

# Manual

de

## Políticas Activas

en el Trabajo Autónomo

[www.upta.es](http://www.upta.es)

**UPTA ESPAÑA**

C/ Ciudad Real, 5 local  
28945 Madrid

[www.upta.es](http://www.upta.es)



**Autor:**

Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA)

**Director:**

Eduardo Abad Sabarís

**Coordinador:**

Rafael Vicens

**Producción:**

Tevescop, S.A.

**Maquetación y diseño:**

Tevescop, S.A.

**Imprime:**

Akasa Comunicación

**Depósito Legal:**

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

La reproducción parcial o total de esta obra, podrá ser realizada previa comunicación a los autores y citando las fuentes, de acuerdo con lo previsto en el Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba la Ley de Propiedad Intelectual.

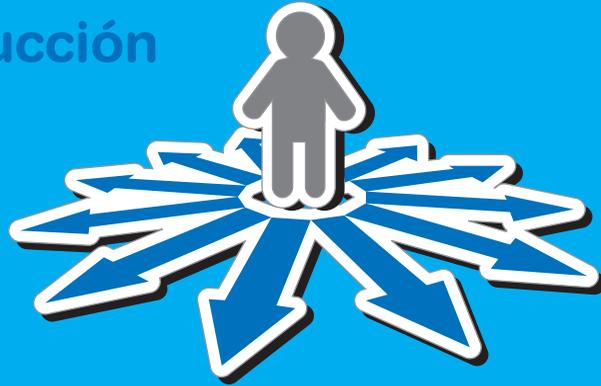
# Índice

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>4</b>
<b>1.1.</b> Objetivos del manual .....	<b>4</b>
<b>1.2.</b> Ventajas e inconvenientes de elegir la opción de ser autónomo .....	<b>5</b>
<b>2. IDEAS</b> .....	<b>6</b>
<b>2.1.</b> Identificar ideas de negocio .....	<b>7</b>
<b>2.1.1.</b> Brain Storming (Tormenta de ideas) .....	<b>8</b>
<b>2.1.2.</b> Mind Maps .....	<b>9</b>
<b>2.1.3.</b> Métodos estadísticos .....	<b>10</b>
<b>2.1.4.</b> Mirar lo que se hace en otros lugares .....	<b>10</b>
<b>2.1.5.</b> Spin Off .....	<b>11</b>
<b>2.2.</b> Seleccionar ideas de negocio .....	<b>12</b>
<b>2.2.1.</b> Clasificación de ideas .....	<b>13</b>
<b>2.2.2.</b> Los árboles de decisión .....	<b>14</b>
<b>2.2.3.</b> Árboles de decisión + clasificación .....	<b>15</b>
<b>3. ESTRATEGIA</b> .....	<b>16</b>
<b>3.1.</b> La competencia y la competitividad .....	<b>17</b>
<b>3.2.</b> ¿Qué cosas puedo hacer para orientar mi negocio? .....	<b>18</b>
<b>3.3.</b> ¿Realmente soy diferente a los demás? .....	<b>19</b>
<b>3.4.</b> La influencia del entorno .....	<b>20</b>
<b>3.5.</b> Análisis DAFO .....	<b>22</b>

<b>4. LOS NÚMEROS</b> .....	<b>24</b>
<b>4.1. Cuestiones básicas a la hora de calcular la viabilidad económica de un negocio</b> .....	<b>25</b>
<b>4.1.1. La previsión de ventas</b> .....	<b>25</b>
<b>4.1.2. El cálculo de los costes directos</b> .....	<b>27</b>
<b>4.1.3. El resto de gastos</b> .....	<b>29</b>
<b>4.2. Gastos específicos que solo suelen darse al comienzo de una actividad</b> .....	<b>30</b>
<b>5. ALGUNAS CONSIDERACIONES</b> .....	<b>32</b>
<b>6. POLÍTICAS ACTIVAS PARA LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS</b> .....	<b>34</b>
<b>6.1. Régimen Jurídico General</b> .....	<b>35</b>
<b>6.1.1. Ley del Estatuto del Trabajo Autónomo</b> .....	<b>35</b>
<b>6.1.2. Derechos y deberes trabajadores autónomos</b> .....	<b>36</b>
<b>6.1.3. Prevención de Riesgos Laborales</b> .....	<b>38</b>
<b>6.1.4. Garantías Económicas</b> .....	<b>39</b>
<b>6.1.5. Trabajadores Autónomos Económicamente Dependientes – TRADES</b> .....	<b>40</b>
<b>6.2. Del desempleo al trabajo autónomo</b> .....	<b>42</b>
<b>6.2.1. Programas de fomento y promoción</b> .....	<b>42</b>
<b>6.2.2. Capitalización por desempleo</b> .....	<b>43</b>
<b>6.2.3. Bonificaciones para jóvenes y mujeres que emprendan una actividad</b> .....	<b>46</b>
<b>6.2.4. Formación Profesional para el empleo</b> .....	<b>46</b>
<b>6.2.5. Programas de Orientación Profesional para el empleo y autoempleo</b> .....	<b>49</b>
<b>6.3. Financiación</b> .....	<b>50</b>
<b>6.3.1. Planes ICO</b> .....	<b>50</b>
<b>6.3.1.1. ICO Emprendedores</b> .....	<b>50</b>
<b>6.3.1.2. ICO Directo</b> .....	<b>51</b>
<b>6.3.2. Convenio de Colaboración con la Sociedad de Garantía Recíproca</b> .....	<b>51</b>
<b>6.4. Medidas Tributarias</b> .....	<b>52</b>
<b>6.4.1. Impuestos</b> .....	<b>52</b>
<b>6.4.1.1. Impuesto sobre Actividades Económicas</b> .....	<b>52</b>
<b>6.4.1.2. Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas</b> .....	<b>53</b>

<b>6.4.1.3. Impuesto sobre el Valor Añadido</b> .....	<b>55</b>
<b>6.4.2. Seguridad Social</b> .....	<b>55</b>
<b>6.4.2.1. Reducción de cuotas trabajadores por cuenta propia sector venta ambulante y venta a domicilio</b> .....	<b>56</b>
<b>6.4.2.2. Devolución de cotizaciones a los trabajadores autónomos en régimen de pluriactividad</b> .....	<b>57</b>
<b>6.4.2.3. Reducción y bonificación cuotas para jóvenes y mujeres</b> .....	<b>57</b>
<b>6.4.2.4. Exoneración de la cuota a mayores de 65 años que prolonguen su actividad</b> .....	<b>57</b>
<b>6.4.2.5. Jubilación anticipada</b> .....	<b>58</b>
<b>6.4.2.6. Cotización a tiempo parcial</b> .....	<b>58</b>
<b>6.4.3. Rescate de Planes de Pensiones</b> .....	<b>58</b>
<b>6.4.4. Cámaras de Comercio</b> .....	<b>58</b>
<b>6.5. Protección Social</b> .....	<b>59</b>
<b>6.5.1. Cobertura por Incapacidad Temporal</b> .....	<b>59</b>
<b>6.5.2. Contingencias Profesionales</b> .....	<b>60</b>
<b>6.5.3. Maternidad, paternidad y riesgo durante el embarazo y la lactancia</b> .....	<b>61</b>
<b>6.5.4. Prestación por Cese de Actividad</b> .....	<b>62</b>
<b>6.6. Mujer Autónoma - fomento del autoempleo y medidas de igualdad</b> .....	<b>64</b>
<b>6.7. Discapacitados y trabajo autónomo</b> .....	<b>66</b>

# 1. Introducción



## 1.1. Objetivos del manual

Muchas personas en algún momento determinado de su vida se plantean la creación de un negocio o tienen alguna idea que creen que podría convertirse en una actividad económica lucrativa. Este es un manual dirigido no solo a fomentar el espíritu emprendedor, tanto de los autónomos como de aquellas personas que están pensando en hacerse autónomos, sino también a ayudar y dar a conocer la normativa y las políticas activas existentes y cuyo conocimiento será vital para el desarrollo del ejercicio de su profesión. Este manual pretende servir de herramienta de reflexión y a su vez de guía de orientación a quien lo lea, tanto para producirle un efecto motivador como para ayudarle a asentar los criterios necesarios que debe plantearse

una persona antes y tras montar un negocio. Así, debe ayudar a que el emprendedor sea optimista y pesimista a la vez, para poder discernir entre ideas buenas y malas desde el punto de vista de su factibilidad y posibilidades de éxito.

No existen fórmulas mágicas de éxito empresarial, sino trabajo y algo de fortuna. Desde esta publicación intentaremos adelantar posibles contingencias que debe tener en cuenta el emprendedor para valorar su idea de negocio, ayudándole de esta manera a maximizar sus posibilidades de éxito, entendiendo este como la puesta en marcha y buen funcionamiento de la actividad empresarial.

## 1.2. Ventajas e inconvenientes de elegir la opción de ser autónomo

Optar por el régimen de autónomos o lo que se entiende comúnmente por ser autónomo, es algo más que seleccionar una forma jurídica. Como su nombre indica, el concepto de autónomo está escogido para referirse a la persona que trabaja con autonomía, entendiéndose esta por aquella que no tiene otro jefe que sus propios clientes.

vinculada con dicha prestación, sin tener que acometer a priori, grandes inversiones.

El término empresa, aunque se puede entender ésta como cualquier actividad encaminada a obtener un rendimiento económico mediante la realización de una serie de tareas y operaciones, suele quedar reservado para aquellas sociedades de más de un socio (salvando las sociedades unipersonales), en las cuales se requiere una inversión mayor (no siempre), y en las que los accionistas no están necesariamente vinculados a la actividad laboral.



Convertirse en autónomo es un reto estimulante que supone comenzar una andadura que en muchos casos se va a convertir en una forma de vida.

Convertirse en autónomo es un reto estimulante, comenzar una andadura en solitario en la cual el emprendedor enfoca su motivación hacia la organización de su trabajo, que en la mayoría de los casos se va a convertir en su forma de vida.

Así, el concepto de autónomo siempre ha estado muy vinculado al de la libertad laboral y a algunos trabajos como los profesionales, en los que una persona individual está capacitada para la prestación de un servicio y

En España hay más de tres millones de personas que han optado por el trabajo autónomo y que en mayor o menor medida se han convertido en impulsores de la economía del país.

# 2.

## Ideas



### 2.1. Identificar ideas de negocio

Si está leyendo este manual es probable que ya tenga una idea de negocio, y en caso contrario seguramente conozca a varias personas que le hayan dicho en alguna ocasión que tenían una.

Pero, ¿de dónde surgen las ideas de negocio?

El proceso para idear un negocio tiene dos vías fundamentales, la vía natural y la forzada.



En España hay más de tres millones de autónomos. Muchas ideas que aparecen de manera natural o espontánea, suelen estar relacionadas con alguna experiencia personal o profesional.

La vía natural se define como aquella en la que las ideas de negocio surgen por casualidad o por observación pasiva. Esto se traduce en que en un momento determinado una persona o un conjunto de personas tienen una idea, generalmente relacionada con alguna experiencia personal o profesional, ya sea como usuario o como profesional.

Por ejemplo, imaginemos que estamos trabajando una factoría del sector del automóvil y nos damos cuenta de que todas las semanas entran piezas procedentes de Italia, con el inconveniente de que no suelen llegar en

plazo y muchas veces traen defectos y se tienen que devolver.

Como estamos especializados en mecánica se nos ocurre que dichas piezas las podríamos fabricar nosotros en un taller, con una mayor calidad que los italianos, y que al estar más cerca, no tendríamos tantos problemas con los plazos de entrega. Como vemos, la observación es el primer paso a otra serie de procesos mentales como son la deducción, la generalización, la síntesis, el análisis, la analogía, la comparación o la transformación.

El caso es que se nos ocurren ideas porque hemos visto procesos que no funcionan, otras utilidades a productos que ya están en el mercado, posibilidades de mejora en algún ámbito concreto, o un conjunto de clientes potenciales que contratarían nuestros servicios si nos decidimos a trabajar de manera independiente.

La casualidad existe, pero se da más frecuentemente en personas que ya trabajan en un mercado determinado, o en un proyecto concreto, lo cual no quiere decir que no existan posibilidades de emprender aventuras de éxito en sectores desconocidos o sacar productos revolucionarios al mercado, si bien es cierto, que el índice de fracaso suele ser mayor para aquellos promotores que montan negocios en actividades desconocidas para ellos, sobre todo si estos tienen una componente técnica importante.

La vía forzada no consiste en tener una idea, sino en idear un negocio cuando hay un impulso de hacer algo nuevo y/o diferente.



Se nos ocurren ideas al ver procesos que no funcionan, nuevas utilidades a productos que ya existen, nuevos mercados...

El índice de fracaso suele ser mayor para aquellos promotores que montan negocios en actividades desconocidas para ellos

Existen dos alternativas, idear un negocio nuevo o replicar uno ya existente. En este caso el promotor tendrá que hacer una labor de análisis orientada a conocer las experiencias que existen en el mercado y documentarse acerca de los entresijos del negocio. A pesar de parecer a priori una alternativa más complicada, en cuanto a que demanda un esfuerzo adicional, es una práctica habitual en muchas empresas y autónomos, que continuamente están buscando nuevas líneas de negocio para aumentar su actividad o que en algunos momentos tienen que reorientar dicha actividad porque un mercado ya se les ha agotado.

Las herramientas en este caso comenzarán por un análisis del mercado y se suelen basar en buscar la diferenciación con otras cosas que se están haciendo. No obstante, esta vía también presenta alternativas sencillas como puede ser el sistema de franquicias o delegaciones, en las cuales el emprendedor hace una

apuesta económica por un negocio ya existente, el cual deberá dotarle del conocimiento y le guiará en el buen funcionamiento de su negocio.

Cabe decir en este punto que no todas las franquicias representan una buena oportunidad para emprender un negocio y que el emprendedor debe tener especial cuidado en analizar las condiciones que le impone el franquiciador.

Otra manera de actuar dentro de esta vía es la importación de ideas. Consiste en hacer una prospección por los negocios que existen en otras ciudades, regiones y países e identificar aquellos que no están cubiertos por la oferta actual en el ámbito geográfico en el cual queremos actuar. Este es un procedimiento frecuente en tiendas de ropa y accesorios, hostelería, etc..., y es el procedimiento que emplean algunas franquicias a la hora de seleccionar en que poblaciones se van a instalar.

### 2.1.1. Brain Storming (Tormenta de ideas)

Es una metodología empleada con bastante frecuencia, consistente en que varias personas se juntan y van poniendo en común las ocurrencias que tienen sobre un tema en concreto, sin ningún orden concreto.



Esta vía es una práctica habitual entre quienes buscan reorientar su negocio y/o incrementar su actividad

También se puede hacer a nivel individual, aunque se recomienda realizarlo en grupo para conseguir un mayor enriquecimiento del proceso y poder generar más ideas.

Uno de los elementos fundamentales a considerar para la efectividad de los brain storming es conseguir un clima en el cual los participantes sean libres de decir cualquier cosa que se les ocurra, sin miedo a que su aportación se considere absurda, ridícula o fuera de lugar. En definitiva se trata de obtener muchas ideas. El proceso de selección de aquellas ideas que pueden servir para nuestros intereses quedará para un paso posterior, que veremos más adelante en este manual.

### 2.1.2. MindMaps

El MindMap o mapa mental, es una metodología empleada frecuentemente como apoyo en los procesos de identificación de alternativas y nuevas líneas de negocio. Su empleo permite aprovechar nuestra experiencia y visualizar de una manera sencilla numerosos aspectos relacionados con un producto, un proceso o un negocio.

El procedimiento parte de la selección de una palabra clave, que será el origen del mapa. Esta palabra puede ser cualquiera pero es recomendable que sea el centro del negocio, puesto que a partir de ella iremos anotando, como si pusiésemos ramas a un árbol, tantas ideas relacionadas con la misma como se nos vayan ocurriendo y así sucesivamente.

Como se puede deducir, los mindmaps son una variante del brainstorming, que incorpora la orientación

de las ideas sobre un tema determinado, en base a la concatenación de conceptos.



A partir de una palabra clave iremos concatenando ideas relacionadas con la misma. En el BrainStorming es importante conseguir un clima en el cual los participantes sean libres de decir cualquier cosa sin miedo al rechazo.

Deberemos averiguar qué indicadores nos pueden dar información sobre la rentabilidad de un negocio.

### Ejemplo de MindMap:

Supongamos que lo que nos gustaría fuese dedicarnos a un negocio relacionado con el automóvil, pero no tenemos ninguna idea de partida. El proceso de realización parte de escoger la idea central, que en este caso podría ser "automóvil".

- **Primer paso:** escoger la idea central y escribirla en el centro de un folio.
- **Segundo paso:** comenzar a identificar ideas de negocio, existentes o no, directamente relacionadas con nuestra idea central.
- **Tercer paso:** Una vez desarrolladas las ramas principales, comenzar a explorar cada una de ellas con sucesivas ramificaciones, según se nos vayan ocurriendo ideas.

### 2.1.3. Métodos estadísticos

En el estudio de los negocios la estadística juega un papel muy importante. En este caso podemos emplearla también para identificar posibles ideas de negocio. Si nuestra decisión va encaminada a introducirnos en un mercado en el cual ya hay actividad, deberemos conocer la cuota de mercado de nuestros competidores y fijarnos en una serie de indicadores que nos den una pista acerca de si un negocio puede ser o no rentable en determinado lugar. Este último punto está muy ligado a las actividades comerciales tradicionales, como las tiendas de alimentación, papelería, etc....

Es difícil que obtengamos una fuente de información que nos dé directamente los datos que necesitamos, por lo que habrá que trabajarlos.

