



**Guía
completa
para ser
autónomo
y tener éxito**



En esta guía trataremos de explicarte todo lo que necesitas saber para dar el paso y convertirte en un trabajador autónomo.

Breve radiografía de los autónomos en España **03**

Qué significa ser autónomo **07**

Qué decidir antes de convertirte en autónomo:
consejos prácticos y cómo detectar oportunidades

**¿Cómo convertirte en autónomo?
Todos los pasos necesarios** **13**

Análisis de viabilidad y planificación previa
Cómo gestionar los trámites para convertirte en autónomo
Base de cotización: ¿cómo calcular la cuota de autónomo?
El lugar del desarrollo de negocio

Errores frecuentes a evitar para ser autónomo **20**

Conclusiones **22**



1

Breve radiografía de los autónomos en España

Las personas trabajadoras autónomas son aquellas que realizan una actividad económica por cuenta propia y, hoy en día, son uno de los motores más fuertes de la economía española.





La figura del autónomo está muy presente en el colectivo profesional español, es muy común en los pequeños comercios, oficinas, en los profesionales vinculados al mundo de la construcción, fontaneros, electricistas, reformistas de viviendas, etc.

Todos, en algún momento de la vida, hemos considerado ser autónomos; ejercer por cuenta propia la profesión a la que siempre nos hemos querido dedicar, sin jefes y con un control absoluto sobre la actividad económica a desempeñar. No obstante, dada la situación actual y las restricciones a las que muchos autónomos se ven sometidos como medidas de prevención COVID-19, **¿aún es una alternativa viable a la hora de montar un negocio** o nos enfrentamos a un camino que puede estar repleto de dificultades?

En esta guía trataremos de explicarte todo lo que necesitas saber para dar el paso y convertirte en un trabajador autónomo.

Debido a que el año 2020 ha sido protagonista de la pandemia mundial del coronavirus y, aún en 2021, la perspectiva no ha mejorado, debemos adaptarnos a una serie de consecuencias. Sin embargo, queremos acompañarte en este camino para que puedas analizar en profundidad todas tus posibilidades como autónomo.

¿Cuál es la situación actual de los autónomos en España?

A fecha de finales de enero de 2021, según los datos del **Régimen Especial de Trabajadores Autónomos en España hay 3.257.715 trabajadores afiliados por cuenta propia** en la Seguridad Social.

Si tenemos en cuenta todas las personas físicas registradas por cuenta propia en la Seguridad Social (y no los autónomos dados de alta con algún tipo de sociedad) la cifra desciende a los 2.003.991, a 31 de diciembre de 2020. Concretamente, **en el RETA hay un total de 1.993.934 autónomos, un 0,03% más que en 2019**. Pese a parecer una cifra positiva, lo cierto es que 2020 ha estado cargado de fluctuaciones en lo que respecta a los datos con motivo de la Covid-19, ya que el primer trimestre experimentó un descenso de casi 20.000 autónomos.

Del total de autónomos (más de dos millones) **los varones suponen el 64,4% y las mujeres el 35,6%**, aunque son datos que varían en función de la comunidad autónoma que tomemos como referencia o la actividad económica de la que se trate, entre otros factores. De hecho, en lo que respecta a la cuestión de género, la pandemia afectó especialmente a esta brecha a la hora de convertirse en autónomo. La prueba está en que de los 5.792 autónomos que se añadieron en el RETA en 2020 respecto a 2019, el 95% fueron hombres frente al 5,06% de mujeres.

Respecto a la edad de las personas trabajadoras autónomas, **el 73,6% del total supera los 40 años**.

En cuanto a la base de cotización, es destacable que **el 85,5% de los autónomos mencionados no superan la base de cotización mínima**. Esta se acentúa en trabajadores con edad inferior a los 40 años o en aquellos que llevan menos de 5 años registrados en la Seguridad Social como autónomos.

Por sectores profesionales, cerca del 44% de los autónomos que son personas físicas se concentra en actividades de comercio, agricultura y construcción, mientras que el sector inmobiliario, las actividades financieras,



de comunicación, artísticas o de entretenimiento recogen una menor cantidad de autónomos.

que ha aumentado y un pequeño porcentaje de margen del que no se ha obtenido información.

