueden ser más) en Hacienda.

El plazo para hacerlo es de un mes desde el inicio de la actividad.

Esto del epígrafe es básicamente para que la Administración sepa a qué te dedicas, lo cual les viene de lujo para hacer estadísticas y para cobrar cuando toque.

Lo que pasa es que, aunque no tengamos que pagar nada, el epígrafe del IAE sí que va a influir en otras obligaciones e impuestos de los que no nos podemos librar, como el IVA y el IRPF, por lo que en qué epígrafe o epígrafes te des de alta es más importante de lo que parece. No lo dejemos más tiempo.

Las actividades económicas, según el IAE, se separan en tres grupos —o, como dicen ellos, secciones— que ya te dan una idea de por dónde empezar a buscar la tuya:

1. Actividades empresariales.
2. Actividades profesionales.
3. Actividades artísticas.

Sin que sirva de precedente, vamos a verlas al revés.

En la tercera sección, la de **actividades artísticas**, tendrán que darse de alta todos los profesionales que se dediquen al mundo del espectáculo o del deporte, desde los toreros, hasta los cómicos, pasando por los luchadores de sumo. Pero, ojo, porque si eres escritor, pero autoeditas y comercializas tus propios libros de manera independiente, esta actividad no se encuadraría en esta sección, sino en la de actividades empresariales. ¿Por qué?

Aquí viene una distinción muy importante que nos va a acompañar durante todo nuestro periplo como trabajadores por cuenta propia y que va a marcar la diferencia entre la sección de actividades empresariales y las de actividades profesionales y artísticas.

Verás, cuando hablamos de actividades profesionales y, de alguna manera, artísticas, nos referimos a esos trabajos que puede hacer un autónomo él solito sin demasiada infraestructura porque está capacitado para ello.

Me explico...

Un abogado *freelance* estaría ejerciendo una actividad profesional porque puede prestar sus servicios de manera independiente, sin casi infraestructura, pero tiene que estar capacitado para ello. Es decir, cualquiera no puede ser abogado, tienes que tener un título, estar colegiado, tener ciertos años de experiencia... Y lo mismo pasa con los médicos, los asesores financieros, los ingenieros, etcétera.

Los artistas y los deportistas tienen su propia sección en el IAE precisamente porque esa cualificación es más etérea. Nadie va a pedirle el carnet de futbolista a Cristiano Ronaldo o las notas del conservatorio a Rosalía, pero el principio es el mismo: se trata de profesionales que hacen su trabajo de manera independiente porque están capacitados para ello, ya sea oficialmente, en el caso de las actividades profesionales, u oficiosamente, en el caso de las actividades artísticas.

Lo importante es darse cuenta de que el dinero que ganan está directamente relacionado con el valor que aporta su trabajo personal.

En cierto sentido, esto se parece bastante al concepto de *trabajo por cuenta ajena*, porque el valor que aporta un profesional independiente, un artista o un deportista está muy ligado al trabajo que hace personalmente y, si no está de cuerpo presente, no puede aportarlo. Difícilmente un futbolista podrá aportar valor sin estar en el campo, un cirujano sin coger el bisturí o un abogado sin ir a juicio.

Independientemente de que puedan ganar millonadas por intervenciones muy cortas (pensemos en lo que se han embolsado Shakira y Bizarrap por el famoso «las mujeres facturan»), normalmente, en este tipo de actividades, el profesional tiene que aportar su trabajo, su talento o su conocimiento personalmente.

Las actividades empresariales, en cambio, suelen requerir más estructura del tipo que sea —como otros trabajadores, maquinaria, un espacio físico, etcétera—, y el valor que aportan y por el que les pagan no está tan ligado al trabajo del autónomo o empresario en cuestión, sino que es un compendio de muchas cosas.



EL TRUCO DEL ALMENDRUCO

En las actividades profesionales y artísticas, el valor —y el precio— del servicio o del producto que se vende está muy ligado al trabajo del autónomo, mientras que en el caso de las actividades empresariales puede tener muy poco que ver.

Es decir, el valor que aporte un abogado por asesorar en una operación estará muy ligado a lo que él se dedique personalmente al caso, pero el valor que aporta una lechuga puede tener poco o nada que ver con el valor que aporta personalmente el dueño de la tierra con su trabajo. Por llevarlo al extremo, lo que gana Amancio Ortega no está para nada relacionado con las horas que fiche en la oficina o con cuántas puntadas le dé él personalmente a los bajos de los pantalones de Zara.

Una forma fácil de verlo es pensar cuánto se parece el producto o servicio final al trabajo del autónomo o del empresario en cuestión. En el caso de un cirujano, será casi idéntico, mientras que, en el caso de la fábrica de camisetas, el empresario puede no tocar una camiseta en la vida y aun así vivir (y muy bien) de ello.

Parece una tontería, pero **que el producto o servicio se parezca al trabajo del autónomo implica también que lo que gane el autónomo al final se parecerá más o menos a lo que facture a sus clientes.**

Volviendo a nuestro abogado *freelance*, lo que le quedará a él a fin de mes será aproximadamente lo que haya facturado a sus clientes por sus horas menos los gastos que tenga de oficina, servicios informáticos, la cuota del colegio de abogados, etcétera, que, en proporción, no deberían ser muy elevados.

Lo que le quede a final de mes al empresario de las camisetas, sin embargo, no tiene por qué parecerse ni remotamente a las

ventas de camisetas, ya que dependerá mucho de la infraestructura de producción y distribución que tenga.

Pensemos en el ejemplo del escritor. Si te limitas a escribir el libro, te dedicarás a una actividad profesional y no necesitarás más que un ordenador y poquito más para hacer tu trabajo, mientras que, si autoeditas y distribuyes tu libro, será una actividad empresarial porque tendrás que invertir muchos más recursos para producir y distribuir el libro y lo que te quede al final dependerá mucho de qué medios hayas puesto para hacerlo.

Y por eso mismo, como vamos a ver en los siguientes capítulos, dependiendo de en qué sección del IAE estés dado de alta, tendrás que aplicar retención de IRPF en tus facturas o no.

Para más inri, el tipo de actividad que realices también determinará qué tipo de IVA tienes que aplicar en tus facturas.

QUE NO SE TE OLVIDE

En función del epígrafe del IAE, tendrás que aplicar o no retención de IRPF en tus facturas y un tipo de IVA u otro.

Como vamos a ver en el capítulo siguiente, el IAE es un impuesto «barato» que tiene más miga de lo que parece.



PARA NOTA

Puedes pasar al siguiente capítulo si y solo si:

- Has interiorizado que, como autónomo, lo que vendes es valor, no trabajo (aunque cobres por horas).
- Te ha quedado claro que debes invertir, sobre todo, en aquellas características de tu producto o servicio que el cliente perciba que le aportan más valor.
- Entiendes que como autónomo te tocará poner y pagar de tu bolsillo todos los medios que necesites para hacer tu trabajo.
- Sabes que, cuando empieces a trabajar por cuenta propia, la legislación laboral ya no te protegerá, pero aun así tendrás que cumplirla al dedillo con tus empleados.
- Eres consciente de que la responsabilidad de todos los papeleos y las gestiones con las Administraciones Públicas recaerá sobre tus hombros y de que no compensa ahorrar en gestores y asesores.
- Sabes cuál es tu o tus epígrafes del IAE y que, aunque no te vaya a tocar pagar, es importante.