Por ejemplo, si mi deseo es montar una carnicería, deberé averiguar, aunque sea de manera aproximada, qué consumo per cápita de carne hay en mi localidad, para que en el caso de que ya exista otra carnicería funcionando (a no ser que vaya a ofrecer un producto/servicio muy diferenciado o mejorado), poder valorar si donde la quiero ubicar puede haber suficiente negocio para las dos.

Otro método es recurrir a directorios empresariales, por ejemplo usando buscadores de internet, directorios telefónicos, guías empresariales o de comercio, etc..., para intentar averiguar de qué servicios se carece en una determinada población o cuales ya se pueden considerar saturados.

Este método puede dar buenas pistas aunque también nos puede deparar alguna sorpresa por el mero hecho

de que el mercado no está regulado y pueden existir poblaciones con ciertos desequilibrios en su estructura económica.

Como ejemplo a este último aspecto nos podemos encontrar con situaciones como la del pueblo de Mérida (800 habitantes aprox.), donde si quisiésemos montar un negocio de servicios funerarios, nos encontraríamos con que ya existen dos en funcionamiento, lo cual nos podría despistar, si no supiésemos que su actividad se realiza exclusivamente a tiempo parcial.

### 2.1.4. Mirar lo que se hace en otros lugares

Las vacaciones pueden ser una buena oportunidad para fijarse en los diferentes productos y/o servicios que hay en otros lugares. Existen muy buenos negocios de distribución que se han constituido de esta manera, y la metodología sirve tanto para importar productos de otros lugares, adquirir licencias comerciales de distribución o detectar carencias en otras partes que podemos cubrir con producto local.

Eso sí, hay que dejar constancia de que el hecho de que un producto y/o servicio tenga éxito en un deter-



minado lugar, no por ello implica que tenga éxito en cualquier lugar. En este caso el emprendedor tendrá que tener en cuenta las diferencias culturales y sociales para valorar el posible éxito de su negocio.

### 2.1.5. Spin Off

Los procesos de Spin Off son una manera tradicional de creación de empresas. En este caso una o varias personas, trabajadores de una empresa, pactan una salida de la misma para prestarles servicios por cuenta propia.

El proceso surge cuando ambas partes identifican una posibilidad de mejora con el spin off. Por una parte la empresa contratante reduce su coste de personal, que pasa a ser de servicios contratados, y por otra los antiguos empleados inician su aventura empresarial en una actividad que ya conocen, con un buen cliente que les puede garantizar unos buenos ingresos, y a su vez tienen la vía libre para buscar nuevos clientes con los cuales incrementar su negocio.

En esta práctica, que al parecer solo presenta ventajas, hay que tener muy en cuenta el riesgo que supone a cualquier empresa depender de un solo cliente, razón por la que los emprendedores deberán apresurarse para encontrar nuevos clientes y/o lanzar nuevos productos/servicios al mercado.

#### Ejemplo de Spin Off:

Imaginemos que trabajamos de transportistas en una empresa de plásticos de Tudela, y un día se nos acerca la dirección de la empresa y nos propone lo siguiente:

nos invitan a dejar el empleo y ponernos como autónomos, prestándonos el mismo servicio que veníamos realizando hasta el momento, pero sin depender laboralmente de la empresa. Para facilitarnos la decisión la empresa ha decidido aportar uno de los camiones para que podamos iniciar el negocio, así como contratarnos cuatro viajes semanales.



El hecho de que un producto tenga éxito en un determinado lugar no implica que tenga éxito en cualquier lugar. Al ser el mayor riesgo de esta práctica la dependencia de un solo cliente, al iniciar la aventura, deberemos fijarnos como meta la captación de nuevos clientes.

Como se puede apreciar en el ejemplo, los procesos de Spin Off pueden ser más o menos ventajosos para el autónomo, siendo la mayor ventaja la de comenzar la actividad con unas ventas ya prácticamente garantizadas.

Ahora bien, esta iniciativa debe estar consensuada por ambas partes, y ambas partes estar de acuerdo en que el Spin Off es una verdadera oportunidad de mejora y de colaboración inter empresarial, porque de lo contrario podríamos vernos ante un claro caso de autónomo en fraude de ley, práctica ésta muy habitual en las empresas.

En este caso, aconsejamos al emprendedor que se asesore y que revise la normativa en cuanto a los Trabajadores Autónomos Económicamente Dependientes se trata.

## 2.2. Seleccionar ideas de negocio

Una vez tenemos una lista con distintas ideas de negocio nos enfrentaremos a la tarea de tener que escoger entre una y otra. Para la elección definitiva de nuestra actividad podemos emplear varios métodos de análisis, pero todos van a tener en común el establecer una serie de cribas que deba superar satisfactoriamente nuestra idea de negocio.

Dependiendo de las características del negocio tendremos en cuenta unos criterios u otros, puesto que, por ejemplo, no resultará necesario valorar la ubicación de un local como algo determinante para un negocio que no lo necesite.

Uno de los elementos más importantes a valorar y que a su vez agrupa un conjunto de variables que se deben tener en cuenta, es la factibilidad. La factibilidad es la respuesta a la pregunta ¿es factible?, o lo que es lo mismo ¿puedo hacerlo o existe algún impedimento que se pueda interponer en el lanzamiento de la actividad?

A la hora de montar un negocio hay que fijarse objetivos realistas y alcanzables, en caso contrario nos encontraremos con problemas más adelante. De este modo, para saber si somos capaces o no de poner en marcha una actividad determinada, en primer lugar debemos ser sinceros con nosotros mismos, y hacernos las preguntas adecuadas:

¿Es necesario algún tipo de formación para desempeñar la actividad? ¿La tengo? ¿La puedo adquirir de una

manera sencilla? ¿Existe un volumen de inversión mínimo? ¿Qué facilidad tengo para alcanzarlo? ¿Puede el negocio devolverlo? ¿Conozco algo del negocio? ¿Es necesaria una experiencia previa?

A la hora de montar un negocio hay que fijarse objetivos realistas y alcanzables.



¿Tengo claro cómo hacer clientes? ¿Voy a iniciar la actividad con alguna cartera de clientes?

¿Conozco el producto? ¿Soy habilidoso en estos temas? ¿Tiene mercado? ¿Se cuánto se vende al año en esta actividad? ¿Hay competencia? ¿Creo que puedo hacerlo mejor? ¿Qué me diferencia de la competencia?

Más tarde hay que valorar que no todos los obstáculos son insalvables, pero algunos pueden ser más importantes que otros, como el carecer de la formación y la experiencia necesaria en algunos negocios. Esto, se puede alcanzar con el tiempo, pero la actividad debe funcionar bien desde el principio, y los clientes insatisfechos por un inadecuado nivel de formación inicial o poca experiencia, pueden ser determinantes para el futuro del negocio.

¿Cómo voy a tener experiencia? Trabajando en algo parecido para otro autónomo u otra empresa y asumiendo responsabilidad en dicho trabajo. En muchos casos es recomendable conocer los entresijos del negocio antes de lanzarse a la aventura. Para ayudarnos en la selección de ideas a continuación explicaremos dos métodos que pueden ser de utilidad para el emprendedor: la clasificación de ideas y los árboles de decisión.

### 2.2.1. Clasificación de ideas

La clasificación consiste en contrastar las distintas ideas de negocio que tenemos con una serie de factores clave que debemos identificar, de tal manera que una vez valorada cada alternativa contra unas mismas cuestiones, obtengamos una clasificación que nos identifique que alternativas cumplen mejor con los requisitos o propósitos que nos planteamos.

Los factores pueden ser múltiples, por lo que el emprendedor deberá escoger aquellos que considere que son más importantes para sus posibilidades. Entre otros podemos destacar la capacidad de inversión, la disponibilidad de medios, la formación, etc...



Se trata de identificar qué alternativas cumplen mejor con los requisitos o propósitos que nos planteamos. No todos los obstáculos son insalvables, pero algunos son más importantes que otros.

**Ejemplo de clasificación:** Supongamos que somos unos manitas en la cocina y en el proceso de identificación se nos han ocurrido tres ideas de negocio diferentes que son, montar un restaurante, un servicio de catering y una empresa de alimentos elaborados para vender en establecimientos de alimentación.

■ **Primer paso:** identificar los factores clave que nos afectan en el negocio. Supongamos que los factores clave que identificamos son la necesidad de contar con personal fijo, el volumen de inversión en el local, las mermas de producto y el coste de promoción.

■ **Segundo paso:** Valor de las variables. En este caso, optaremos por establecer un sistema en el cual la opción que reciba más puntos será la más satisfactoria para nuestros intereses. De este modo, estableceremos un sistema de puntuación de 1 a 3, en el cual se dará 3 puntos a la opción más satisfactoria y 1 a la menos interesante.

■ **Tercer paso:** Matriz de valoración. Una vez identificados los factores clave y establecido el sistema de puntuación, haremos una matriz en la cual puntuaremos cada alternativa en relación a los factores escogidos, pudiendo ver en la misma el resultado de la valoración. Como se puede apreciar en la tabla, en este ejemplo la opción más satisfactoria, con una puntuación de 11, correspondería al servicio de catering, que a priori no requiere una inversión tan elevada como pueda ser montar un restaurante, requiere menos personal fijo que las otras dos opciones, en principio tendrá menos mermas de producto, pues se perderá menos comida

al tratarse de un servicio que se presta por encargo. En su contra está el hecho de que darnos a conocer nos supondrá un esfuerzo adicional al de

un restaurante en el que el propio local promociona el negocio.

Alternativas	Inversión	Personal fijo	Mermas de producto	Coste promoción	Total
Restaurante	1	1	1	3	6
Catering	3	3	3	2	11
Comida elaborada	2	2	2	1	7

### 2.2.2. Los árboles de decisión

Otra manera de clasificar las ideas de negocio, en este caso descartándolas en función de que vayan cumpliendo o no requisitos. La metodología es sencilla. Se establecen unos criterios que debe cumplir la empresa o el promotor y se atribuye cada uno a una fase de decisión. De esta manera, la idea va sometándose a distintos requisitos, formulados como preguntas, a los que solo existe la respuesta sí o no. Cuando se responde no a uno de los requisitos, esa idea queda descartada, mientras que las demás continúan avanzando en el proceso.

**Ejemplo de árbol de decisión:** Para explicar esta metodología volveremos a recurrir a las opciones anteriores, así que nuestro dilema estará en decidimos entre montar un restaurante, una empresa de catering o una industria de comida elaborada.

■ **Primer paso:** Establecer los criterios que debe cumplir nuestro negocio, teniendo en cuenta que por el mero hecho de no cumplirlos la idea será descartada. En este caso, elegimos los siguientes:

Solo disponemos de 60.000 euros para invertir, y no queremos un negocio con horarios fijos.

- **Segundo paso:** Ordenar los criterios por su importancia, de tal manera que la primera criba sea la más importante para nosotros y así sucesivamente. Supongamos que pensamos compaginar la nueva actividad con otra, y decidimos que el primer criterio será el no tener horarios fijos.
- **Tercer paso:** Elaboración del árbol de decisión. En este punto iremos chequeando cada alternativa con los criterios de selección, y eliminaremos aquellas que no los cumplan. En este ejemplo descartamos de inicio el restaurante porque nos exige un horario de atención al público determinado que no nos va a dar la flexibilidad que necesitamos para dedicarnos a la otra actividad, y en una segunda fase descartamos la opción de embarcarnos en una industria de comida elaborada porque nos supone una inversión superior a la que nos podemos permitir.

Como se ve, el orden de los criterios debe establecerlo el promotor, en este caso se antepone la flexibilidad sobre el volumen de inversión, aunque hubiera podido ser al revés.



Consiste en ir descartando opciones en función de que no cumplan requisitos fundamentales.

ALTERNATIVAS DE PARTIDA	HORARIO FLEXIBLE	INVERSIÓN < 60.000 EUROS	CUMPLE REQUISITOS
RESTAURANTE	/		
CATERING	CATERING	CATERING	CATERING
COMIDA ELABORADA	COMIDA ELABORADA	/	

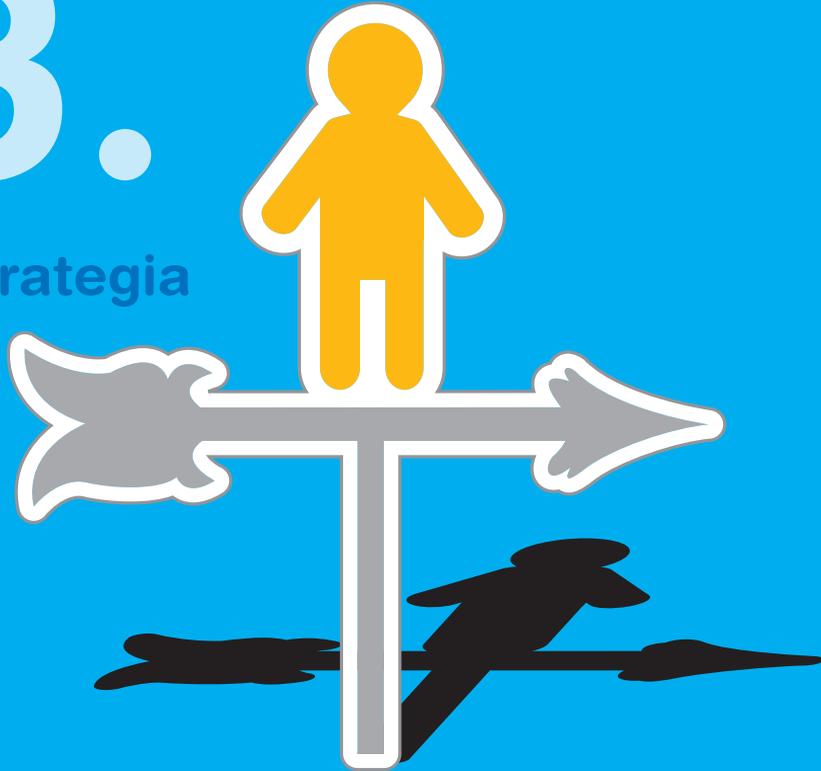


### 2.2.3. Árboles de decisión + clasificación

Puede darse el caso de que uno de los criterios de decisión sea tan importante que elimine algunas alternativas desde el principio. Por ello, puede ser conveniente realizar una primera criba en base a aquellos aspectos críticos que pueden hacer descartar el negocio, para después someter las ideas que los superen a un proceso de clasificación.

## 3.

## Estrategia



## 3.1. La competencia y la competitividad

Muchas veces escuchamos en los medios de comunicación aquello de la competitividad. Y ¿qué es la competitividad? A menudo tenemos muy claro que es la competencia, aquella persona o empresa que ejerciendo la misma actividad que uno o una parecida, acecha a los mismos clientes.

Por tanto, el que desarrolla su trabajo en un entorno donde hay competencia, debe enfrentarse a sus competidores.

La competitividad es la capacidad de un negocio para salir adelante en el mismo mercado que sus competidores. Esta capacidad puede traducirse en qué estrategias o qué herramientas emplea la empresa frente a sus competidores. Así, podemos competir con un mejor producto, con un mejor precio, con un personal más eficaz, con una estrategia de venta al público diferenciada, con una buena distribución, con una mayor oferta de productos, con un menor coste de producción, con publicidad para llegar a más clientes, con barreras de entrada (licencias municipales, concesiones, etc...). Los ejemplos son múltiples.

El emprendedor deberá analizar cuál es su competencia y procurar averiguar cómo se comporta en el mercado, es decir, qué estrategia sigue, para poder aprovechar sus puntos débiles y convertirlos en una oportunidad para el nuevo negocio.

A pesar del acceso a la información que nos propor-

ciona internet, la experiencia o la propia calle, es probable que no sea sencillo encontrar información detallada sobre nuestra competencia. En el caso de las sociedades, para conocer sus estados financieros podremos acudir al registro mercantil, dónde las empresas tienen obligación de depositar sus cuentas, las cuales son consideradas como información pública.

Para aspectos más concretos deberemos investigar por nuestra cuenta visitando instalaciones o intentando entrevistarnos con personas con experiencia en el sector. En este sentido también puede ser útil el asesoramiento que nos puedan ofrecer profesionales del ámbito de la dirección de empresas.

Otra buena fuente de información son las asociaciones de actividad económica, que disponen de numerosa información elaborada acerca de los pormenores del sector, aunque en muchos casos, restringida a sus asociados. En estas organizaciones podremos encontrar información relativa a la legislación, formación, etc..., así como un punto de encuentro para el fomento de la actividad y la interrelación entre los profesionales.



La competitividad es la capacidad de un negocio para salir adelante en el mismo mercado que sus competidores. Es recomendable entrevistarnos con personas con experiencia en el sector

### 3.2. ¿Qué cosas puedo hacer para orientar mi negocio?

No siempre se trata de crear nuevos negocios. Puede darse el caso de que un negocio no funcione adecuadamente, y que lo que queramos sea buscar alternativas para adaptarlo a nuevos tiempos y/o mercados en los que volvamos a encontrar una rentabilidad.

En este caso lo primero que hay que hacer es un diagnóstico de cómo está la situación. Para su realización se puede recurrir a profesionales o hacerlo por uno mismo, pero teniendo en cuenta que uno de los factores más importantes a considerar es la objetividad del estudio.

Muchas veces no queremos darnos cuenta de la situación de nuestro negocio, de cómo hemos llegado a una situación de pérdidas, etc... puede darse el caso de que simplemente aprendimos a hacer las cosas de una determinada manera y ahora, en un momento en el cual el mercado nos obliga a cambiar la manera de actuar, no queremos verlo y pretendemos seguir funcionando como antes porque creemos firmemente que es la mejor manera, muchas veces llevados por el miedo al cambio, el desconocimiento, las pocas ganas de hacer las cosas de otra forma o por un problema de falta de liquidez con que asumir un nuevo reto.