Últimos datos: *una de cal y otra de arena*

Hay que tener en cuenta que, aunque han sido distintas en cada comunidad autónoma, las diferentes medidas de restricción impuestas por la tercera ola de la Covid-19 en 2021 han provocado la baja de más de 14.000 autónomos en comparación con el pasado año. Los sectores de hostelería y comercio han sido los más afectados.

Según los datos analizados por ATA (Asociaciones de Trabajadores Autónomos) en su **IX barómetro sobre los autónomos**, en enero de 2021 **cerca del 85% ha disminuido su facturación** frente al 10,5% que se mantiene igual, el 3,6%

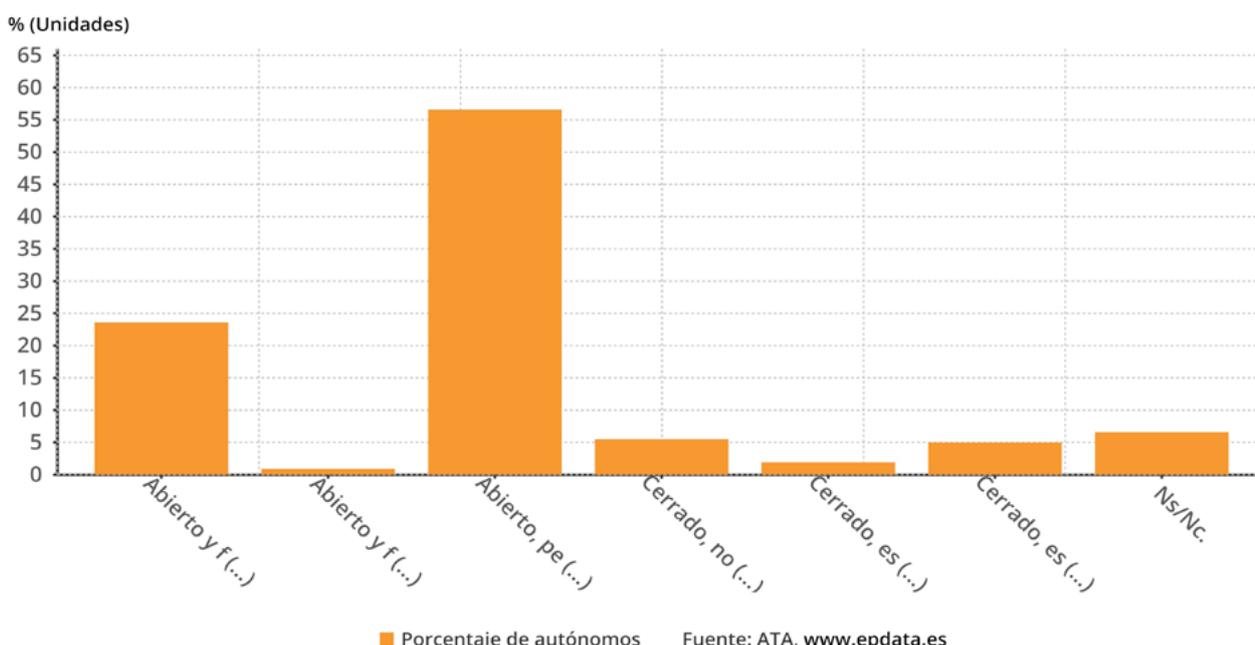
En cuanto a la manera en la que están funcionando por el momento los negocios de los autónomos, **solo el 23,6% de los encuestados por ATA afirman estar haciéndolo con normalidad.**

Por otra parte, los autónomos no solo continúan siendo uno de los motores económicos de España, sino que en el último año el 66,1% de los negocios tienen más de tres años de antigüedad, siendo **el 54,5% los que mantienen su negocio desde hace más de cinco años.** Esto significa que muchos pueden mantenerse pese a las dificultades actuales.

Además, hay que destacar que **la pensión media de los autónomos ha crecido un 29,7%** en los

Situación en la que se encuentran los autónomos en España a principios de 2021

Según el IX barómetro sobre la situación de los autónomos realizado por ATA entre el 4 y el 7 de enero de 2021





últimos diez años, según las estadísticas de la Seguridad Social. Este aumento es bastante considerable si tenemos en cuenta que la pensión media del Régimen General tan solo ha subido un 21,2%.

¿Cómo y por qué convertirse en autónomo?