Puede ser el caso de un comerciante de perecederos que está acostumbrado a levantarse muy temprano para ir al Merca a comprar los productos que venderá durante el día, obligándose a tener que cerrar su establecimiento por la tarde para poder descansar. Así lo hacía su padre, y así lo sigue haciendo él. Este comerciante probable-

mente no haya estudiado la posibilidad de contratar un servicio por el que el producto le llega a su comercio por la mañana y que le permitirá abrir por la tarde, y así poder ampliar su clientela con quienes están acostumbrados o solamente pueden comprar en horario de tarde. Probablemente le salga más rentable en facturación, en salud y en conciliación de vida laboral y familiar.

Otro de los casos muy frecuentes en el sector del comercio o de la hostelería es la falta de análisis de los horarios de sus ventas. Normalmente hay un horario estipulado en todas las ciudades de apertura y cierre de comercios. Esto hace que la mayoría de ellos, independientemente del producto o la especialización que tengan, abran y cierren, por costumbre o por inercia a la misma hora. Sin embargo podría darse el caso de que alguno de estos comercios no vendiera apenas nada en horario de mañana, y sus ventas se centraran en el horario de tarde. Sería preferible abrir más tarde por la mañana y alargar el horario de cierre. Así podría dar mejor servicio, ahorraría costes y conciliaría vida laboral y familiar.

Por ello, si nos vemos en una situación en la que notamos que el negocio lleva una tendencia negativa, lo primero que tenemos que hacer es hacer una pausa en el camino para analizar la situación real. A través de un proceso de diagnóstico analizaremos la evolución de las finanzas, de las ventas, de la cantidad de clientes, de la facturación por cliente, etc... contrastaremos esa información con la que disponemos del entorno, y podremos llegar a unas conclusiones basadas en hechos.

Entonces llegará el momento de pensar medidas para mejorar esas conclusiones. Para ello será muy oportuno contar con información sobre cómo hacen las cosas los demás, lo que se denomina comúnmente un estudio de la competencia, que puede ser una parte de un estudio de mercado.



"Si nos vemos en una situación en la que notamos que el negocio lleva una tendencia negativa, lo primero que tenemos que hacer es hacer una pausa en el camino para analizar la situación real"

Habrà que conocer qué demandan los clientes que antes teníamos y ahora hemos perdido y ser muy conscientes de que si se han ido debe ser por algo. Cuando se pierde un cliente no tiene por qué haberse ido necesariamente a la competencia, puesto que cabe la posibilidad de que el negocio como tal esté desapare-

ciendo, o reduciéndose a un mercado marginal, como fue el caso de los videoclubs en un momento dado.

Para reorientar el negocio hay que plantearse nuevamente la estrategia desde el punto de vista del mercado y de nuestras capacidades, porque puede no ser factible replantearse el negocio en todas las condiciones, debido a que pueden surgir nuevas barreras creadas por nuevos competidores, tales como barreras tecnológicas establecidas por nuevas patentes.

Esta es una de las razones por las que es conveniente, en algunos sectores, realizar una adecuada vigilancia tecnológica. ¿Debemos hacer caso de la llegada del comercio electrónico? ¿Nos puede dejar fuera en algún momento? ¿Siempre se venderán los libros tradicionales o se impondrán los digitales? ¿Cómo afectará esto a nuestro negocio? ¿Si se sustituyen los vehículos de combustible por los eléctricos, qué consecuencias tendrá en mi gasolinera?, etc...

### 3.3. ¿Realmente soy diferente a los demás?

Cuando tenemos una idea de negocio o estamos ya trabajando en el mismo, podemos llegar a creernos muy especiales, diferentes a los demás y llegar a pensar que nuestros clientes adquieren los productos o servicios que ofrecemos por nuestra simpatía, o por cualquier otra razón relacionada con nuestra persona. Sin embargo el estudio de la administración de empresas demuestra continuamente que si bien los factores personales son fundamentales, más en los negocios orientados de cara

al público que en otros, existen otra serie de características que hacen triunfar a unos negocios sobre otros.

"Habrà que conocer qué demandan los clientes que teníamos y ahora hemos perdido y ser conscientes de que si se han ido debe ser por algo"



El emprendedor/promotor, si compete en un mercado, debe analizar de manera objetiva en que aspectos concretos se diferencia o se va a diferenciar su negocio del de los demás, y hacer especial hincapié en el fortalecimiento de esa diferenciación, para que el mercado nos perciba realmente como una opción diferente.

### 3.4. La influencia del entorno

Por muy fantásticas ideas de negocio que tengamos debemos de ser conscientes de que las actividades económicas están influidas decisivamente por el entorno que hemos creado los seres humanos. Este entorno se manifiesta de diversas maneras, y su influencia puede ser tan grande como la de una legislación que nos facilita o impide acometer la actividad tal y como teníamos prevista inicialmente, ya sea por requerir de permisos de producción, comercialización o de ubicación y desempeño de una actividad en un local determinado.

Así mismo existen otra serie de factores del entorno que conviene analizar cuando se piensa en el futuro de un negocio, tales como la evolución de la población, los gustos y costumbres, la educación, la posibilidad de conseguir mano de obra cualificada para contratar, etc....

Para analizar cómo puede influir el entorno en un negocio, una de las metodologías tradicionales es la realización de un análisis PEST: Análisis Político, Económico, Social y Tecnológico.

Las diferencias pueden surgir en distintos ámbitos de la gestión empresarial, desde el diseño del producto, la imagen (física y/o virtual), la política de promoción, el tipo de distribución o la atención al cliente entre otros aspectos. Por ello será importante intentar conocer en profundidad la manera de trabajar de nuestros competidores.

Dentro de los aspectos políticos/legislativos, deberemos analizar que legislación afecta o puede llegar a afectar a nuestra idea de negocio (legislación sobre medio ambiente, liberalización de un sector, regulación del comercio exterior, etc...)



Debemos analizar de manera objetiva en qué aspectos se va a diferenciar nuestro negocio de los demás. Las actividades económicas están influidas de una manera importante por el entorno. El PEST es un análisis político, económico, social y tecnológico de nuestro entorno. Casi todas las actividades se ven afectadas por los mismos factores, pero en unas su influencia es mayor que en otras.

En cuanto a los factores económicos, existen variables macroeconómicas que nos podrán afectar como la inflación, el desempleo, el coste de la energía, los tipos de interés, o el acceso a la financiación.

El análisis de los factores sociales y culturales incluye la demografía, los cambios de estilo de vida, la actitud respecto al ocio y al trabajo, o el nivel educativo de la población.

Aunque prácticamente todos los negocios estarán afectados por los mismos factores, algunos de ellos tendrán más repercusión en unos negocios que en otros.

Por último, en temas tecnológicos nos influirá la apuesta de la administración por la I+D+i, la aparición de nuevos descubrimientos, etc...



### 3.5. Análisis DAFO

El Análisis DAFO es una metodología consistente en resumir los aspectos clave del entorno que afectan a una empresa y contrastarlos con las debilidades y fortalezas con las que cuenta la empresa para hacerles frente. Sus siglas corresponden a las palabras: Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades. Las debilidades y fortalezas las obtendremos de la realización de un diagnóstico de situación de nuestro negocio o idea de negocio, las amenazas y oportunidades, del estudio del entorno.

#### Ejemplo de Análisis DAFO:

Después de llevar varios años trabajando en el sector, hemos pensado en montar una floristería, y por eso vamos a pensar las ventajas e inconvenientes que tiene el negocio

- **Primer paso:** Identificar debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.

**Fortalezas:** Tenemos experiencia en el sector, y podemos comenzar a trabajar desde el primer día sin necesidad de recibir una formación específica. Aparte de la compra de plantas, no vemos inversiones importantes para abrir un negocio, y si el negocio no funciona no habremos perdido mucho dinero.

El DAFO resume los aspectos del entorno que nos afectan y los contrasta con nuestras debilidades y fortalezas.

**Debilidades:** Deberemos dejar el trabajo que estamos desempeñando actualmente, por lo que hasta que no se consolide la actividad, es posible que tengamos dificultades financieras.

**Oportunidades:** Hemos visto un local ideal para el desempeño de la actividad, con un alquiler económico y en una zona en la cual no hay una gran competencia. Tenemos un conocido dueño de una funeraria, que quizás pudiera ser un buen cliente. Existen alrededor tres hoteles que celebran convenciones y bodas.

**Amenazas:** Con el transcurso de los años hemos advertido que el negocio de las floristerías ha bajado, y que ahora es habitual que los centros comerciales vendan plantas.

- **Segundo paso:** Elaboración de un cuadro de análisis DAFO, en este cuadro agruparemos las ideas de tal manera que podamos tener una visión de conjunto de nuestro negocio.



Floristería	
<b>Amenazas</b>	<b>Oportunidades</b>
Venta de flores y plantas en otros tipo de establecimientos	Local con alquiler asequible
	Poca competencia en la zona
	Posibles prescriptores
<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
Conocemos el oficio	Abandonar el trabajo actual
No es necesaria una gran inversión	

- **Tercer paso:** Una vez realizado el cuadro, deberemos considerar que elementos del mismo pesan más que otros, y ver si las oportunidades pueden suplir las amenazas, si podemos explotar las fortalezas o minimizar las debilidades.



# 4. Los números



## 4.1. Cuestiones básicas a la hora de calcular la viabilidad económica de un negocio

Una pregunta muy frecuente que se le hace a todo emprendedor es ¿has hecho los números? o lo que es lo mismo ¿qué números te salen? Muchas veces al idear un negocio podemos emocionarnos con cuentas de resultados maravillosas, de márgenes abultados, en las que aparecen los rendimientos de negocios con procesos infalibles, los cuales aunque fuesen mal, tienen margen suficiente como para que no fracasen. En muchas ocasiones estas cuentas son un mero autoengaño.

La realidad y la experiencia aconsejan contrastar la idea que tiene uno en la cabeza y sus números con datos reales de otras empresas, datos tanto económicos como productivos. En muchas ocasiones esto no resulta sencillo, puesto que no hay referencias en el mercado que nos puedan dar una idea de si nuestro coste es competitivo o no. Sin embargo, se pueden dar una serie de recomendaciones que, a modo de sugerencia, el emprendedor puede valorar a la hora de trasladar su idea de negocio a números.

### 4.1.1. La previsión de ventas

Una de las grandes incógnitas a las que se enfrenta una persona cuando va a empezar una actividad es cuánto va a vender. Existen numerosas técnicas para realizar previsiones de ventas, siendo las más fiables las que basan el cálculo de las futuras ventas en las ci-

fras de ventas de años anteriores. Como no podía ser de otra manera, este sistema no puede ser empleado por quien inicia una nueva actividad por el mero hecho de que no tiene datos de años anteriores.

Para paliar este hándicap existen varias alternativas, la primera, informarse de cuánto puede facturar un autónomo o una empresa de características similares a la suya. Esta información (la de las empresas) se puede solicitar al registro mercantil, siendo información pública.



Lo ideal es informarse de cuánto puede facturar un autónomo que se dedique a la actividad que queremos emprender. No todos los clientes potenciales tienen por qué comprarnos o contratarnos.

La segunda consiste en realizar una estimación por cuenta propia. En este caso lo primero que hay que considerar es a qué mercado nos dirigimos y cómo lo podemos cuantificar. Como vimos anteriormente, la estadística vuelve a jugar un papel importante. Cuando hayamos estimado el potencial de un mercado, deberemos tener en cuenta que no todos los clientes potenciales tienen por qué comprarnos, así como tener presente que pueden existir competidores que ya pueden estar ofreciendo nuestros servicios.

Por poner un ejemplo, si queremos ofertar al mercado un servicio técnico para el hogar, por ejemplo de instalación de antenas, primero deberemos averiguar cuántos hogares hay, después estudiar cuantos competidores tenemos (por ejemplo mirándolo en una primera instancia en la guía telefónica de la localidad) para ver cómo puede estar repartido el mercado, y establecer un porcentaje de éxito realista en la captación de clientes, porcentaje que iremos modificando según vayamos teniendo experiencia comercial con nuestro nuevo negocio.

#### Parámetros a considerar:

- **Hogares en la población:** 2.000
- **Ventas por hogar (unidades):** 1 unidad
- **Competencia:** 3 empresas además de la mía
- **Porcentaje de éxito comercial:** 25%  
 $2.000 \text{ hogares} / 4 \text{ empresas} = 500 \text{ hogares} / \text{empresa}$   
 $500 \text{ hogares} \times 25\% \text{ de éxito comercial} = 125 \text{ clientes}$   
 $125 \text{ clientes} \times 1 \text{ unidad} = \text{previsión de ventas de } 125 \text{ unidades}$

En este caso podríamos estimar como válida una cuota de mercado de 125 unidades para nuestra empresa. El siguiente problema sería la temporalidad, ¿en cuánto tiempo voy a conseguir esas ventas?

Al realizar las previsiones existe otro factor importante que incide directamente en el cálculo de las ventas potenciales, y que no es otro que nuestra capacidad personal de venta. Tradicionalmente la fuerza de ventas de una empresa es el número de comerciales de que dis-

pone para comercializar los productos/ servicios. En el caso de las empresas de nueva creación o de los autónomos, normalmente el emprendedor es el responsable de realizar la acción comercial de su empresa.

El cálculo de la previsión de ventas según este método se puede realizar en base a los objetivos comerciales o a las estadísticas de venta, de tal manera que nos asignemos un número de ventas determinado para un período concreto.

Si queremos vender las 125 unidades que habíamos previsto anteriormente, veremos que tenemos que vender 10,41 unidades al mes, o lo que es lo mismo, unas 2,50 unidades a la semana, dependiendo de si estimamos período vacacional o no.

Si hemos dicho que nuestro índice de éxito comercial lo establecemos en un 25%, y nos proponemos hacer 2,5 clientes a la semana, deberemos realizar 10 acciones comerciales semanales para alcanzar nuestro objetivo. Nuestra pregunta debe ser, ¿tenemos tiempo para hacer 10 visitas semanales? ¿Cuántas visitas puedo hacer a la semana si trabajo yo solo, teniendo en cuenta que también me tengo que hacer cargo del resto del negocio?

Obviamente en la actualidad numerosos negocios no requieren de la realización de visitas comerciales, pues captan sus clientes a través de la publicidad o de páginas web. En este caso nuestro problema consistirá en saber a cuántos clientes podemos atender sin perder calidad en la prestación de nuestro servicio, pero este tema ya es otra materia que escapa de este apartado.

Por último, la tercera opción es establecer el objetivo de ventas en función de los costes de la empresa, o dicho con otras palabras, estimando que gastos voy a tener, calcularé que ingresos necesito para obtener beneficio.

#### “Estimando que gastos voy a tener, calcularé cuantos ingresos necesito para obtener beneficio”

Para poder emplear esta técnica es importante conocer muy bien los gastos generales que puede tener la actividad que vamos a desarrollar, así como el margen que voy a obtener con cada producto/servicio que facture a los clientes, aspectos que vamos a ver a continuación con un mayor detalle.

#### 4.1.2. El cálculo de los costes directos

Los costes directos son aquellos que están directamente relacionados con la actividad que vamos a desarrollar. Algunos pueden ser fijos y otros variables, en función de que debamos asumir el coste independientemente de que estemos trabajando o no.

Por poner un ejemplo aclaratorio, para un taxista el vehículo es un coste directo puesto que sin él no puede desempeñar su trabajo, a su vez es un coste directo fijo, puesto que lo tiene que seguir pagando con independencia de que lo tenga en el garaje o esté trabajando, sin embargo para el taxista el combustible es un coste directo variable, puesto que solo le supondrá un gasto cuando el vehículo esté en funcionamiento.

Aunque en algunas actividades pueda existir una complejidad mayor, generalmente los costes directos para desempeñar una actividad se pueden clasificar de la siguiente manera:

- Maquinaria, herramienta, vehículos y otras inversiones.
- Materiales consumibles.
- Suministros.
- Personal.

Prácticamente todos los negocios requieren acometer alguna inversión inicial para poder desempeñar la actividad, ya sea la compra de un vehículo como el que comentábamos en el caso anterior, un máquina de coser, un ordenador, un local comercial, etc.

Aunque acometamos la inversión en el inicio de la actividad, el coste lo repercutiremos en el funcionamiento diario de la misma, mediante las amortizaciones. Este manual no tiene por objeto incidir en explicaciones sobre este concepto, pero para dar una explicación sencilla diremos que la amortización, de una manera generalista, es la repercusión económica del coste de una inversión, repartida en el período de tiempo de su vida útil.



“Los costes directos son aquellos que están directamente relacionados con la actividad que vamos a desarrollar”

Así, si consideramos como hipótesis que un vehículo nos va a dar un servicio durante 400.000 km, repercutiremos el coste inicial por cada kilómetro recorrido. Por ejemplo: El taxi nos ha costado 25.000 euros y hemos calculado que nos servirá para prestar el servicio cinco años, a 80.000 km al año, de tal manera que a los 400.000 km lo sustituiremos por otro.

El coste que le deberemos imputar por kilómetro será igual a:  $25.000 \text{ euros} / 400.000 \text{ kilómetros} = 0,0625 \text{ euros por kilómetro}$ .

Si lo que queremos hacer es calcular el coste anual también podremos hacerlo de las siguientes maneras:

$80.000 \text{ km} \times 0,0625 \text{ euros/km} = 5.000 \text{ euros}$  o bien,  
 $25.000 \text{ euros} / 5 \text{ años} = 5.000 \text{ euros/año}$ .

En cuanto a los materiales consumibles, podemos definirlos como aquellos que empleamos en el proceso de producción de un producto.

Por ejemplo, si la idea que tenemos es montar una sastretería, nuestro material principal lo constituirán tejidos, que complementaremos con hilos y botones entre otros accesorios.

En este punto tendrá especial importancia saber estimar el aprovechamiento de los recursos que empleemos, puesto que será difícil que podamos adquirir en el mercado los metros exactos de tela que vamos a emplear, o se nos puede dar el caso de que tengamos que desperdiciar tejido por algún error en el proceso de producción.

La experiencia nos hará haciendo mejores en el proceso de aprovisionamiento de materiales, puesto que conoceremos mejor cuál es el aprovechamiento que le damos a los recursos. Así mismo, cuanto más volumen de material compremos, probablemente nos resulte más sencillo conseguir mejorar las condiciones comerciales que nos ponga el proveedor.



Tiene especial importancia saber estimar el aprovechamiento de los recursos que vamos a emplear. Con el paso del tiempo estas estimaciones serán cada vez más fiables. Debemos tener claro cuánto tiempo nos cuesta prestar un servicio o fabricar un producto.

Dentro de los costes directos, se entiende por suministros aquellos necesarios para que podamos desempeñar la actividad de producción o de prestación de servicio. Los suministros habituales suelen ser la electricidad, el gas y el agua. En algunos negocios, también se suele incluir el suministro telefónico. (Por ejemplo si lo que montamos es un call center para hacer promociones telefónicas, el coste telefónico seguramente sea el suministro más relevante, por lo que deberá ser considerado como un coste directo).

A diferencia de otras partidas, los materiales y los suministros normalmente se pueden clasificar como costes variables.

Es probable que vayamos a realizar nuestra actividad sin más personal que nosotros mismos, independientemente de ello, deberemos conocer cuánto tiempo dedicamos a prestar un servicio o fabricar un producto, y preferiblemente establecernos un salario, como si se tratase para una persona contratada por cuenta ajena. Al igual que veíamos en el caso de los kilómetros recorridos por un vehículo, debemos calcular cuánto tiempo nos lleva la realización de una actividad concreta.

#### 4.1.3. El resto de gastos

Además de los costes directos vistos anteriormente, el funcionamiento de un negocio tiene una serie de gastos que debe afrontar aunque no tenga actividad. Los gastos y su cuantía difieren para cada tipo de negocio, pero es frecuente que negocios diferentes incurran en los mismos conceptos de gasto. Entre estos gastos nos quedan: los gastos de personal indirecto, gastos de comercialización y marketing, y los gastos generales.

Los gastos de personal indirecto se refieren a las horas de actividad en las cuales no estamos produciendo o prestando un servicio, sino que nos estamos dedicando a tareas administrativas y de gestión del negocio. En caso de contratar a un administrativo de apoyo, su salario no correspondería al coste de producción, sino al de gestión del negocio.

Si todo el apoyo nos lo ofrecen profesionales externos, no lo contemplaremos como un gasto de personal, sino como la contratación de un servicio profesional.

Otro ejemplo de personal indirecto puede ser quien nos diseñe la página web, quien nos lleve el mantenimiento informático, etc.

Por gastos de comercialización y marketing se entienden todos aquellos gastos relacionados directamente con el proceso de venta de nuestro negocio. Desde la edición de catálogos, páginas web, artículos promocionales, anuncios en radio y/o en otros medios de comunicación. En caso de contar con comerciales, ya sean contratados o que funcionen por comisión, se debería incluir su coste en este capítulo, para que podamos calcular cuánto nos cuesta hacer un cliente, alcanzar determinada cifra de facturación, etc...

Para poder realizar una buena planificación de nuestra actividad, deberemos ser meticulosos en la previsión de gastos generales del negocio. Entre los más habituales están los siguientes:

#### Relacionados con las instalaciones

- Alquiler (puede ser directo).
- Limpieza del local.
- Materiales de oficina, como bolígrafos, papel, tarjetas.
- Suministros de oficina: luz, calefacción, agua.
- Teléfono, ADSL, etc...Seguros.
- Mantenimiento y reparación de instalaciones.

#### Relacionados con el negocio

- Gastos de formación.
- Gastos de desplazamiento.

- Gastos de asesoría.
- Otros servicios profesionales: consultoría, etc...
- Servicio de prevención de riesgos laborales.
- Suscripciones a medios de comunicación.
- Gastos bancarios.

**Para tener una buena planificación deberemos ser meticulosos en la previsión de nuestros gasto**

#### Tasas e Impuestos

- Basuras.
- Impuesto de Actividad Económica (IAE).
- IRPF o en caso de ejercer la actividad como sociedad mercantil, impuesto de sociedades.
- Seguros sociales.

#### Gastos de financiación

- Gastos financieros (derivados de créditos, préstamos, etc.)

## 4.2. Gastos específicos que solo suelen darse al comienzo de una actividad

Existe una serie de gastos que se suelen tener al comienzo de una actividad y que después, salvo excepciones, no hay que volver a acometer. Muchos de estos gastos están asociados al espacio físico en el cual se va a desarrollar la actividad, ya sea un pequeño despacho que ocupamos en casa, un taller, una nave de almacenamiento o un local comercial.

Para dar de alta nuestra actividad lo primero que haremos será solicitar al Ayuntamiento de nuestra localidad el Impuesto de Actividad Económica, tasa municipal requerida para tramitar posteriormente otras gestiones del negocio.

Si necesitamos un local ya sea para emplearlo de taller, almacén o espacio comercial, deberemos solicitar la licencia de actividad, que generalmente también la con-

cede el Ayuntamiento, pero que en determinados casos, por ejemplo si trabajamos con materiales tóxicos o peligrosos, deberá tener el visto bueno de la administración regional, y cumplir alguna normativa complementaria, como pudiera ser el caso de la legislación ambiental.

Si vamos a hacer obras, seguramente necesitemos un proyecto técnico y su visado, y si nos metemos en un local nuevo mediante contrato de alquiler, lo más probable es que nos soliciten el depósito de una fianza.

Otra serie de gastos menores serán darse de alta en la luz, agua, teléfono, etc...

En el caso de las franquicias, normalmente tendremos que acometer un gasto en concepto de canon de entrada, para poder comenzar el negocio. Por otra parte,

si queremos constituir una empresa, porque por ejemplo queremos desempeñar la actividad a través de una sociedad de responsabilidad limitada, deberemos hacer frente a los gastos de constitución de la sociedad: Notaría, registro mercantil, etc.

Por último, también se puede dar el caso de que en lugar de una actividad nueva, nos iniciemos en la misma a través de la compra de un traspaso de negocio. En este

caso el gasto inicial se incrementará de manera importante, aunque supuestamente lo conseguiremos amortizar antes al entrar en el negocio con una cartera de clientes ya consolidada, o con una licencia de exclusividad (Esta última práctica no es legal en todos los negocios ni en todas las provincias, sobre todo en lo que se refiere a los traspasos de concesiones públicas, pero es conocido que es una práctica habitual).



# 5

## Algunas consideraciones



Tras leer el capítulo anterior, quizás alguna persona piense que al ser autónomo y trabajar solo no necesita complicarse tanto las cosas. Obviamente la normativa no exige un gran desglose de las actividades del autónomo, ni de sus conceptos de gasto, por lo que no es obligatorio repartir los gastos entre costes directos, gastos generales, comerciales, etc... Sin embargo, sí que es una práctica recomendable, puesto que puede aportar mucha información al autónomo y al emprendedor, información que después podrá analizar y emplear en cosas tan prácticas como la fijación del precio de sus servicios, o la medición de la efectividad de su campaña comercial.

Este manual no pretende ser una guía infalible para crear el negocio perfecto, solo pretende ayudar a organizar las ideas de los emprendedores y de quienes decidan iniciarse en el camino del trabajo autónomo.

No obstante este no es más que un mero instrumento dentro del conjunto de recursos de asesoramiento que están a disposición del autónomo, comenzando por UPTA España y sus filiales en las distintas CCAA, que se dedican al asesoramiento personalizado tanto de

aquellas personas que quieren iniciar una nueva andadura en el marco del trabajo autónomo, como a aquellas que ya están consolidadas como trabajadores por cuenta propia.

Asimismo, UPTA cuenta con una serie de colaboradores que pueden asesorar técnicamente al autónomo durante el emprendimiento del nuevo negocio, de tal manera que se ofrece un amplio asesoramiento tanto técnico como legal, con la voluntad de que sirva de impulso al fomento del espíritu emprendedor, traducido este en el lanzamiento de nuevas actividades y en la consolidación de las ya establecidas.

Para facilitar aún más la tarea a los emprendedores, a continuación detallamos todas las políticas activas vigentes para facilitar el inicio y consolidación de su actividad como trabajador por cuenta propia, explicándole aspectos básicos de la normativa referente a formación, fiscalidad, protección social, etc., por lo que este manual se convierte en la herramienta más completa dedicada al conocimiento de cómo emprender y la normativa básica relacionada con el trabajo autónomo.

# 6.

## Políticas activas desarrolladas para el trabajador autónomo



### 6.1. Régimen Jurídico General

#### 6.1.1. Ley del Estatuto del Trabajo Autónomo

En el año 2007 se aprobó la **Ley 20/2007 que regulaba el Estatuto del Trabajo Autónomo**, con la intención de equiparar el nivel de protección social de los trabajadores autónomos con el de los trabajadores por cuenta ajena, de tal manera, que los derechos de los trabajadores inscritos en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos fuesen los mismos que los de los trabajadores del Régimen General.

También, con la creación de la figura del trabajador autónomo económicamente dependiente, se regulaba una situación específica que afectaba a numerosos trabajadores autónomos, tal y como habían ido estableciendo en los últimos años, y de forma reiterada, diferentes sentencias.

Una importante novedad que introdujo el Estatuto fue la posibilidad de que los trabajadores autónomos cobrasen una prestación por cese de actividad, novedad que se ha visto cumplida a través de la aprobación y entrada en vigor de la Ley 32/2010 de 5 de agosto que regula el sistema de protección por cese de actividad y que tratamos en esta guía.

Los aspectos más destacables que trata la ley son:

1. Define el trabajo autónomo y determina los colectivos que lo componen.

2. Establece el catálogo de derechos y deberes fundamentales, así como las normas en materia de prevención de riesgos laborales.
3. Determina que los menores de dieciséis años no pueden ser trabajadores autónomos ni ejercer actividad profesional, ni siquiera para sus familias.
4. Crea y regula el Régimen Profesional del Trabajador Autónomo Económicamente Dependiente
5. Señala los derechos colectivos, de asociación y de representatividad de los trabajadores autónomos y crea el Consejo del Trabajo Autónomo como órgano consultivo del Gobierno.
6. También establece que la acción protectora del Régimen Especial de Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta Propia, comprenderá: la asistencia sanitaria en los casos de maternidad, enfermedad común o profesional y accidentes, sean o no de trabajo y las prestaciones económicas en las situaciones de incapacidad temporal, riesgo durante el embarazo, maternidad, paternidad, riesgo durante la lactancia, incapacidad permanente, jubilación, muerte y supervivencia y familiares por hijo a cargo. A este respecto, introdujo la obligación de la cobertura por Incapacidad Temporal a partir del 1 de Enero de 2008.
7. Marca las líneas principales de fomento y promoción del trabajo autónomo, así como exenciones y reducciones en las cotizaciones a la Seguridad Social
8. En lo que se refiere a la creación de una prestación por cese de actividad, dicho de otra manera, el de-

recho a cobrar "paro", una de las reivindicaciones históricas del colectivo de trabajadores autónomos, la ley señala (en su disposición adicional cuarta) el inicio de un proyecto de regulación de dicha prestación.

- Introduce como novedad, en lo que se refiere a la contratación de familiares la posibilidad de contratar como trabajadores por cuenta ajena, a los hijos menores de treinta años aunque éstos convivan con el trabajador autónomo, quedando excluida la cobertura por desempleo de los mismos.

Ley 20/2007, de 11 de julio,  
del Estatuto del trabajo autónomo



**LA LEY DEL ESTATUTO DEL TRABAJO AUTÓNOMO NACE CON LA INTENCIÓN DE EQUIPARAR EL NIVEL DE PROTECCIÓN SOCIAL DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS RESPECTO A LOS QUE REALIZAN SU ACTIVIDAD POR CUENTA AJENA**



### 6.1.2. Derechos y Deberes del trabajador autónomo.

El trabajador autónomo tiene los siguientes derechos básicos individuales:

- Derecho al trabajo y a la libre elección de profesión u oficio.
- Libertad de iniciativa económica y derecho a la libre competencia.
- Derecho de propiedad intelectual sobre sus obras o prestaciones protegidas.

En el ejercicio de su actividad profesional tienen los siguientes derechos:

- A la igualdad ante la ley y a no ser discriminados.
- A no ser discriminado por razones de discapacidad o deficiencia física.
- Respeto a su intimidad, dignidad y protección frente al acoso sexual.
- A la formación y readaptación profesionales.
- A su integridad física y a una protección adecuada de su seguridad y salud en el trabajo.
- A la percepción puntual de la contraprestación económica convenida por el ejercicio profesional de su actividad.
- A la conciliación de su actividad profesional con la vida personal y familiar, con el derecho a suspender su actividad en las situaciones de maternidad, paternidad, riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia y adopción o acogimiento, tanto preadoptivo como permanente o simple, de conformidad con el Código Civil o las leyes civiles de las Comunidades Autónomas que lo regulen, siem-

pre que su duración no sea inferior a un año, aunque éstos sean provisionales, en los términos previstos en la legislación de la Seguridad Social.

- A la asistencia y prestaciones sociales suficientes ante situaciones de necesidad, de conformidad con la legislación de la Seguridad Social, incluido el derecho a la protección en las situaciones de maternidad, paternidad, riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia y adopción o acogimiento, tanto preadoptivo como permanente o simple, de conformidad con el Código Civil o las leyes civiles de las Comunidades Autónomas que lo regulen, siempre que su duración no sea inferior a un año, aunque éstos sean provisionales.
- Al ejercicio individual de las acciones derivadas de su actividad profesional.
- A la tutela judicial efectiva, así como al acceso a los medios extrajudiciales de solución de conflictos.

Los trabajadores autónomos son titulares de los derechos colectivos a:

- Afiliarse al sindicato o asociación empresarial de su elección.
- Afiliarse y fundar asociaciones profesionales.
- Ejercer la actividad colectiva de defensa de sus intereses profesionales.

Las asociaciones de trabajadores autónomos son titulares de los derechos de carácter colectivo a:

- Constituir federaciones, confederaciones o uniones.
- Concertar acuerdos de interés profesional para los trabajadores autónomos económicamente dependientes afiliados.

3. Ejercer la defensa y tutela colectiva de los intereses profesionales de los trabajadores autónomos.

4. Participar en los sistemas no jurisdiccionales de solución de las controversias colectivas de los trabajadores autónomos cuando esté previsto en los acuerdos de interés profesional.

Las asociaciones profesionales de trabajadores autónomos en ningún caso podrán tener ánimo de lucro. Sin perjuicio de la representación que ostentan de sus afiliados y a los efectos de lo previsto en este artículo y el siguiente, tendrán la consideración de asociaciones profesionales representativas de los trabajadores autónomos aquéllas que, inscritas en el registro especial establecido al efecto, demuestren una suficiente implantación en el ámbito territorial en el que actúen.

Son deberes profesionales básicos del Trabajador Autónomo:

- Cumplir con las obligaciones derivadas de los contratos por ellos celebrados, a tenor de los mismos, y con las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, a los usos y a la ley.
- Cumplir con las obligaciones en materia de seguridad y salud laborales.
- Afiliarse, comunicar las altas y bajas en el régimen y cotizar a la seguridad social.
- Cumplir con las obligaciones fiscales y tributarias establecidas legalmente.
- Cumplir con las normas deontológicas aplicables a la profesión.

Derecho a la no discriminación y garantía de los derechos fundamentales y libertades públicas.

Se establece que cualquier trabajador autónomo o las asociaciones que los representen, podrán recabar la tutela de tales derechos ante el orden jurisdiccional competente por razón de la materia, mediante un procedimiento sumario y preferente, con la consecuencia de la anulación de la eventual conducta vulneradora, la reposición a la situación previa a la vulneración y la reparación de las consecuencias dañosas.

Las cláusulas contractuales que vulneren el derecho a la no discriminación o cualquier derecho fundamental serán nulas y se tendrán por no puestas.

#### Forma y duración del contrato

Los contratos que concierten los trabajadores autónomos de ejecución de su actividad profesional podrán celebrarse por escrito o de palabra. Cada una de las partes podrá exigir de la otra, en cualquier momento, la formalización del contrato por escrito. El contrato podrá celebrarse para la ejecución de una obra o serie de ellas, o para la prestación de uno o más servicios y tendrá la duración que las partes acuerden.

No obstante, el contrato para la realización de la actividad profesional del trabajador autónomo económicamente dependiente celebrado entre éste y su cliente deberá formalizarse siempre por escrito y deberá ser registrado en la oficina pública correspondiente.