Es importante que antes de tomar una decisión, puedas valorar cuáles son todas tus opciones. Estos son algunos de los motivos por los que debes seguir leyendo esta guía:

- Te daremos **las claves para hallar nuevas oportunidades de negocio** aún encontrándonos con las complicaciones de la Covid-19

- Encontrarás los mejores **consejos para que puedas decidir la viabilidad de tu modelo de negocio** en el contexto socio económico que te rodea.
- **Te informaremos** de todos los procedimientos a seguir para convertirte en autónomo, de manera que todo te resulte más fácil y comprensible.
- Contaremos **los fallos más frecuentes** que han experimentado las personas que decidieron ser autónomos y fueron poco previsores. Por ejemplo, no contaron con esta guía.

Y mucho más
¿Te lo vas a perder?





2

Qué significa ser autónomo

Ser autónomo significa desarrollar con regularidad una actividad comercial, industrial y/o profesional por cuenta propia a título lucrativo, ya sea proporcionando los productos o servicios a domicilio, en una oficina o lugar de trabajo concreto o, incluso, desde casa.





A cualquier autónomo que preguntemos podrá decirnos que ser autónomo significa **ser tu propio jefe**, ya que tendrás el control sobre cada aspecto de tu trabajo.

En cambio, **para la Agencia Tributaria** ser autónomo significa trabajar por cuenta propia y gestionar tu propio desempeño laboral cumpliendo todos los requisitos de la ley y pagando los impuestos correspondientes.

De manera que ser autónomo conlleva una serie de **derechos y obligaciones** que tendremos que conocer desde el momento en que te des de alta, incluso antes.

Si bien es cierto que mediante esta alternativa laboral nadie puede despedirnos, tampoco hay un salario mensual fijo, lo que puede acrecentar nuestras preocupaciones en el día a día: **toda la responsabilidad recae en nuestras manos**. Tendremos que aumentar los ingresos por la actividad económica que realicemos para sobrellevar todos los gastos, captar a nuevos clientes, llevar las cuentas, etc.

Por todo ello, **es importante contar con herramientas de apoyo** que te proporcionen toda la información necesaria desde un principio.

¿Qué cuestiones tener en cuenta para ser autónomo?

Como el hecho de **convertirse en autónomo requiere superar algunos retos**, entre otras cuestiones de las que más adelante te hablaremos, principalmente **tendremos que considerar:**

- Forma jurídica de la empresa a constituir: ¿qué tipo de autónomo vas a ser o de qué forma vas a tributar? Los autónomos societarios y los que ejercen a título personal tienen derechos y obligaciones tributarias distintas
- Procedimiento administrativo para convertirte en autónomo y fiscalidad: ¿cuál será la base de cotización y la cuota de autónomo?
- Capital disponible y cálculo de costes fijos y variables
- Fuentes de financiación o posibilidad de conseguir subvenciones y/o bonificaciones
- Contar con socios o trabajadores a cargo
- Lugar del trabajo y condiciones del desarrollo del negocio
- Análisis de viabilidad y estudio de mercado



2.1. Qué decidir antes de convertirte en autónomo: consejos prácticos y cómo detectar oportunidades

¿En qué quieres emprender?, ¿qué te diferenciará de tus competidores?, ¿cómo saber si irás por buen camino? Te explicamos qué debes considerar para plantear un modelo de negocio sostenible.

Piensa en tu idea de negocio como autónomo

Debes desarrollar tu idea de negocio teniendo en cuenta algunas consideraciones que te llevarán a identificar oportunidades y ser consciente de en qué aspectos has de ir con cuidado.

En primer lugar, considera que **“la idea”** es solo uno de los ingredientes necesarios para crear un negocio puesto que, puede ser buena, pero no significa que haya oportunidad. A veces, puede ser más inteligente adaptar una idea ya existente que tiene buenos resultados **aportando algo innovador o agregando un valor diferencial**. ¿Cómo? Mejorando la experiencia del cliente.