#### DERECHOS PROFESIONALES:

- A LA FORMACIÓN Y READAPTACIÓN PROFESIONAL
- A LA ASISTENCIA Y PROTECCIÓN SOCIAL ANTE SITUACIONES DE NECESIDAD
- A SU INTIMIDAD Y NO DISCRIMINACIÓN
- A UNA PROTECCIÓN ADECUADA DE SU SEGURIDAD Y SALUD

#### DEBERES PROFESIONALES:

- CUMPLIR LAS OBLIGACIONES EN MATERIA DE PRL
- CUMPLIR OBLIGACIONES FISCALES Y TRIBUTARIAS
- AFILIARSE Y COTIZAR A LA SEGURIDAD SOCIAL

#### 6.1.3. Prevención de riesgos laborales

Cuando el trabajador autónomo desarrolle su actividad junto con trabajadores de otra u otras empresas, o la realice en el centro de trabajo o local del cliente, se prevé la aplicación de los deberes de cooperación, información e instrucción previstos en la Ley de Prevención de Riesgos Laborales. Además, las empresas que contraten los servicios de un trabajador autónomo para realizar trabajos de la propia actividad, deberán vigilar el cumplimiento de la normativa sobre prevención por parte del trabajador autónomo, así como también en el caso de que faciliten maquinaria, equipos o productos a este deberán garantizar que se cumplen

las exigencias legales de prevención relativas a tales maquinarias o equipos. El incumplimiento de tales obligaciones por parte de las empresas generará la obligación de indemnizar los daños y perjuicios que se puedan causar y que deriven de tales incumplimientos.

#### 6.1.4. Garantías económicas

Los trabajadores autónomos tienen derecho a la percepción de la contraprestación económica por la ejecución del contrato en el tiempo y la forma convenidos y de conformidad con lo previsto en la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, que establece medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

Cuando el trabajador autónomo ejecute su actividad profesional para un contratista o subcontratista, tendrá acción contra el empresario principal, hasta el importe de la deuda que éste adeude a aquél al tiempo de la reclamación, salvo que se trate de construcciones, reparaciones o servicios contratados en el seno del hogar familiar.

A efectos de la satisfacción y cobro de las deudas de naturaleza tributaria y cualquier tipo de deuda que sea objeto de la gestión recaudatoria en el ámbito del Sistema de la Seguridad Social, embargado administrativamente un bien inmueble, si el trabajador autónomo acreditara fehacientemente que se trata de una vivienda que constituye su residencia habitual, la ejecución del embargo quedará condicionada, en primer lugar, a que no resulten conocidos otros bienes del deudor suficien-

tes susceptibles de realización inmediata en el procedimiento ejecutivo, y en segundo lugar, a que entre la notificación de la primera diligencia de embargo y la realización material de la subasta, el concurso o cualquier otro medio administrativo de enajenación medie el plazo mínimo de un año. Este plazo no se interrumpirá ni se suspenderá, en ningún caso, en los supuestos de ampliaciones del embargo originario o en los casos de prórroga de las anotaciones registrales.

Ya en el año 2010 y mediante la aprobación de la **Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales**, se redacta este nuevo texto en el que se introduce una reducción de los plazos medios de pago, tanto entre empresas como de las Administraciones Públicas.

Sin embargo, el acuerdo alcanzado desplaza excesivamente, hasta el año 2013, el cumplimiento efectivo de los pagos a sesenta y treinta días respectivamente.

También se modifica el periodo de pago establecido ya que a través de esta nueva Ley, el periodo de pago lo será desde la recepción efectiva de los bienes o servicios, y no desde la fecha de la emisión de la factura, de esta forma se evita que por un teórico acuerdo entre las partes se prorrogue excesivamente la emisión de la factura retrasando de esta forma todo el proceso de pago efectivo.

Esta modificación de la Ley de 2004 supone una inyección para el colectivo respecto a los plazos para el

cobro de las facturas emitidas por los trabajadores autónomos a las empresas, tanto públicas como privadas.

**Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales**



A EFECTOS DE COBRO DE DEUDAS DE NATURALEZA TRIBUTARIA NO SE EMBARGARA LA VIVIENDA HABITUAL. RESPECTO AL PAGO DE FACTURAS, ESTAS SE COBRARAN A EFECTOS DE LA RECEPCIÓN DE LA MERCANCIA Y NO a FECHA DE LA EMISIÓN DE LA FACTURA.

### 6.1.5. El reconocimiento de los Trabajadores Autónomos Económicamente Dependientes - TRADES

Con la entrada en vigor de la Ley del Estatuto del Trabajo Autónomo en 2007, aparece la nueva categoría jurídica del Trabajador y la Trabajadora Autónoma Económicamente Dependiente - TRADE.

Se trata de un trabajador cuya actividad profesional está vinculada al menos en un 75% de sus ingresos totales con una sola empresa y cumple, además, otros requisitos que detallamos a continuación:

- No tiene a su cargo personal contratado por cuenta ajena, ni contrata o subcontrata parte o toda la actividad con terceros.

- Ejecuta su actividad de forma diferenciada a la de las trabajadoras y trabajadores que prestan sus servicios mediante un contrato laboral con el cliente.
- Tienen infraestructura productiva y material propia - cuando estos medios sean relevantes económicamente para la actividad.
- Desarrollan la actividad con criterios organizativos propios.
- Asumen el riesgo y ventura del resultado de la actividad.

Aunque se trata de una forma de relación de trabajo que se puede considerar a medio camino entre la relación asalariada y el trabajo autónomo, la figura de TRADE ha tenido un nivel de desprotección muy alto, al ser muy elevado también su nivel de dependencia respecto de la empresa para la que realiza su actividad.

Es por ello que requieren una mayor protección social que el resto del colectivo de trabajadores autónomos y justifica una regulación legal individualizada de naturaleza tuitiva o garantista.



PARA QUE SE RECONOZCA LA CONDICIÓN DE TRADE SE DEBEN DE CUMPLIR, entre otros, LOS SIGUIENTES REQUISITOS:

- NO TENER PERSONAL CONTRATADO
- QUE EL 75% DE SUS INGRESOS PROCEDA DE UNA SOLA EMPRESA
- LA INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA Y MATERIAL ES PROPIA

En el Estatuto de Trabajo Autónomo, además de definir la figura de TRADE señala que la actividad del colectivo debe de estar regulada por un contrato escrito, que deberá ser registrado en las Oficinas del Servicio Público de Empleo Estatal o en las de los Registros de las CCAA, si estas tiene asumidas la gestión.

Sin embargo, el Estatuto de Trabajo Autónomo llama al desarrollo reglamentario que regule las características de los contratos que ya mencionamos y del Registro en el que deberán inscribirse, así como las condiciones para que los representantes legales de los trabajadores tengan acceso a la información de los contratos que su empresa celebre con los TRADE. El resultado de todo ello ha sido la aprobación del **Real Decreto 197/2009, de 23 de febrero, por el que se desarrolla el Estatuto del Trabajo Autónomo en materia de contrato del trabajador autónomo económicamente dependiente y su registro y la creación del Registro Estatal de asociaciones profesionales de trabajadores autónomos.**

Mediante este Real decreto se regula el contenido mínimo de los contratos de los TRADE así como su forma de registro. Los contratos deberán incluir aspectos como las vacaciones, los descansos y la jornada, pudiendo pactar otras cláusulas como posibles indemnizaciones por despido.

Esta nueva norma para regular la forma de los contratos de los autónomos económicamente dependientes posibilita que un importante número de trabajadores autónomos puedan regularizar su situación, especialmente aquellos que se encuentren en actividades como el transporte, seguros y agentes comerciales y que reúnen las condiciones mencionadas.

De la regulación de los contratos suscritos por el trabajador económicamente dependiente y su cliente destacamos los siguientes aspectos:

1. Se subraya la naturaleza civil, mercantil o administrativa de la relación entre el autónomo económicamente dependiente y su cliente; en ningún caso se trata de una relación laboral.
2. Se clarifican los criterios para la determinación de la condición de trabajador autónomo económicamente dependiente. Esto refuerza la seguridad jurídica del autónomo y también la de quien le contrata.
3. Se establece como necesario que el trabajador autónomo económicamente dependiente comunique a su cliente tal condición en el momento de celebrar el contrato.
4. Se establece el contenido mínimo del contrato suscrito entre el autónomo económicamente dependiente y su cliente. Éste incluye, entre otros aspectos, la determinación de la jornada, los descansos y las vacaciones anuales (de al menos dieciocho días hábiles) así como el acuerdo de interés profesional que resulte de aplicación. Cabe destacar que las partes podrán pactar otros aspectos como la posible retribución de las vacaciones o una indemnización por despido.

Además, deberá hacerse constar expresamente que el trabajador autónomo reúne los requisitos para adquirir la condición de económicamente dependiente respecto del cliente con el que contrata.

El Real Decreto presenta algunas especificidades para determinados colectivos: los agentes de seguros, los agentes comerciales y los transportistas.

También se regula el Registro en el que deberán inscribirse estos contratos y como y en que plazo deberá de inscribirse en el registro el contrato.

**Real Decreto 197/2009, de 23 de febrero, por el que se desarrolla el Estatuto del Trabajo Autónomo en materia de contrato del trabajador autónomo económicamente dependiente y su registro y se crea el Registro Estatal de asociaciones profesionales de trabajadores autónomos**



trabajo autónomo dependiente y establece el derecho al reconocimiento de la condición de trabajador autónomo económicamente dependiente, modificando el artículo 11 bis, 12 y 17 y añadiendo una disposición transitoria cuarta de la Ley 20/2007, del Estatuto del Trabajo Autónomo. Lo más significativo de esta Ley es que los trabajadores autónomos podrán solicitar el reconocimiento de su condición ante los órganos jurisdiccionales del orden social, cuando el empresario cliente se niegue a la formalización del contrato y así poder ver reconocidas sus condiciones de TRADE, a pesar de la negativa del empresario.

También establece la duración de los contratos si estos no son por escrito o no fija una duración o servicio determinado que dicho contrato ha sido pactado por tiempo indefinido.

## 6.2. Del desempleo al trabajo autónomo

### 6.2.1. Programas de fomento y promoción

Los programas de fomento del empleo autónomo en España se introducen por primera vez en 1985. El Real Decreto 1044/85 reguló el pago único de la prestación por desempleo, que consistía en la posibilidad de que los desempleados que tuvieran derecho a recibir la prestación por desempleo de nivel contributivo pudieran recibir, de una sola vez, el valor actual del importe de la que les correspondiera en función de las cotizaciones efectuadas, si acreditaban que iban a realizar una actividad como trabajadores autónomos o socios trabajadores de una empresa de economía social.

Siete años más tarde, la Ley 22/1992 suprimió esta medida dejándola únicamente activa para los desempleados que empezaran a realizar una actividad como socios trabajadores de una cooperativa o de una sociedad laboral o para los desempleados que quisieran iniciar una actividad por cuenta propia y tuvieran una minusvalía igual o superior al 33 por 100.

La modalidad de autónomos se recuperó en 2002 de manera que los beneficiarios de la prestación por desempleo de nivel contributivo que se constituían como trabajadores autónomos podían recibir el importe de la prestación en la forma de una subvención trimestral de las cotizaciones a la Seguridad Social.

Otras medidas de fomento del empleo autónomo se establecieron en el marco de la Orden Ministerial de 21 de febrero de 1986 del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, por medio de la cual se crearon diversos programas de apoyo a la creación de empleo, uno de los cuales es la Promoción del Empleo Autónomo. Este programa tiene por objeto promover y ayudar a financiar aquellos proyectos que faciliten el establecimiento como trabajadores autónomos de personas que se encuentran inscritas como desempleadas en las Oficinas de Empleo, y establece tres formas de ayuda.

La primera es una subvención financiera, que facilite los recursos necesarios para financiar las inversiones requeridas para la puesta en marcha del proyecto empresarial y consiste en una reducción de los tipos de interés.

La segunda es una ayuda para asistencia técnica, que se destina a la realización de estudios de viabilidad, auditoria y asesoramiento.

La tercera es una renta de subsistencia, que se abona como una cantidad ha tanto alzado, que contribuye a garantizar unos ingresos mínimos durante el inicio de la actividad.

En el año 2009 se aprueban dos reales decretos, **el Real Decreto-Ley 2/2009 y el Real Decreto 1300/2009 de medidas urgentes para fomentar el empleo autónomo y la contratación laboral**. A través de la aprobación de ambos, se instaura un incremento hasta el 80% el porcentaje del pago único de la prestación por desempleo destinado a inversión para jóvenes de hasta 30 años de edad y mujeres hasta 35 que inicien una actividad como autónomos, medida que se mantiene en la ac-

tualidad, y se establecía una bonificación del 50% en la cuota a la seguridad social por la contratación indefinida del primer trabajador del autónomo siempre y cuando se cumpliera con determinados requisitos.

**Real Decreto-ley 2/2009, de 6 de marzo, de medidas urgentes para el mantenimiento y el fomento del empleo y la protección de las personas desempleadas**



**Real Decreto 1300/2009, de 31 de julio, de medidas urgentes de empleo destinadas a los trabajadores autónomos y a las cooperativas y sociedades laborales**



SI VAS A INICIAR UNA ACTIVIDAD ECONÓMICA COMO TRABAJADOR AUTÓNOMO RECUERDA ACUDIR A LA TESORERÍA DE LA SEGURIDAD SOCIAL E INFORMARTE DE LAS BONIFICACIONES QUE EXISTEN EN LAS CUOTAS DE AFILIACIÓN PARA DETERMINADOS COLECTIVOS

### 6.2.2. Capitalización por desempleo

En 1985 se estableció el sistema de capitalización de las prestaciones o sistema de pago único, el Instituto Nacional de Empleo abonaría de una sola vez el valor actual del importe de la prestación de nivel contributivo, correspondiente al período que tuviera derecho el trabajador en

función de las cotizaciones efectuadas, cuando se acreditase que se iba a realizar una actividad profesional como trabajadores autónomos o socios trabajadores de una cooperativa de trabajo asociado o sociedad que tuviese el carácter de laboral según las correspondientes normas del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

La finalidad de esta modalidad de pago único fue la de propiciar la iniciativa del autoempleo de los trabajadores desempleados titulares del derecho a la prestación del nivel contributivo, facilitando la creación de su propio puesto de trabajo bien estableciéndose por cuenta propia como trabajador autónomo, bien mediante la incorporación como socios a sociedades laborales o cooperativas de trabajo asociado.

Esta es la primera vez que se presenta una medida de fomento del autoempleo en nuestro país.

Aunque esta medida no sería definitiva ya que en la disposición adicional segunda de la Ley 22/1992, de medidas urgentes sobre fomento de empleo y protección por desempleo, se modifica esta medida no teniendo acceso a la misma los trabajadores autónomos.

Posteriormente se retomó la medida en 1998, a través de la Ley 50/1998, de 30 de diciembre en la que nuevamente se admite la capitalización para aquellos desempleados que fueran a iniciar su actividad como trabajadores autónomos aunque solo está dirigida para aquellos que acrediten una minusvalía igual o superior al 33%.

Nuevamente la Ley 45/2002, de 12 de diciembre, de medidas urgentes del sistema de protección por desempleo y mejora de la ocupabilidad, vuelve a recupe-

rar la capitalización del desempleo como medida generalizada para aquellos trabajadores que se constituyan como autónomos. Se permite obtener solamente el 20% de la prestación para iniciar la actividad y el 80% restante para el pago de las cuotas de la Seguridad Social.

Es la Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto de Trabajo Autónomo, en su Disposición Adicional Novena, la que determinó que en el plazo de un año, el Gobierno presentaría un estudio sobre la evolución de la medida de pago único de la prestación por desempleo para el inicio de la actividad por cuenta propia y la posible ampliación del porcentaje de la capitalización para el inicio de la actividad dependiendo de los resultados.

#### Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo autónomo

Tras este estudio, en la Ley 2/2008, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 2009, en la disposición adicional sexagésima quinta, el Gobierno incrementó el porcentaje de capitalización de la prestación por desempleo, ampliándolo hasta el 60% el porcentaje destinado a financiar la inversión de quienes quisieran constituirse como trabajadores autónomos.

No obstante, y con el fin de paliar los efectos de la crisis, se crea desde el gobierno la Mesa de Trabajo Autónomo, la cual está conformada por las principales organizaciones de autónomos y el gobierno, a través del Ministerio de Trabajo e Inmigración. Aquí se confecciona el Plan de Rescate para los Trabajadores Au-

tónomos, que contempla la necesidad de incrementar las condiciones de acceso y de abono de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único.

Es así como en el **Real Decreto 1300/2009, de 31 de julio, de medidas urgentes de empleo destinadas a los trabajadores autónomos y a las cooperativas y sociedades laborales**, se da forma al aumento del porcentaje de capitalización de la prestación por desempleo hasta un límite máximo del 80% para los colectivos de jóvenes, con el fin de aumentar las posibilidades de que los trabajadores desempleados hasta 30 años y mujeres hasta 35 puedan convertirse en trabajadores autónomos. Así mismo se recoge una reducción del 30% en el coste de las cotizaciones a la Seguridad Social durante los 30 primeros meses.



SI ERES MENOR DE 30 AÑOS O DE 35 SI ERES MUJER, EL PORCENTAJE PARA LA INVERSIÓN ES DE UN 80% EN LA CAPITALIZACIÓN POR DESEMPLEO Y DE UN 30% LA REDUCCIÓN EN EL COSTE DE LAS COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL DURANTE UN PERÍODO DE 30 MESES

Inicialmente esta medida se presentó con carácter temporal, hasta el 31 de diciembre de 2010, aunque ha sido en los Presupuestos Generales del Estado para 2011 donde se le ha otorgado una vigencia indefinida a esta propuesta. No obstante, se mantiene para el

resto de desempleados que quieran establecerse como autónomos, el límite máximo de la capitalización de la prestación por desempleo en un 60% el porcentaje destinado a la inversión y un 40% al pago de las cuotas de Seguridad Social.

La Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010 elevó a 15.500 euros la parte del pago único de la prestación por desempleo exenta de tributar al Impuesto de la Renta de las Personas Físicas.



SI EL IMPORTE POR PAGO ÚNICO DE LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO NO SUPERA LOS 15.500 EUROS ESTA, ESTARÁ EXENTA DE TRIBUTAR EN EL IRPF.

#### Real Decreto 1300/2009, de 31 de julio, de medidas urgentes de empleo destinadas a los trabajadores autónomos y a las cooperativas y sociedades laborales

#### Real Decreto 357/2006, de 24 de marzo, por el que se regula la concesión directa de determinadas subvenciones en los ámbitos del empleo y de la formación profesional ocupacional

### 6.2.3. Bonificaciones para jóvenes y mujeres que emprendan una actividad

Los trabajadores que se incorporen al RETA a partir de la entrada en vigor del Estatuto del Trabajo Autónomo, con 30 o menos años o hasta 35 si son mujeres, tendrán derecho, durante los 15 meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta, a una reducción, equivalente al 30 por 100 de la cuota resultante de aplicar el tipo mínimo vigente a la base mínima de cotización de este Régimen, y una bonificación de igual cuantía en los 15 meses siguientes a la finalización de la reducción anterior, la suma global, por tanto, asciende a los 30 meses.

El beneficio consiste en una cantidad a reducir sobre la cuota de contingencias comunes que les corresponda.

La reducción/bonificación de cotizaciones sociales se aplican tanto si el alta del beneficiario es inicial, como si se trata de un alta sucesiva en el Régimen, una vez ha tenido lugar el reinicio de su actividad (siempre después del 1 de enero de 2005), teniendo en cuenta que para que el alta tenga la condición de sucesiva no debe ser continuada, es decir, entre la fecha de efectos del nuevo alta debe existir, al menos, un mes natural.

Por lo que se refiere a su duración, esta será de 24 meses en total, ininterrumpidos, con independencia de los períodos de baja en el Régimen dentro de dicho plazo y que serán tenidos en cuenta a efectos del cómputo de los 24 meses.

La reducción se financia con cargo a los Presupuestos de la Seguridad Social, mientras que la bonificación es

soportada por el Estado, a través de los Presupuestos del Servicio Público de Empleo Estatal.

En el **Real Decreto 1300/2009, de 31 de julio, de medidas urgentes de empleo destinadas a los trabajadores autónomos y a las cooperativas y sociedades laborales**, se recoge esta reducción y se amplía hasta el 30% la bonificación del coste de las cotizaciones a la Seguridad Social durante los 30 primeros meses.

Inicialmente esta medida se presentó con carácter temporal hasta el 31 de diciembre de 2010, aunque ha sido en los Presupuestos Generales del Estado para 2011 donde se ha otorgado una vigencia indefinida a la misma.

### 6.2.4. Formación profesional para el empleo

Desde el año 1993, la formación y el reciclaje profesional de los trabajadores ocupados se ha regulado a través de Acuerdos Nacionales de Formación Continua, suscritos entre las organizaciones empresariales y sindicales más representativas, y entre éstas y el Gobierno.

Estos Acuerdos se han caracterizado por el protagonismo de los agentes sociales en el diseño e implantación de la formación continua. También han permitido la dotación de unos recursos financieros para las empresas y sus trabajadores y la consolidación de un modelo basado en la concertación social y en el desarrollo de instituciones paritarias sectoriales y territoriales.

En el año 2003, a través del Real Decreto 1046/2003 de 1 de agosto, se procede a la revisión del sistema y a la introducción de determinados ajustes y mejoras derivadas de:

- Las sentencias del Tribunal Constitucional 95/2002 de 25 de abril y 190/2002 de 17 de octubre sobre la delimitación de los supuestos en los que la gestión o ejecución de las acciones formativas correspondería al Estado o a las Comunidades Autónomas.
- La publicación de la Ley Orgánica 5/2002 de las Cualificaciones y formación profesional, que requiere el desarrollo del sistema de formación continua desde una perspectiva integradora.
- La necesidad de que las ayudas de formación continua se extiendan al mayor número de empresas, especialmente a las pymes, que constituyen la mayor parte de nuestro tejido productivo.

En 2007, a través del Real Decreto 395/2007 de 23 de marzo, se establece el actual modelo de formación profesional para el empleo, donde por primera vez se integran la formación ocupacional y la formación continua en un mismo subsistema de formación profesional aunque será en parte modificada en el año 2008, como veremos a continuación, en relación a la Formación de Oferta y los Contratos Programa.

El objetivo de esta reordenación es adaptar la formación dirigida a trabajadores y a desempleados tanto a la nueva realidad económica y social como a las necesidades reales que demanda el mercado laboral. Sin negar que deban existir ofertas diferenciadas y acordes a las distintas necesidades formativas, lo que realmente se requiere es un planteamiento que integre la

formación y el empleo en la realidad actual del mercado de trabajo y rompa con la barrera entre población ocupada y población desempleada. Un planteamiento que siga apostando por el aprendizaje permanente y adaptado a las nuevas necesidades en materia de competencias; pero no sólo como un factor determinante en la competitividad y el empleo, sino también como una herramienta eficaz que ayude a los trabajadores en su desarrollo personal y profesional.

Las iniciativas de formación que conforman el subsistema de formación profesional son las siguientes:

- 1. Formación de Demanda:** acciones de formación de las empresas y permisos individuales de formación que están financiadas total o parcialmente por fondos públicos y que pretenden responder a las necesidades específicas de las empresas y los trabajadores por cuenta ajena o trabajadores autónomos económicamente dependientes. Esta formación se financiará mediante bonificaciones en las cuotas de la Seguridad Social que ingresan las empresas.
- 2. Formación de Oferta - Contratos Programa:** planes de formación dirigidos prioritariamente a trabajadores en activo autónomos o por cuenta ajena y acciones formativas dirigidas a personas en situación de desempleados.



EL ACCESO A LA FORMACIÓN ES VITAL, ES NECESARIO QUE LOS AUTÓNOMOS ESTÉN AL CORRIENTE DE LAS NOVEDADES QUE SURGEN EN SUS ÁMBITOS PROFESIONALES Y PROFUNDICEN EN SUS CONOCIMIENTOS.

La convocatoria de subvenciones para la formación en el ámbito estatal contempla la firma de convenios de colaboración para la realización de distintos tipos de planes de formación:

- Intersectoriales, para la adquisición de competencias transversales a varios sectores económicos. Incluyen la formación de la representación legal de los trabajadores necesaria para el ejercicio de sus funciones.
- Intersectoriales dirigidos a trabajadores y socios de la economía social.
- Intersectoriales para trabajadores autónomos.
- Sectoriales, dirigidos a trabajadores de un sector productivo concreto y al reciclaje y recualificación de trabajadores procedentes de otro sector en situación de crisis.

Podrán solicitar estas ayudas para la formación:

- Organizaciones empresariales y sindicales más representativas en el ámbito estatal.
- Organizaciones empresariales y sindicales más representativas en un sector económico a nivel estatal y los entes paritarios creados o amparados en la negociación colectiva.
- Organizaciones de la economía social con suficiente implantación en el ámbito estatal.
- Asociaciones de trabajadores autónomos con suficiente implantación en el ámbito estatal.

Esta iniciativa de formación está contemplada en **la Orden ORDEN TAS/718/2008, que regula el subsistema de formación profesional para el empleo en materia de formación de oferta**, y cuenta con la participación del Fondo Social Europeo.

**Orden TAS/718/2008, de 7 de marzo, por la que se desarrolla el Real Decreto 395/2007, de 23 de marzo, por el que se regula el subsistema de formación profesional para el empleo, en materia de formación de oferta y se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones públicas destinadas a su financiación** 

**3. Formación con Alternancia en el Empleo:** propuesta por las acciones formativas de los contratos para la formación y por los programas públicos de empleo-formación. Su finalidad es mejorar la cualificación y posibilidades de empleo de determinados colectivos de desempleados.

**4. Acciones de Apoyo y Acompañamiento a la Formación:** iniciativas que permiten mejorar la eficacia del subsistema de formación profesional para el empleo, tales como estudios de carácter general y sectorial, acciones de investigación e innovación, etc.

**Real Decreto 395/2007, de 23 de marzo, por el que se regula el subsistema de formación profesional para el empleo** 

En relación a la formación y cualificación de los trabajadores autónomos, el Real Decreto 1224/2009, de 17 de julio de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por la experiencia laboral<sup>19</sup>, establece el procedimiento y los requisitos para la acreditación de las competencias adquiridas por las

personas a través de la experiencia laboral o de vías no formales de formación.

Para los autónomos supone un gran avance la publicación de este RD ya que muchos de ellos adquieren sus conocimientos de forma autodidacta, o por vías distintas a la formación reglada, pudiendo en este caso tener un currículum vitae que acredite y certifique los conocimientos adquiridos a lo largo de la vida profesional dándoles un valor añadido a la hora de ofertar sus servicios como profesionales.

**Real Decreto 1224/2009, de 17 de julio, de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral** 



LOS CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD RECONOCEN LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES ADQUIRIDAS MEDIANTE LA EXPERIENCIA PROFESIONAL, ESTO PERMITE ACREDITAR LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN SU VIDA LABORAL Y UN VALOR AÑADIDO A SU CURRÍCULUM PROFESIONAL



A TRAVÉS DE LOS PROGRAMAS OPEA SE OFRECE ORIENTACIÓN, INFORMACIÓN Y ASESORAMIENTO A LOS DESEMPLEADOS QUE TENGAN UNA INICIATIVA DE AUTOEMPLEO

rarios de inserción ocupacional y dirigidas a mejorar las posibilidades de ocupación de los desempleados inscritos al INEM.

Los desempleados reciben orientación, información y asesoramiento para las iniciativas de autoempleo, al tiempo que se les ayuda en la detección de nuevos nichos de mercado o las actividades más adecuadas a las necesidades de mercado.

Estos programas se vienen desarrollando desde el año 1998 desde el Instituto Nacional de Empleo, aunque en las Comunidades Autónomas a las que se les ha transferido las competencias, son ellas mismas las que gestionan estas ayudas a las entidades y es desde las Oficinas Regionales de Empleo desde las que se ofrece esta ayuda a las personas en situación de desempleo y que quieren iniciar una actividad económica.

### 6.2.5. Programas de Orientación Profesional para el Empleo y el Autoempleo-OPEA

En el año 1998 se aprueba la Orden 20/1998, para la concesión de ayudas a entidades para la realización de acciones de orientación profesional para el empleo y asistencia para el autoempleo, articuladas en itine-

## 6.3. Financiación

### 6.3.1. Planes ICO

-  **INVERSIÓN**  
PRÉSTAMOS PARA REALIZAR INVERSIONES EN EL TERRITORIO NACIONAL.
-  **INICIAR UN NEGOCIO**  
PARA EMPRENDEDORES QUE BUSQUEN COMENZAR SU NEGOCIO.
-  **SALIR AL EXTERIOR**  
FINANCIAN LA SALIDA AL EXTERIOR DE TU EMPRESA.
-  **LIQUIDEZ**  
TE AYUDAN A FINANCIAR LOS GASTOS DE TU NEGOCIO.
-  **OTROS**  
FINANCIAN EL CRECIMIENTO DE TU EMPRESA.

#### 6.3.1.1. ICO Emprendedores

Esta línea tiene como principal objetivo que los trabajadores autónomos y los emprendedores cuenten con un marco de financiación adecuado que les permita acometer sus proyectos de puesta en marcha de nuevas empresas o nuevas actividades profesionales.

Con el fin de facilitar el acceso a la financiación, la dotación de las líneas se adecuará a las solicitudes. Asi-



mismo, durante el año 2010 se han incorporado mejoras en las condiciones de la línea y se han homogeneizado las características de plazos de amortización y carencia, atendiendo a las solicitudes de los trabajadores autónomos y emprendedores.

Las principales novedades que afectan a la línea de Emprendedores son:

- Se incluye la posibilidad de financiar el IVA.
- Se introduce la posibilidad de financiar vehículos hasta un importe de 24.000 euros.
- Se posibilita la financiación de la adquisición de empresas.
- Se amplía hasta 12 años el plazo de amortización.

Los emprendedores que pongan en marcha un nuevo proyecto empresarial a partir de 2010 podrán beneficiarse de una bonificación de hasta el 1,5%, que se ofrece a través de la Línea ICO-Emprendedores ya que esta línea tiene como finalidad potenciar la puesta en

marcha de nuevas empresas o nuevas actividades profesionales de hasta 300.000 euros por cliente y año. Destaca también que en el año 2010 ICO ha puesto en marcha el instrumento del facilitador financiero, con el objetivo de mejorar el acceso al crédito de autónomos y pymes que hayan visto rechazadas peticiones de crédito de hasta 2 millones de euros por las entidades financieras.

#### Línea ICO-Emprendedores 2010



#### 6.3.1.2. ICO Directo

ICO Directo es otro producto de financiación desarrollado por el Instituto de Crédito Oficial en el año 2010 y dirigido a financiar proyectos de inversión y necesidades de liquidez de las Pymes y de los autónomos con una cuantía máxima de 200.000 euros.

La antigüedad mínima para poder solicitar este producto debe ser de un año, a partir de la fecha de constitución, en el caso de una pyme o desde la fecha de alta en el Régimen General de Autónomos, en el caso de autónomos.

La ventaja de esta línea ICO Directo es que se puede financiar hasta el 100 % del proyecto de inversión (incluido IVA o impuestos similares indirectos que debe pagar el cliente para adquirir los bienes) o de las necesidades de liquidez, esta última sin necesidad de justificación del destino de los fondos.

Al presentar un proyecto, ICO realizará un análisis de riesgo de la solicitud, requiriendo en algunos casos

aportar garantías, las cuales pueden ser hipotecarias, personales, avales societarios o de las Sociedades de Garantía Reciproca.

La tramitación de esta línea se realiza a través del Facilitador Financiero, un canal telemático puesto en marcha por el ICO para impulsar el acceso de los autónomos y pequeñas y medianas empresas a financiación que analiza y asesora con el objetivo de canalizar las operaciones de financiación de autónomos y empresas para que puedan encontrar la opción que más se ajusta a sus necesidades.

#### Prestamos ICO Directo



#### 6.3.2. Convenio de colaboración con la Sociedad de Garantía Reciproca

Las asociaciones nacionales de autónomos con mayor implantación, firmaron en el año 2009 un convenio de colaboración con la Confederación Española de Sociedades de Garantía Reciproca (CESGAR) y la Compañía Española de Reafianzamiento S.A. (CERSA) para mejorar el acceso de los trabajadores autónomos al sistema de garantías ofrecido por las Sociedades de Garantía Reciproca (SGR) en todas las Comunidades Autónomas.

Las principales organizaciones de autónomos trasladaron a la DGPYME la preocupación por las dificultades que los autónomos han tenido en estos últimos años para acudir a la financiación externa, y en particular las dificultades de acceso a las líneas de crédito del ICO por problemas de garantías suficientes, ya que

las que pueden ofrecer en muchas ocasiones no cubren los criterios de riesgo exigidos por las entidades que conforman el sistema financiero.

Con el fin de contribuir a mejorar esta situación, las organizaciones de autónomos trabajan para facilitar el acceso a las líneas de garantías de las SGR y CERSA para los autónomos que, con un adecuado historial crediticio, experimentan dificultades coyunturales de financiación. Con este objetivo, las partes firmantes tomaron el siguiente acuerdo:

- Las asociaciones de autónomos firmantes se comprometieron a difundir entre sus afiliados los servicios que pueden obtener de las SGRs a las que CERSA contragarantiza hasta el 75% del riesgo asumido por éstas con los autónomos en el caso de

proyectos de inversión, y el 50% para operaciones de circulante.

Este convenio se valoró muy positivamente ya que facilita el acceso de los autónomos a la financiación, uno de los objetivos prioritarios del Gobierno y de las entidades representativas para ayudar a superar la situación de dificultad económica.



**LAS SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA CONTRAGARANTIZAN HASTA EL 75% EN PROYECTOS DE INVERSIÓN Y HASTA UN 50% PARA LAS OPERACIONES DE CIRCULANTE**

## 6.4. Medidas Tributarias

### 6.4.1. Impuestos

#### 6.4.1.1. Impuesto sobre Actividades Económicas

Otra de las medidas que afectó positivamente al colectivo de trabajadores autónomos fue la contemplada en la **Ley 51/2002, de 27 de diciembre, de reforma de la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, Reguladora de las Haciendas Locales**, que dejó exentas de pago a las personas físicas del Impuesto de Actividades Económicas (IAE) que recaudan los municipios.

El IAE entró en vigor el 1 de enero de 1992 y sustituyó a las Licencias Fiscales de Actividades Comerciales e Industriales y de Profesionales y Artistas y a los Impuestos Municipales sobre Radicación.

Esta reforma llevada a efecto por la Ley 51/2002, supuso la eliminación del pago del Impuesto de Actividades Económicas para algo más de dos millones de trabajadores autónomos, casi el 90% de los obligados al pago del mismo, y supone un ahorro medio de unos 400 euros anuales.

**LEY 51/2002, de 27 de diciembre, de reforma de la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, Reguladora de las Haciendas locales**



#### 6.4.1.2. Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas-IRPF

La LEY 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, establece la posibilidad de que los trabajadores autónomos y empresarios tributen por el régimen simplificado, que es de carácter voluntario para aquellos que quieran cotizar por este nuevo régimen. Para ello, en el artículo 122 de la citada ley se determinan las condiciones para acceder a esta modalidad de tributación, que detallamos a continuación:

- Que sus actividades no estén acogidas a la Estimación Objetiva.
- Que la cifra de negocios (para el conjunto de actividades del contribuyente) del ejercicio anterior no supere los 600.000 euros anuales.
- Que no se haya renunciado a su aplicación.
- Que ninguna actividad que ejerza el contribuyente se encuentre en modalidad normal, salvo cuando el contribuyente inicia el ejercicio de una nueva actividad.