En segundo lugar, trata de indagar en las siguientes cuestiones (si puede ser con papel y un bolígrafo, mucho mejor):

- **Quiénes serán tus clientes:** Piensa en quiénes crees que les puede interesar tu propuesta de valor.
- **¿Es posible que te posiciones adecuadamente en el mercado?** O, en otras palabras, ¿hay hueco para que entres?
- **¿Cómo puedes atraer a clientes y distribuidores?** ¿Podrás ofrecerles algo diferente? ¿Por qué?
- **¿Qué recursos son necesarios para llevar a cabo tu negocio?**

Consejos para detectar oportunidades de negocio: Investigación previa

A veces los procesos para plantear un negocio consisten en empezar por lo más sencillo. Aquí te recogemos algunas ideas:

- **Acude personalmente a empresas del sector:** Si, por ejemplo, quieres montar un taller de mecánica en Granada pero, casualmente, estás de paso en Sevilla, pregunta a quiénes podrían ser tu competencia, pero no lo serán. Podrán hablarte con franqueza sobre qué hicieron ellos para convertirse en autónomos, cómo son sus clientes o cómo les va el negocio.



- **Información en Internet:** Mapea la localización de las empresas de tu sector en la zona geográfica que quieres abarcar, busca información acerca de las mismas, visita sus páginas webs. Incluso, si cuentas con herramientas digitales de pago, podrás analizar las webs de tus competidores y obtener información sobre su estrategia comercial.
- **Ferias sectoriales:** Si las empresas relacionadas con la actividad del negocio que quieres desarrollar organizan eventos, acude a ellos aunque tengas que desplazarte.
- **Suscríbete en revistas especializadas:** Podrán proporcionarte información relevante de tu sector, tal vez así llegues a conocer empresas con las que podrías colaborar.
- **Entrevistas con potenciales clientes, clientes de la competencia o algún experto del sector:** También te aportarán información de gran valor. Graba o anota todo lo que tengan que contarte, ya que te será fundamental para tu futuro estudio de mercado. Es posible que haya un sector descontento o tengan necesidades del todo no cubiertas.

Todo esto te llevará a averiguar lo que puedes aportar como autónomo, en qué puede mejorar la cobertura de tu producto o servicio, cuáles son las tendencias, qué es lo que funciona, hacia dónde se mueven los gustos de los consumidores, etc.

¿Cómo plantear un modelo de negocio sostenible?

Una herramienta muy empleada para desarrollar la idea de negocio consiste en el Business Model Canvas o el lienzo de modelo de negocio.

El **Business Model Canvas** es una plantilla para diseñar un modelo de negocio con la que podrás profundizar en todo lo que vas a necesitar para emprender.

Los nueve módulos de los que consta esta plantilla son los siguientes:

1. **Socios clave:** ¿Los tendrás? ¡Por supuesto! La propia red de proveedores serán los socios que necesitarás para que el negocio funcione.
2. **Propuesta de valor:** ¿Por qué tu cliente estará dispuesto a pagarte? Aquello que te diferencia de la competencia será lo que te genere valor. En este sentido, deberás considerar factores como el precio, la personalización, el diseño, etc.
3. **Segmentación del mercado:** Clasifica a los grupos de personas a los que te diriges en función de sus características demográficas, comportamentales, psicográficas...
4. **Actividades clave:** Para cumplimentar este módulo tendremos que saber qué somos y qué queremos ser, puesto que no todas las actividades serán relevantes para el desempeño. ¿Cuáles son los procesos que afectan a la producción?



5. Define la relación con el cliente: Determina cómo gestionarás tu relación con el cliente, ya sea mediante asistencia personal, self-service, servicios automatizados o a través de terceros. En este aspecto debes considerar cómo conectar tu propuesta de valor con el cliente.

6. Recursos clave: ¿con qué medios vas a contar para el desempeño de tus actividades? Aquí hay distintos tipos de recursos, pueden ser físicos, humanos o tecnológicos.

7. Canales: Considera la manera en la que vas a llegar a tus clientes, donde te van a comprar o la forma en la que entregarás la propuesta de valor. Canal offline y/o online.

8. Estructura de costes: Desglosa todos los costes que, a priori, consideras que tendrás para el desarrollo de las actividades, diferenciando entre los costes fijos y los costes variables.

9. Líneas de ingresos: Incluso antes de conseguir financiación, tienes que tener una idea de cuáles serán tus fuentes de ingresos: venta de productos, suscripción, pago por uso...

Cuando ya hayamos completado este Business Model Canvas podremos llevar a cabo un **plan de empresa** en el que, ahora sí, estudies el mercado, definas tu producto o servicio, cómo vas a conseguir clientes, plantear cómo te vas a organizar, etc.