Así pues, a partir de esa fecha, los trabajadores autónomos pueden realizar el pago fraccionado de IRPF en los siguientes regímenes:

- Régimen de estimación Directa Normal
- Régimen de estimación Directa Simplificada
- Régimen de estimación Objetiva (Módulos)

Ya en el año 2010, se produce una revisión de los módulos a través de la **Orden EHA/99/2010, de 28 de enero, por la que se desarrolla para el año 2010 el método de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el régimen especial simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido**, que recoge una reducción lineal en los años 2009 y 2010 del rendimiento neto calculado por método de estimación objetiva del 5% para los trabajadores autónomos y que se mantiene para el año 2011.

**Orden EHA/99/2010, de 28 de enero, por la que se desarrollan para el año 2010 el método de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el régimen especial simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido**



También en lo referido a los módulos de cotización por estimación objetiva, se crea un nuevo módulo para la epígrafe 849.5, a través de la **ORDEN EHA/3413/2008, de 26 de noviembre, por la que se desarrolla para el año 2009 el método de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el régimen especial simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido**.

En esta orden se aprobó el epígrafe 849.5 que venía a sustituir la adscripción obligatoria al 722, correspondiente a transporte de mercancías por carretera.

A pesar de ser más adecuado el nuevo epígrafe, inicialmente se incrementaba considerablemente el importe del pago correspondiente por trabajador y año,

creando, no sólo una gran dificultad económica para este colectivo, sino una discriminación con respecto al resto del transporte por carretera que pagaba una cantidad menor, a pesar de que el transporte ligero es un sector más débil, constituido en buena parte por trabajadores autónomos económicamente dependientes. Además este nuevo epígrafe, mucho más elevado, invitaba a cambiar el método de cotización a Estimación Directa.

A través de la Mesa de Trabajo Autónomo, creada en mayo de 2009, se resolvió este problema, adaptando el importe del módulo al de transporte de mercancías por carretera y posibilitando la vuelta al sistema de estimación objetiva a todos aquellos autónomos que se habían visto obligados a tributar por Estimación Directa.

**ORDEN EHA/3413/2008, de 26 de noviembre, por la que se desarrollan para 2009 el método de estimación objetiva del IRPF y el régimen especial simplificado sobre el IVA**



Por último, hemos de destacar respecto a las políticas activas desarrolladas en los últimos años respecto al Impuesto de la Renta de las Personas Físicas en relación al trabajo autónomo, el incremento de la parte exenta de tributar al IRPF del pago único de la prestación por desempleo, del que ya hemos tratado algunos de sus aspectos en el punto Capitalización por Desempleo, que a través de la Ley de Presupuestos Generales para el año 2010, se eleva a 15.500 euros la parte exenta de tributar, lo que supone un incremento del 27,04% respecto a la cantidad exenta hasta la fecha.

También en la Ley 26/2009 de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010 se introduce otra novedad fiscal positiva para los trabajadores autónomos, la reducción del 20% del rendimiento neto para los trabajadores autónomos que declaren su actividad económica por estimación directa en caso de que estos mantengan o creen empleo. Esta medida es equivalente a la reducción extraordinaria de un 5% en el Impuesto de las Sociedades de menor dimensión. También se mantiene la deducción en el IRPF del gasto sanitario para los trabajadores autónomos.



LOS AUTÓNOMOS PUEDEN REALIZAR EL PAGO DE IRPF POR LOS SIGUIENTES RÉGIMENES:

- RÉGIMEN DE ESTIMACIÓN DIRECTA NORMAL
- RÉGIMEN DE ESTIMACIÓN DIRECTA SIMPLIFICADA
- RÉGIMEN DE ESTIMACIÓN OBJETIVA (MÓDULOS)

TAMBIÉN SE MANTIENE LA DEDUCCIÓN EN EL IRPF DEL GASTO SANITARIO PARA LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS

**Ley 26/2009, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010**



#### 6.4.1.3. Impuesto sobre el Valor Añadido-IVA

Desde la aprobación del **Real Decreto 2126/2008, de 26 de diciembre, por el que se modifican el Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido**, se abre la puerta a la solicitud de inclusión en el Registro de devolución mensual del IVA ya que posibilita solicitar la devolución del saldo del IVA cada mes, una medida dentro del Plan de Estímulo Económico con la que se pretende reactivar la economía y la liquidez de empresas y autónomos.

Si bien hasta esa fecha la devolución del IVA se hacía al final de cada período de liquidación (trimestralmente), desde el 1 de enero de 2009, todos los autónomos y empresas han podido solicitar la devolución mensual del saldo del IVA.

**Real Decreto 2126/2008, de 26 de diciembre, por el que se modifican el Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido**



Ya en el año 2010 se modifica la normativa del IVA mediante un **Real Decreto Ley que contempla medidas para impulsar la recuperación económica y el empleo**, en esta se recogen una serie de políticas destinadas a los trabajadores autónomos, ya que a través de esta modificación se permite a los profesionales autónomos la reducción proporcional de la base imponible cuando los créditos correspondientes a las cuotas repercutidas por las operaciones gravadas, sean total o parcialmente incobrables.

Asimismo se modifica el plazo para recuperar el IVA de facturas no cobradas a seis meses en vez de un año

presentando requerimiento notarial de la solicitud del pago de la deuda en vez de requerimiento judicial, por lo que simplifica los requisitos para recuperar el IVA de facturas o incobrables

Este real decreto también presenta medidas fiscales de estímulo de la rehabilitación de viviendas, se introduce en el artículo 1 del RD una deducción por obras de mejora en la vivienda habitual o en el edificio donde se encuentra. En el artículo 2 se establece la aplicación del tipo impositivo reducido del IVA para todo tipo de obras de renovación y reparación de viviendas de uso particular al 8%.



DEVOLUCIÓN DEL SALDO DEL IVA MENSUAL. EL PLAZO PARA RECUPERAR EL IVA DE FACTURAS NO COBRADAS SE ACORTA A SEIS MESES EN VEZ DE UN AÑO EN LAS OBRAS DE REHABILITACIÓN DE VIVIENDAS PARTICULARES EL TIPO IMPOSITIVO DEL IVA ES DEL 8%

**Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo**



#### 6.4.2. Seguridad Social

Gracias a la Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del Sistema de Seguridad Social se establece que los trabajadores

autónomos, con independencia de la edad, podrán elegir la base de cotización libremente hasta un 220 por ciento de la base mínima establecida en cada momento.

Así mismo se crea un sistema automático de actualización de las bases de cotización mínimas al RETA, pero estas no podrán incrementarse más de un punto porcentual con respecto al incremento anual medio de las cotizaciones generales.

**Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del Sistema de Seguridad Social**



#### 6.4.2.1. Reducción de cuotas de los trabajadores por cuenta propia dedicados a la venta ambulante y a domicilio

En la Ley 27/2009 se establece una base de cotización mínima para los trabajadores autónomos que se dedican a la venta ambulante en mercadillos y a la venta directa a domicilio, que será equivalente al 55% de la base mínima de cotización.

Que posteriormente se desarrollara en la **Orden TIN/25/2010, de 12 de enero, por la que se desarrollan las normas de cotización a la Seguridad Social, Desempleo, Fondo de Garantía Salarial y Formación Profesional**, contenidas en la Ley 26/2009, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010 y que tiene carácter de continuidad en 2011 a través de la **Ley 27/2011 sobre actualización, adecuación y modernización**

**del Sistema de Seguridad Social** que establece de forma permanente, con revisión anual, la base mínima reducida para estos colectivos de trabajadores autónomos.

En esta ley se modifica el Estatuto de Trabajo Autónomo ya que autoriza a los trabajadores autónomos a la contratación de hijos, que aun siendo mayores de 30 años, tengan una discapacidad severa.



LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS QUE SE DEDICAN A LA VENTA AMBULANTE EN MERCADILLOS Y A LA VENTA DIRECTA A DOMICILIO, SE PUEDEN FAVORECER DE UNA BASE DE COTIZACIÓN MÍNIMA EQUIVALENTE AL 55% DE LA BASE MÍNIMA DE COTIZACIÓN SE AUTORIZA LA CONTRATACIÓN DE DESCENDIENTES MAYORES DE 30 AÑOS CON DISCAPACIDAD SEVERA

**Orden TIN/25/2010, de 12 de enero, por la que se desarrollan las normas de cotización a la Seguridad Social, Desempleo, Fondo de Garantía Salarial y Formación Profesional, contenidas en la Ley 26/2009, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010**



#### 6.4.2.2. Devolución de cotizaciones a los trabajadores por cuenta propia que, en régimen de pluriactividad

En la ley de Presupuestos Generales del Estado para 2009, se contempló para los trabajadores autónomos que, en razón de su trabajo por cuenta ajena que desarrollen simultáneamente, coticen, respecto de contingencias comunes, en régimen de pluriactividad y lo hayan hecho en el año 2009, teniendo en cuenta tanto las aportaciones empresariales como las correspondientes al trabajador en el Régimen General, así como las efectuadas en el Régimen Especial, por una cuantía igual o superior a 10.752 euros tendrán derecho a una devolución del 50 por 100 del exceso en que sus cotizaciones superen la mencionada cuantía, con el tope del 50 por 100 de las cuotas ingresadas en el citado Régimen Especial, en razón de su cotización por las contingencias comunes de cobertura obligatoria.

Esta medida tiene carácter de continuidad para 2011 y 2012.

#### 6.4.2.3. Reducciones y bonificaciones de la cuota como medida de fomento a la ocupación de autónomos jóvenes y emprendedores

Aunque ya no esta en vigor, si fue significativa y de gran calado la reducción de la base de la cuota para jóvenes de hasta 30 años de edad y mujeres que tuvieran 45 o más años, de nueva incorporación en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, pudiendo optar por cotizar en los tres primeros años por una base mínima inferior en un 75% a la base mínima.

Posteriormente se estableció que los trabajadores que se incorporen al RETA a partir de la entrada en vigor del Estatuto del Trabajo Autónomo con 30 o menos años y 35 si son mujeres, tendrán derecho, durante los 15 meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta, a una reducción, equivalente al 30 por 100 de la cuota resultante de aplicar el tipo mínimo vigente a la base mínima de cotización de este Régimen, y una bonificación de igual cuantía en los 15 meses siguientes a la finalización de la reducción anterior.

La disposición adicional 13.<sup>a</sup> de la LETA incorporó las siguientes novedades que son aplicables a los trabajadores y trabajadoras autónomos que se incorporaran a partir de la entrada en vigor de la LETA:

- La cuantía de la reducción se incrementa desde el 25 por 100 al 30 por 100, porcentaje aplicable a la cuota resultante de aplicar a la base mínima de cotización el tipo correspondiente a las contingencias obligatorias (es decir, el 26,5%).
- La duración de la reducción/bonificación se eleva desde los 24 a los 30 meses (15 meses cada una).

#### 6.4.2.4. Exoneraciones de la cuota en los casos de prolongación de la actividad, más allá de los 65 años

Los trabajadores por cuenta propia quedan exentos de cotizar al RETA cuando acreditan 65 años o más años y 35 años o más de cotización efectiva a la Seguridad Social, y sigan en la actividad, exoneración que se extiende a la totalidad de las contingencias comunes, salvo la Incapacidad Temporal.

Ambos requisitos deben concurrir al tiempo, de forma que si el futuro beneficiario cumple la edad de 65 años y no acredita los 35 años de cotización, deberá esperar hasta el momento en que se acrediten de forma simultánea ambos requisitos para poder aplicar tal exoneración.

#### 6.4.2.5. Jubilación Anticipada

La ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del Sistema de Seguridad Social establece la jubilación anticipada voluntaria para los trabajadores por cuenta propia a partir de los 63 años y con al menos 33 años cotizados y se compromete al gobierno a estudiar la extensión de la jubilación anticipada involuntaria de los trabajadores autónomos a los 61 años y que hayan sido beneficiarios por cese de actividad.

Esta ley también determina que en el plazo de un año, el gobierno deberá plantear una propuesta para que los autónomos puedan acceder a la jubilación parcial anticipada a los 62 años en los casos en los que tras pasen sus negocios.

#### 6.4.2.6. Cotización a tiempo parcial

Con la entrada en vigor de la Ley 27/2011, se modifica el artículo 1 de la Ley del Estatuto de Trabajo Autónomo para contemplar la realización de trabajo a tiempo parcial en los trabajadores autónomos y su correspondiente cotización a tiempo.

#### 6.4.3. Rescate de Planes de Pensiones

2009 es un año rico en políticas activas desarrolladas para paliar la situación de crisis. En relación a esta si-

tuación, se aprueba un nuevo Reglamento respecto a los Planes de Pensiones, en el que tanto los parados sin prestaciones como los trabajadores autónomos puedan rescatar sus aportaciones sin esperar al período de doce meses establecido con anterioridad.

Esta era una de las medidas incorporadas al pacto de la Mesa de Trabajo Autónomo, conformada por gobierno y organizaciones representativas del colectivo autónomo, que además resultó muy gratificante ya que era la primera vez que a todos los efectos se establecía una similitud entre los trabajadores en situación legal de desempleo con los autónomos que, habiendo perdido su actividad, son demandantes de empleo, aunque no hayan tenido prestaciones con anterioridad.

**Real Decreto 1299/2009, de 31 de julio, por el que se modifica el Reglamento de planes y fondos de pensiones, aprobado por el Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero**



#### 6.4.4. Supresión de la obligatoriedad de pertenencia a las Cámaras de Comercio

La eliminación de la obligatoriedad del Recurso Cameral Permanente aprobada en el mes de diciembre de 2010 hace voluntaria la pertenencia a las cámaras de comercio, industria y navegación y, por tanto, la contribución a la cuota cameral. Su eliminación liberará de esta obligación financiera y contribuirá a mejorar su competitividad, permitiendo al trabajador autónomo optar voluntariamente por participar en estas organizaciones cuando puedan aportarles valor añadido a su actividad.

El pago de la cuota cameral supone un coste medio de 90 euros anuales para los trabajadores autónomos y se abona a través del pago del IRPF.

Por otro lado, la voluntariedad de la pertenencia a las cámaras debe ser un incentivo para que cumplan sus funciones con la mayor eficiencia posible. La necesidad de asegurar el interés de los autónomos por seguir contribuyendo servirá de estímulo para impulsar su transformación hacia entidades de derecho público



RECUERDA, DESDE EL AÑO 2010, LA PERTENENCIA DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS A LAS CÁMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN SON VOLUNTARIAS

prestadoras de servicios de mayor utilidad para sus asociados.

## 6.5. Protección Social

### 6.5.1. Cobertura por Incapacidad Temporal

En su primera versión el Decreto 2530/1970 no preveía una protección económica para la incapacidad temporal. Esta posibilidad se abrió a los trabajadores afiliados al RETA con el Real Decreto 1774/1978, de 23 de junio. Protección que se diseñó bajo el principio de voluntariedad. Desde entonces su régimen ha sufrido distintas modificaciones.

Primero fue con el Real Decreto 43/1984, de 4 de enero, que tornó en obligatoria la inclusión de la incapacidad temporal dentro de su cobertura protectora. Posteriormente, con el Real Decreto 2110/1994, de 28 de octubre, que permitió que la protección de dicha contingencia fuera nuevamente voluntaria. Voluntariedad que, como es sabido, aún permanece.

El período de espera para la percepción de la prestación económica por incapacidad temporal desde su origen ha sido de quince días. Período de espera que, sin duda, se antojaba excesivo frente al del cuarto día que rige en el régimen General.

Este período de espera fue modificado con la aprobación del Real Decreto-ley 2/2003, que prevé para todos los trabajadores afiliados en todos los Regímenes Especiales de la Seguridad Social que la prestación económica por incapacidad temporal se percibirá a partir del cuarto día de la baja en la correspondiente actividad si ésta deriva de riesgos comunes.

Es este decreto también se determina que si la incapacidad temporal deriva de riesgos profesionales, ésta se percibirá desde el día siguiente al de la baja labo-

ral. Para ello se requiere que el trabajador autónomo tenga cubierta la prestación económica por incapacidad temporal y haya optado también por la cobertura de estos riesgos.

Las principales novedades por tanto han sido, una reducción en el tiempo de espera para percibir la prestación económica por incapacidad temporal y la voluntariedad de cotización para los trabajadores autónomos de los riesgos profesionales.

La base reguladora continuará siendo la base de cotización del trabajador correspondiente al mes anterior a la de la baja médica, dividida entre treinta. El tipo aplicable no difiere del que se reconoce en el RGSS. Así, si la incapacidad temporal deriva de riesgos comunes el autónomo percibirá el sesenta por ciento de la base reguladora desde el cuarto día de la baja hasta el vigésimo día y a partir de éste, el sesenta y cinco por ciento y si deriva de riesgos profesionales el tipo es del setenta y cinco por ciento desde el día siguiente al de la baja médica.

Para la percepción de la prestación económica se requiere que el trabajador se halle al corriente de pago de las cuotas a la Seguridad Social, en el conocimiento del hecho causante.

La protección de este riesgo se dispensa obligatoriamente por las Mutuas de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales de la Seguridad Social para los autónomos que se den de alta o se hayan dado con posterioridad a enero de 1998. Para los trabajadores que se dieron de alta con anterioridad a la fecha indicada y optaron por la entidad gestora se les seguirá respetando dicha opción.