Crea tu Business Model Canvas

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con clientes	Segmentación del mercado
	Recursos clave		Canales	
Estructura de costes			Líneas de ingresos	



3

¿Cómo convertirte en autónomo? Todos los pasos necesarios

Antes de que entremos en materia respecto a los trámites administrativos, conviene que analices el siguiente punto: el análisis de viabilidad de tu proyecto.





3.1. Análisis de viabilidad y planificación previa

Una manera de comprobar si podrás hacer frente a los diferentes escenarios que se planteen en tu negocio y saber si será viable es mediante un estudio de viabilidad.

Un estudio o análisis de viabilidad es aquel que trata de predecir el éxito o fracaso de un proyecto empresarial. Con él, podremos determinar si el proyecto podrá aportar los beneficios que esperamos para sobrevivir y si tendrá continuidad. Aunque no es obligatorio hacerlo, puede ser muy práctico para la toma de decisiones estratégicas y, así, saber si necesitaremos financiación externa.

Lo importante es que en este estudio de viabilidad puedas reflexionar y analizar las siguientes cuestiones:

- **Considera el impacto real que tendría el pago de los impuestos** (IVA e IRPF) en sus correspondientes plazos, **así como de la cuota de autónomos**, según el calendario fiscal vigente en España.
- **Infórmate** sobre qué pasaría ante un posible retraso en el periodo medio de los cobros a tus clientes o en los pagos.
- **Calcula el punto de equilibrio**, es decir, el punto en el que se igualarían los ingresos totales y los costes totales (costes fijos y variables). ¿Cuánto tendrás que ingresar para no obtener pérdidas?

- **Calcula los fondos necesarios para emprender**, considerando tanto las aportaciones de capital propio como de terceros. ¿Cuánto tardarías en recuperar la inversión inicial que vas a realizar para poner en marcha el negocio? Ten en cuenta que **el presupuesto de inversiones** (el volumen de fondos necesarios) tendrá que estar cubierto por el presupuesto de financiación, es decir, los fondos económicos que financian las inversiones cada año. Si no es así, tendrás que obtener un beneficio suficiente o **contar con la liquidez suficiente** para hacer frente a todas las obligaciones y compromisos, al menos, durante el primer año.

Si con las cuentas por delante prevés que no cuentas con la suficiente liquidez, siempre puedes informarte y **buscar inversores** que confíen en tu proyecto, pero tendrás que correr más riesgos.

3.2. Cómo gestionar los trámites para convertirte en autónomo

Para convertirte en autónomo tendrás que seguir los requisitos que son necesarios en Hacienda, por una parte, y en la Seguridad Social, por otra parte. Ambos trámites deberán hacerse antes del inicio de la actividad.



Darse de alta como autónomo en Hacienda

Para seguir los requisitos necesarios en la Agencia Tributaria deberás tener claros los siguientes aspectos:

- Saber qué impuestos te corresponden pagar.
- Conocer el régimen fiscal en el que te incluirán en función de tu actividad profesional
- Saber qué epígrafes del Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) te corresponden en función del tipo de actividad a desarrollar. Se trata de un código que identifica tu actividad profesional, así que es fácil de deducir. En realidad es un impuesto que solo están obligadas a pagarlo las empresas que facturan una cantidad superior a los 1.000.000€ al año.
- Si vas a realizar operaciones económicas dirigidas a otro país de la Unión Europea tendrás que registrarte también en el Régimen de Operadores Intracomunitario (ROI).
- Informarte de los modelos de autoliquidación que tendrás que presentar cada trimestre y las declaraciones al final del periodo de cada ejercicio fiscal.

Cualquier persona física que quiera iniciar una actividad económica por cuenta propia en España debe darse de alta en el **Censo de Empresarios de Hacienda** presentando el modelo 036 o, en su versión simplificada, el modelo 037. Solicita una cita en la Agencia Tributaria más cercana y, muy probablemente, allí mismo te ayudarán con el alta.

Para presentar uno u otro modelo la misma delegación te proporcionará un formulario en el que puedas cumplimentar la información requerida: datos personales, domicilio fiscal, actividad económica que vas a desempeñar, impuestos a los que vas hacer frente, etc.

Darse de alta como autónomo en la Seguridad Social

En un plazo de 60 días previos al inicio de la actividad, que estará fijado por el alta en Hacienda, tendrás que darte de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) de la Seguridad Social.

Para inscribirte en el RETA puedes hacerlo por la vía online o acudir presencialmente. Si optas por la segunda opción tendrás que entregar el modelo TA 0521, que es una solicitud simplificada, en una de las delegaciones de la Seguridad Social, adjuntar una fotocopia del DNI y del alta en Hacienda.



MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL



TESORERÍA GENERAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL

TA.0521/1 (Hoja 1/2)

Registro de presentación

Registro de entrada

SOLICITUD SIMPLIFICADA DE: ALTA, BAJA O VARIACIÓN DE DATOS EN EL RÉGIMEN ESPECIAL DE AUTÓNOMOS

1. DATOS DEL SOLICITANTE

1.1 PRIMER APELLIDO		SEGUNDO APELLIDO		NOMBRE		1.2 NÚMERO DE SEGURIDAD SOCIAL	
FECHA DE NACIMIENTO Día: Mes: Año:		1.3 GRADO DE DISCAPACIDAD		1.4 TIPO DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO D.N.I.: TARJETA DE EXTRANJERO: PASAPORTE:		1.5 N° DE DOCUMENTO IDENTIFICATIVO	
1.6 DOMICILIO TIPO DE VÍA: NOMBRE DE LA VÍA PÚBLICA: MUNICIPIO/ENTIDAD DE AMBITO TERRITORIAL INFERIOR AL MUNICIPIO: PROVINCIA:		BLOQUE		NÚM.		BIS ESCAL. PISO PUERTA CÓD. POSTAL	
1.7 DATOS TELEBÁTICOS CORREO ELECTRÓNICO:		ACEPTO ENVÍO COMUNICACIONES INFORMATIVAS DE LA SEGURIDAD SOCIAL SI NO		TELÉFONO MÓVIL:			

águila.

Los datos que nos pedirán son: datos personales, número de la seguridad social, fecha de inicio de la actividad (nos la da Hacienda), el domicilio de la actividad, el nombre comercial, el IAE, la base de cotización, las contingencias profesionales, la mutua colaboradora o el número de cuenta donde domiciliaremos el pago de las cuotas (tendrá que ser una cuenta profesional).

En el caso de que quieras darte de alta en la Seguridad Social por vía telemática deberás cumplimentar el DUE en un [Punto de Atención al Emprendedor](#) (PAE).

Asimismo, deberás presentar tu Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), que es el código con el que se representa tu actividad (depende de lo indicado en el IAE) y **seleccionar tu base de cotización**. Para ello deberás conocer cuánto pagarás de cuota mensual.

Si crees que puedes cumplir con ellos, deberás informarte de los requisitos para hacerte autónomo con alguna bonificación de la Seguridad Social y verificar si puedes optar por la Tarifa Plana.

3.3. Base de cotización: ¿cómo calcular la cuota de autónomo?

Para saber cómo serán las cuotas de autónomos lo que pagaremos al mes a la Seguridad Social tendremos que tener en cuenta [la base de cotización](#) que escojamos en el proceso de alta anteriormente explicado.



Al mismo tiempo, tendrás que considerar cuáles serán sus impuestos, para lo cual te explicamos en este artículo [cuánto debes pagar como autónomo](#).

Podrás optar por las siguientes bases de cotización:

- La mínima: 944,40€
- La máxima: 4.070€
- A partir de los 48 años, la base mínima es de 1018,50€ y la máxima de 2.077,80€.
- Para los menores de 48 años, si la base de cotización es inferior a 2052€ no podrán optar a una base superior a 2077,80€.
- Para los autónomos societarios la base mínima es de 1214,10€.

Además, puedes solicitar hasta cuatro veces en un año un cambio de la base de cotización.

El tipo general de cuota mensual que pagarás a la Seguridad Social está fiado en el 30,3% de la base de cotización.

¿Qué considerar para ser autónomo?: Bonificaciones y novedades

En 2019 el Gobierno aprobó nuevas medidas con el fin de mejorar las condiciones laborales de los autónomos. Entre ellas, **el derecho a dos años de paro y a cobrar la baja laboral** por enfermedad o accidente laboral desde el primer día. Ahora bien,

en este caso si la baja por incapacidad temporal o por enfermedad supera un mes, al segundo mes se deja de cotizar a la Seguridad Social.

Bonificaciones por cese de actividad para autónomos

Al inicio de la pandemia una medida para el colectivo de los autónomos consistió en dotar de una mayor flexibilidad en la prestación por cese de actividad. Para tal prestación hay cuatro modalidades diferentes. En todas ellas la cuota está bonificada, pero será distinto en función del tipo de prestación a la que acceda el trabajador por cuenta propia.