LA PRESTACIÓN ECONÓMICA POR INCAPACIDAD TEMPORAL SE PERCIBIRÁ A PARTIR DEL CUARTO DÍA DE LA BAJA SI ÉSTA DERIVA DE RIESGOS COMUNES PERO SI LA INCAPACIDAD TEMPORAL DERIVA DE RIESGOS PROFESIONALES, ÉSTA SE PERCIBIRÁ DESDE EL DÍA SIGUIENTE AL DE LA BAJA LABORAL PARA LA PERCEPCIÓN DE LA PRESTACIÓN ECONÓMICA SE REQUIERE QUE EL TRABAJADOR SE HALLE AL CORRIENTE DE PAGO DE LAS CUOTAS A LA SEGURIDAD SOCIAL  
LA PROTECCIÓN DE ESTE RIESGO SE DISPENSA OBLIGATORIAMENTE POR LAS MUTUAS DE ACCIDENTES DE TRABAJO Y ENFERMEDADES PROFESIONALES

### 6.5.2. Contingencias Profesionales

El acceso a la prestación de bajas por enfermedad y accidente de trabajo es voluntario excepto en el caso de los trabajadores autónomos económicamente dependientes, los cuales están obligados a cotizar por la cobertura de incapacidad temporal, accidente de trabajo y enfermedad profesional, y para poder beneficiarse de ella resulta condición indispensable que el autónomo se haya acogido a la cobertura de incapacidad temporal.

También con la entrada en vigor de la Ley 27/2011 de actualización, adecuación y modernización del Sistema de Seguridad Social, se generaliza la obligación de cotizar para cubrir las prestaciones por accidente de trabajo y enfermedades profesionales y prestación por cese de actividad para todos los trabajadores autóno-

mos que causen alta a partir del 1 de enero de 2013. Los percances que un autónomo pueda sufrir en el trayecto de ida y vuelta hacia el lugar de trabajo –los accidentes llamados *in itinere*– no se consideran accidentes de trabajo, al contrario que en el caso de empleados por cuenta ajena, en cuyo régimen se contempla este tipo de percances como accidentes *in itinere*., con la excepción de los trabajadores autónomos económicamente dependientes - TRADEs, los cuales tienen reconocido el accidente en itinere.

### 6.5.3. Maternidad, Paternidad y riesgo durante el Embarazo y la Lactancia

Ya en la Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto de Trabajo Autónomo, se establece que la acción protectora del régimen de la Seguridad Social de los trabajadores autónomos tenderá a equipararse con los derechos, aportaciones y prestaciones existentes para los trabajadores por cuenta ajena.

De tal manera que en el Estatuto de Trabajo Autónomo se contempla en el artículo 26 la asistencia en los casos de maternidad, enfermedad común o profesional y los accidentes, sean o no de trabajo.

Además en este mismo artículo se incorpora el accidente de trabajo en itinere para los trabajadores autónomos dependientes, figura que se define por primera vez en esta Ley y a la que se le otorga una protección especial dadas sus características.

Una vez aprobada la LETA llega el momento de desarrollarla, es por ello que en el **Real Decreto 295/**

**2009, de 6 de marzo que desarrolla las medidas adoptadas por la Ley de Presupuestos para 2009 en materia de Igualdad Efectiva de Mujeres y Hombres.** En este Real Decreto se regula la protección de los autónomos en situaciones de maternidad, paternidad, riesgo durante el embarazo y riesgo durante la lactancia natural.



Según el Real Decreto aprobado, las trabajadoras autónomas y los trabajadores autónomos pueden percibir las prestaciones de maternidad y paternidad en régimen parcial, compatibilizado las mismas con la realización de la actividad también de forma parcial.

Esta nueva norma aborda entre numerosas cuestiones, las modificaciones en relación con la protección por maternidad, añadiendo como situaciones protegidas la de acogimiento simple y provisional; precisiones relativas al cumplimiento del periodo previo de cotización exigido para acceder a la prestación, según la edad de los trabajadores; el nuevo subsidio de naturaleza no contributiva por maternidad; la ampliación de la prestación por maternidad en el caso de parto prematuro u hospitalización del recién nacido por periodo superior a los siete días.

También regula jurídicamente la prestación de riesgo durante el embarazo como contingencia profesional, eliminando el requisito de cotización previa e incrementando su cuantía hasta el 100 por 100 de la base reguladora. En las mismas condiciones que la anterior, se habilita la nueva prestación de riesgo durante la lactancia, que amplía la protección de las trabajadoras respecto a su puesto de trabajo más allá del parto.

La Ley de Igualdad también ha creado la prestación por paternidad, que se configura como un permiso paralelo al de maternidad y con una duración de 13 días. Se determinan los requisitos que deben acreditarse para ser beneficiario del subsidio por paternidad, su cuantía y duración.



**LAS TRABAJADORAS AUTÓNOMAS Y LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS PUEDEN PERCIBIR LAS PRESTACIONES DE MATERNIDAD Y PATERNIDAD EN RÉGIMEN PARCIAL.**

LA PRESTACIÓN DE RIESGO DURANTE EL EMBARAZO COMO CONTINGENCIA PROFESIONAL, INCREMENTA SU CUANTÍA HASTA EL 100 POR 100 DE LA BASE REGULADORA Y EN LAS MISMAS CONDICIONES SE HABILITA LA PRESTACIÓN POR RIESGO DURANTE LA LACTANCIA SE CREA LA PRESTACIÓN POR PATERNIDAD, CON UNA DURACIÓN MÁXIMA DE 13 DÍAS

**Real Decreto 295/2009, de 6 de marzo, por el que se regulan las prestaciones económicas del sistema de la Seguridad Social por maternidad, paternidad, riesgo durante el embarazo y riesgo durante la lactancia natural**



#### 6.5.4. Prestación por Cese de Actividad

**La Ley 32/2010, de 5 de agosto, por la que se establece un sistema específico de protección por cese de actividad de los trabajadores autónomos** tiene por objeto regular el sistema específico de protección para los trabajadores autónomos que, pudiendo y queriendo ejercer una actividad económica o profesional a título lucrativo y estando incluidos en los niveles de protección en ella recogidos, hubieren cesado en esa actividad.

Para que se reconozca el derecho a tal protección, los trabajadores autónomos tendrán que cumplir una serie de

requisitos, como estar en situación de alta en la Seguridad Social, tener cubiertas las contingencias profesionales, y haber cotizado al menos 12 meses ininterrumpidamente por este concepto antes del cese de actividad.

Los trabajadores autónomos que cotizan por las contingencias profesionales (accidente de trabajo y enfermedad profesional) pagaran un 2,2% adicional sobre su base de cotización para percibir en su momento la prestación por cese. Este mayor coste se verá reducido en 0,5 puntos de la cotización por contingencias comunes, por lo que el incremento neto será del 1,7%.

Asimismo para acceder a esta prestación, es necesario encontrarse en la situación legal que permite un cese de actividad, dentro de la cual se encontrarán los autónomos que cesen en el ejercicio por alguna de las siguientes causas: motivos económicos que determinen la inviabilidad de seguir con el negocio (con pérdidas superiores al 30% en el último ejercicio o superiores al 20% en dos años consecutivos y completos), ejecuciones judiciales para el cobro de deudas reconocidas judicialmente que comporten al menos el 40% de los ingresos correspondientes al ejercicio anterior, declaración judicial de concurso, pérdida de licencia necesaria para la realización del trabajo, violencia de género o divorcio, siempre que el autónomo ejerciera su trabajo dentro del negocio del cónyuge.

Cuando el autónomo con estas coberturas se vea obligado a cesar su actividad podrá solicitar una prestación equivalente al 70% de su base de cotización, cubriéndole también la cotización por contingencias comunes. Las Mutuas de Accidente de Trabajo y Enfermedades Profesionales son las asignadas para gestionar la prestación. Hay que valorar esta Ley de manera muy positiva sobre

su contenido, partiendo de la consideración inicial del esfuerzo realizado desde el gobierno para dar cumplimiento a la previsión contenida en el Estatuto del Trabajo Autónomo en su Disposición Adicional Cuarta, conforme a la cual, "el Gobierno, siempre que estén garantizados los principios de contributividad, solidaridad y sostenibilidad financiera y ello responda a las necesidades y preferencias de los trabajadores autónomos, propondrá a las Cortes Generales la regulación de un sistema específico de protección por cese de actividad para los mismos, en función de sus características personales o de la naturaleza de la actividad ejercida".

En este sentido, y hablando de sus características generales, las organizaciones de trabajadores autónomos considera acertado el modelo de prestación que se ha aprobado. Entendiendo que se trata de un sistema mixto, de carácter automático para los actuales cotizantes por prestaciones profesionales y voluntario para el resto, que deberán acceder a través de un paquete conjunto de cobertura de los accidentes laborales, enfermedades profesionales y prestación por cese de actividad.



**EL SISTEMA ADOPTADO ES DE CARÁCTER MIXTO, ENTRE VOLUNTARIO Y OBLIGATORIO. TENDRÁN DERECHO A LA PROTECCIÓN LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS QUE TENGAN CONTRATADA LA COBERTURA POR ACCIDENTE DE TRABAJO Y ENFERMEDAD PROFESIONAL. SE INCLUYE A LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA DEL SISTEMA ESPECIAL DE TRABAJADORES AGRARIOS, SETA, Y LOS DEL RÉGIMEN ESPECIAL DE TRABAJADORES DEL MAR.**

**Ley 32/2010, de 5 de agosto, por la que se establece un sistema específico de protección por cese de actividad de los trabajadores autónomos**



En este año, 2011, el Proyecto de Ley de Medidas Urgentes para la Mejora de la Empleabilidad y la Reforma

de las Políticas Activas de Empleo (procedente del Real Decreto-Ley 3/2011, de 18 de febrero), establece el apoyo al emprendimiento como uno de los vectores básicos de acción de los Servicios Públicos de Empleo. Dispone también que la prestación por cese de actividad de los trabajadores autónomos se haga efectiva el primer día del mes siguiente al de su reconocimiento, eliminando un mes de retraso, como estaba previsto en el texto legal anterior.

## 6.6. Mujer Autónoma - fomento del autoempleo y medidas de igualdad



Son varias las políticas activas desarrolladas en pro de las mujeres trabajadoras autónomas, en estos últimos años se ha potenciado esta figura, que dentro del colectivo autónomo, sufría en mayor medida la desigualdad en materia de protección social con el colectivo de mujeres que desarrollan su actividad económica como trabajadoras por cuenta ajena.

aquellas mujeres que no tengan cotizado el período mínimo exigido y la suspensión del pago de las cuotas de Seguridad social en el Régimen Especial de trabajadores Autónomos durante el período de baja por maternidad.

A continuación vamos a detallar las leyes y normas más significativas respecto a la protección social de este colectivo.

Iniciamos nuestra andadura con la **Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la Igualdad efectiva de mujeres y hombres** que supone un importante avance para el colectivo de trabajadoras autónomas, en el terreno de la conciliación de la vida laboral y la vida familiar, así como en el avance de los derechos sociales para este colectivo de trabajadoras, ya que reconoce el permiso de paternidad, un subsidio de maternidad para



Así mismo, encontramos que en esta importantísima ley, se establecen bonificaciones en las cuotas de la seguridad social para aquellas mujeres que realicen contratos de interinidad con personas en situación de desempleo y que se celebren para sustituir a las trabajadoras autónomas durante el período de descanso por maternidad, adopción, acogimiento y, por riesgo durante el embarazo.

**Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres**



Posteriormente se aprueba el 11 de julio de 2007, la **Ley 20/2007, del Estatuto del Trabajo Autónomo** que supone, así mismo, un hito en lo que a reconocimiento de derechos de la mujer trabajadora por cuenta propia se refiere, ya que se reconoce el derecho a la igualdad, y no discriminación, por razón de género para el ejercicio de la actividad profesional, así como el derecho individual a la conciliación de su vida profesional con la vida personal y familiar, con el derecho a suspender su actividad en las situaciones de maternidad, paternidad, riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia y adopción o acogimiento, en los términos previstos en la legislación de la Seguridad Social.

Se introducen además importantes elementos en cuanto a conciliación para aquellas mujeres que sean reconocidas como Trabajadoras Autónomas Económicamente dependientes, por cuanto se reconocen como interrupciones justificadas de la actividad profesional la maternidad y la situación de violencia de género para poder hacer efectiva su protección o su derecho a la asistencia social integral.

**Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo autónomo**



Ya hemos abordado con anterioridad lo relativo a la maternidad y las medidas respecto al riesgo durante el embarazo y la lactancia de las trabajadoras autónomas, no obstante, queremos volver a reflejar en este punto el Real Decreto 295/2009, por el que se regulan las prestaciones económicas del sistema de Seguridad Social por maternidad, paternidad, riesgos durante el embarazo y riesgo durante la lactancia natural.

Mediante este Real Decreto, **se equiparan las prestaciones económicas por maternidad que perciben las trabajadoras autónomas a las que venían percibiendo las trabajadoras por cuenta ajena**, de modo que dicha prestación será del 100% de la base reguladora.

En 2010 se prosigue el trabajo iniciado en el año anterior debido a la crisis y se aprueba el **Real Decreto Ley 8/2010, de 20 de mayo, de medidas para reducir el déficit público** en el que se amplía la prestación conocida como "cheque bebé" a las trabajadoras autónomas, teniendo dos opciones para su percepción, ya sea mediante la percepción en pago único de 2.500 euros, ya sea aplicando la deducción por 2.500 euros en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas.

**Real Decreto-ley 8/2010, de 20 de mayo, por el que se adoptan medidas extraordinarias para la reducción del déficit público**



Por último destaca la Ley 32/2010, en la que se establece un sistema específico de protección por cese de actividad, norma emblemática que permite acercar a los trabajadores autónomos con los trabajadores por cuenta ajena respecto a un sistema subsidiario de protección ante el cese de actividad o desempleo. En esta Ley se **reconoce como situación legal de cese de actividad** los motivos económicos que determinen la inviabilidad del negocio, siempre que se cumplan los

requisitos establecidos, así como **las situaciones de trabajadoras autónomas víctimas de violencia de género, y los casos por divorcio o separación matrimonial en los supuestos de ejercer funciones de ayuda, entre otros.**

**Ley 32/2010, de 5 de agosto, por la que se establece un sistema específico de protección por cese de actividad de los trabajadores autónomos**



## 6.7. Discapacitados y trabajo autónomo

La Ley 45/2002, contenía una disposición adicional undécima en la que se preveía una bonificación de cuotas para los discapacitados que se establecieran por cuenta propia. A su vez, la Ley 30/2005, de 29 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 2006, redactó de nuevo esta disposición, en el sentido de que las personas con discapacidad, que causen alta inicial en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, se beneficiarán, durante los tres años siguientes a la fecha de efectos del alta, de una bonificación del 50 por 100 de la cuota que resulte de aplicar sobre la base mínima el tipo vigente en cada momento en el mencionado Régimen Especial.

Pues bien, la Ley 43/2006, en su disposición final sexta, amplió la duración de la bonificación, de tres a cinco años desde la fecha de efectos del alta, manteniendo el porcentaje del 50 por 100 de la cuota que resulte de aplicar sobre la base mínima el tipo vigente en cada momento en el RETA.

Otra medida para el fomento y la incorporación al trabajo autónomo de personas discapacitadas es mediante la posibilidad de capitalizar la prestación por desempleo a

través de un pago único que en el caso de los desempleados discapacitados con un grado de minusvalía reconocido de al menos el 33% supone el 100%, en vez del 60% con carácter general o del 80% para jóvenes menores de 30 y mujeres menores de 35 años.

El **Real Decreto 1851/2009** contempla la posibilidad de que los trabajadores autónomos con una discapacidad igual o superior al 45 por ciento puedan jubilarse a partir de los 58 años y siempre y cuando cumplan con las



condiciones exigidas para acogerse a lo establecido en este real decreto y en el Real Decreto 1539/2003.

Es también en la **Orden TIN/25/2010, de 12 de enero, por la que se desarrollan las normas de cotización a la Seguridad Social, Desempleo, Fondo de Garantía Salarial y Formación Profesional**, contenidas en la Ley 26/2009, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010, en la que se modifica el Estatuto de Trabajo Autónomo ya que autoriza a los trabajadores autónomos a la contratación de hijos, que aun siendo mayores de 30 años, tengan una discapacidad severa.



**BONIFICACIÓN DEL 50 POR 100 DE LA CUOTA A LA SEGURIDAD SOCIAL DURANTE UN PERIODO DE 5 AÑOS**  
 EN EL CASO DE LOS DESEMPLEADOS DISCAPACITADOS CON UN GRADO DE MINUSVALÍA RECONOCIDO DE AL MENOS EL 33% LA CAPITALIZACIÓN POR DESEMPLEO PARA LA INVERSIÓN SUPONE EL 100%  
 LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS CON UNA DISCAPACIDAD IGUAL O SUPERIOR AL 45 POR CIENTO PUEDEN JUBILARSE A PARTIR DE LOS 58 AÑOS  
 LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS ESTÁN AUTORIZADOS A LA CONTRATACIÓN DE HIJOS, QUE AUN SIENDO MAYORES DE 30 AÑOS, TENGAN UNA DISCAPACIDAD SEVERA

**Real Decreto 1851/2009, de 4 de diciembre, por el que se desarrolla el artículo 161 bis de la Ley General de la Seguridad Social en cuanto a la anticipación de la jubilación de los trabajadores con discapacidad en grado igual o superior al 45 por ciento.**



**Orden TIN/25/2010, de 12 de enero, por la que se desarrollan las normas de cotización a la Seguridad Social, Desempleo, Fondo de Garantía Salarial y Formación Profesional, contenidas en la Ley 26/2009, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010.**