Los autónomos no tendrán que abonar todas sus cotizaciones a la Seguridad Social si están acogidos a prestaciones por el cese de actividad por cierre decretado del negocio o para autónomos de temporada, que no tengan el periodo mínimo de cotización exigido o hayan accedido a la tarifa plana. En estos casos, tendrán exonerado el 100% de la cuota. En el cuarto caso, es decir, si acceden a Prestaciones Económicas Extraordinarias de Cese de Actividad para autónomos con motivo del COVID-19 (POECATA) también tendrán bonificada la cuota, no exonerada, pero se les pagará una prestación del 50 o 70% de su base de cotización (en función de cada condición) y se les devolverá en torno al 98% de la cuota que ya haya abonado.

Se trata de las prestaciones que han sido aprobadas en el **Real Decreto-Ley 2/2021, de 26 de enero**, con el fin de favorecer a los trabajadores autónomos que se han visto



afectados por la crisis sanitaria emergente, situación que tendrán que acreditar y para la que habrá que cumplir una serie de requisitos en cada caso.

Tarifa plana

Los trabajadores **autónomos que acaban de darse de alta o que en los dos años inmediatamente anteriores** no lo hayan estado pueden optar al plan de “Tarifa plana” si escogen la base mínima de cotización (944,40 euros).

La Tarifa Plana es una bonificación que permite el abono de un **mínimo de 60 euros mensuales** para la cuota por contingencias comunes, incluida la incapacidad temporal. Esto es algo de lo que podrán beneficiarse todos aquellos nuevos autónomos que coticen por la base mínima. En el caso de que coticen por una base mayor, tendrán un 80% de bonificación de la cuota.

Una vez pasados los 12 primeros meses, la cuota tendrá una reducción del 50% durante otro semestre, lo que sería una cuota de 141,65 euros. Después, **hasta completar los 24 primeros meses** los autónomos se beneficiarán solo de una reducción del 30%, lo que sería una cuota de 198 euros. No obstante, hay casos en los que puede alargarse hasta los 36 meses, como es el caso de **las mujeres menores de 35 años o los trabajadores menores de 30**. Además, habrá que tener en cuenta las condiciones de cada comunidad autónoma, pues hay algunas que han desarrollado diferentes ampliaciones de la tarifa.

Bonificación por conciliación laboral y familiar

Por otra parte, los trabajadores autónomos que tengan que contratar a un empleado para poder encargarse del cuidado de algún familiar durante un tiempo también tendrán ventajas. Concretamente, podrán acogerse a bonificaciones de entre el 50 y el 100% de la cuota (en función de si hacen la contratación a jornada parcial o a jornada completa) y según sea el caso por un periodo de hasta 12 meses.

Otras circunstancias

También deberemos tener en cuenta otras situaciones en las que podamos acceder a bonificaciones y ciertas ayudas en casos como:

- Baja por paternidad, maternidad, riesgo durante el embarazo o durante el periodo de lactancia natural. En estos casos, así como en el caso de adopción o acogida, trabajadores y trabajadoras autónomos podrán optar a bonificaciones de hasta el 100% de la cuota, al menos, durante un mes.
- Trabajadoras autónomas que, tras dos años de cese de actividad por causas de nacimiento, adopción, acogimiento o tutela, al menos durante el primer año de reincorporación.
- Baja en la actividad por violencia de género: podrán no pagar su cuota y mantener su alta y su cotización durante seis meses.



- Trabajadores autónomos con un grado de discapacidad del 33% o superior: Podrán beneficiarse de la tarifa plana o la reducción de la cuota al 80%, en función de la base de cotización.
- Ventajas para los autónomos que compatibilicen su actividad con otro trabajo por cuenta ajena: Podrán recibir hasta el 50% del exceso de cotización si superan los 13.822 euros anuales.

3.4. El lugar del desarrollo de negocio

Otra de las circunstancias que tendrás que valorar a la hora de convertirte en autónomo es si desarrollarás tu actividad profesional desde casa, a domicilio o en un lugar de trabajo.

Si vas a requerir un centro de trabajo necesitarás:

- **Licencia de apertura**
- **Alta del centro de trabajo**

Ahora bien, debes considerar que **los requisitos no serán los mismos para habilitar cualquier lugar de trabajo**, ya que dependerá de la actividad profesional a desarrollar.

Cada negocio que se emprende necesita un acondicionamiento diferente en su establecimiento. Es por esto que en el tema de aperturas y altas del centro de trabajo hay una clasificación de actividades, diferenciadas en función del grado de molestias, daños o

riesgos que puedan conllevar. Para saber qué será necesario entregar en cada caso, tendrás que informarte en el municipio en el que se encuentre el negocio de la documentación necesaria e informes técnicos.

¿Qué hacer si quiero trabajar desde casa como autónomo?

Si hay algo positivo que nos ha demostrado la situación de emergencia sanitaria de la COVID-19 es que hay muchos trabajos que se pueden realizar desde casa gracias a un ordenador portátil o de sobremesa y la conexión a Internet. Trabajos de comunicación y marketing, formación, asesoría, traducción, venta online, etc.

Respecto a la “apertura de tu centro de trabajo” **solo necesitarás acondicionar un espacio cómodo, contar con las tecnologías adecuadas y una especie de despacho en casa.**

Tendrás que comunicar que quieres desarrollar tu actividad profesional desde casa en tu **alta de autónomo en Hacienda** al presentar el modelo 036 o 037 y estableciendo tu domicilio como tu **dirección fiscal**.

En el caso de que no vayas a recibir clientes en casa, no necesitarás solicitar permisos a tu ayuntamiento. No obstante, estos permisos dependen del sector profesional, puesto que hay casos en los que, por ejemplo, deberás poner una placa identificativa en tu portal.



4

Errores frecuentes a evitar para ser autónomo





Como son muchos los autónomos que han dado este paso y, sin embargo, han fracasado por cometer una serie de errores, te resumimos todo lo que debes evitar a toda costa:

- Darte de alta como autónomo en la Seguridad Social antes que en Hacienda.
- Comprar todo el material y equipamiento para desarrollar la actividad profesional **antes de darte de alta en Hacienda**. Algunos gastos, como los equipos informáticos o el material de oficina podrás desgravarlos, pero no si ya cuentas con todo ello al realizar el trámite administrativo con la Agencia Tributaria.
- **No elegir correctamente el epígrafe del IAE**, lo que puede trasladarse en obligaciones fiscales más elevadas y que no corresponden con tu actividad profesional.
- **No hacer un análisis de viabilidad** y, al segundo pago trimestral del IVA, ser consciente de que no eres capaz de hacer frente a todos los gastos o tu presupuesto de inversiones es insuficiente.
- **No hacer un estudio de mercado** y caer en la cuenta de una serie de amenazas y obstáculos cuando ya has puesto en marcha el negocio. Por ejemplo: el precio de tus productos y servicios es demasiado elevado y tus clientes se decantan por tu competencia. También puede ocurrir que, al no haber estudiado a tu público objetivo, no sepas cómo llegar a tus potenciales clientes.
- **Creer que puedes hacerlo todo solo**, cuando en ocasiones una asesoría puede gestionar los trámites que escapan a tu competencia de una manera mucho más rápida y eficaz o resolver situaciones que se adapten a tus necesidades reales.
- **Olvidarte de las herramientas digitales:** Cuando no vayas a ofrecer tus productos o servicios online, no significa que no debas tener presencia online. Deberás sacar provecho de todos los canales que te hagan llegar a tu público objetivo, por ejemplo, mediante Google Maps o las redes sociales.



Conclusiones

En definitiva, para ser autónomo tienes que priorizar toda la información, herramientas y ayuda profesional que te sea útil y te haga el camino más fácil. Evitarás fallos de previsión, caer en expectativas poco realistas o cometer errores que puedan conducirte al fracaso o a un proyecto de negocio poco viable.

Sigue todos los pasos que te hemos venido explicando: descubre qué tipo de autónomo quieres ser, desarrolla tu idea de negocio, investiga tu mercado, indaga en cuáles son tus posibilidades y las condiciones de las que partes, verifica todos los aspectos fiscales y de contabilidad. ¿Consideras que podrás optar a la tarifa plana u optar por bonificaciones? ¿Trabajarás desde casa o montarás tu propio local? ¿Sabes lo que podrá diferenciarte de tus competidores?

Y, sobre todo, ¿confías en ti?



www.occident.com

