

El espíritu emprendedor

UNIDAD 01



Índice de contenidos

- 1.1 ¿Qué es la cultura emprendedora?
- 1.2 Perfil de la persona emprendedora
- 1.3 Los primeros pasos del trabajo autónomo

INTRODUCCIÓN

El trabajo autónomo es una forma de emprendimiento. Comprende pequeños negocios que suelen ser proyectos de autoempleo con financiación procedente de ahorros previos, préstamos de familiares o amigos y préstamos bancarios.

Una persona que es empresaria individual autónoma es toda persona física que realiza de forma habitual, personal y directa por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otras personas, una actividad económica o profesional a título lucrativo, contando o no con trabajadores a su cargo.

Ser una persona trabajadora autónoma, ya sea individual, económicamente dependiente o autónomo colaborador, tiene sus ventajas y sus riesgos, que se deben conocer y valorar antes de emprender. En esta Unidad te explicamos a que te enfrentas cuando decides hacerte autónomo y los trámites que debes realizar antes de darte de alta como tal y comenzar tu actividad empresarial por cuenta propia.



1.1 ¿Qué es la cultura emprendedora?

Emprendimiento es el conjunto de actuaciones que se realizan para transformar una propuesta económica, social y ambientalmente viable en una actividad profesional o empresarial, que puede concluir con la constitución jurídica de una nueva empresa. Esta es la definición contenida en Ley 3/2018, de 8 de mayo, Andaluza de Fomento del Emprendimiento¹. En Andalucía, esta misma ley acota el concepto de emprendimiento a una actividad no superior a 4 años desde la constitución jurídica de la empresa.

Los **diferentes tipos de emprendimiento** son:

- **Emprendimiento tecnológico.** Busca, a partir de la innovación y de la tecnología, encontrar una solución a una necesidad o carencia de un determinado mercado, ofertando sus servicios a través de la economía digital. Dentro de este grupo están comprendidos:

¹ «BOJA» núm. 91, de 14 de mayo de 2018.

- **Startups.** Este modelo desarrolla los prototipos iniciales y verifica que su innovación se adapta a una necesidad con un mercado potencial. A partir de ese momento busca el capital para impulsar el proyecto.
- **Emprendimiento de alta capacidad tecnológica.**
- **Pymes tecnológicas.**
- **Emprendimiento no tecnológico:** busca una solución a una necesidad o carencia social y/o de un determinado mercado a través de la implementación de un modelo de negocio no basado en la tecnología. Dentro de este grupo suelen estar comprendidos los siguientes:
 - **Autónomos y autoempleo.** Pequeños negocios, que suelen ser proyectos de autoempleo con financiación procedente de ahorros previos, préstamos de familiares o amigos y préstamos bancarios (peluquería, consultores, bares).
 - **Emprendimiento social,** emprendimiento cultural y otros. Emprendimiento social. Es el que está orientado a crear productos o servicios que surgen de cambios sociales y que se concentran en generar mejoras medioambientales y sociales. Un emprendedor social sería, por ejemplo, la persona que funda una empresa de recursos educativos para áreas empobrecidas.
 - **Pymes no innovadoras o no basadas en la tecnología.**

El I Plan General de Emprendimiento de Andalucía (PGE) 2021-2027² nace como instrumento de planificación, seguimiento y evaluación de las políticas públicas desarrolladas en la materia. Impulsará el emprendimiento desde una triple vertiente: ser emprendedor, ser empresario y ser agente de cambio.

El PGE define a las personas emprendedoras como **aquellas que ponen en marcha una nueva iniciativa empresarial sea del tipo que sea.**

² Decreto 176/2021, de 8 de junio, por el que se aprueba el Plan General de Emprendimiento 2021-2027



El empresario y catedrático de la Universidad de Stanford, Steve Blank, define al **emprendedor** como la persona que hace que las cosas sucedan. Destaca que las personas emprendedoras tienen que:

- Tener enfoque, diligencia, disciplina, flexibilidad y perseverancia.
- Tomarse los desafíos con calma.
- Poseer capacidad de adaptación.
- Saber hacer los ajustes necesarios para responder adecuadamente a los problemas que puedan surgir.

Para que el emprendimiento y la acción de las personas emprendedoras sea posible tiene que haber un **ecosistema emprendedor que facilite el surgimiento de empresas y proyectos empresariales**. Se trata del contexto en el que las personas emprendedoras idean, crean y desarrollan sus proyectos y que está definido sobre la base de una serie de elementos geográficos, normativos, financieros, sociales y culturales.



El PGE toma como referencia el modelo de ecosistema emprendedor definido por el profesor de Harvard Business School y Babson College Executive Education, Daniel Isenberg, en el año 2010. Según este modelo, forman parte del ecosistema:

- Las propias personas emprendedoras y/o el equipo emprendedor.
- Los servicios de apoyo y soporte a estos.
- Los mercados y empresas destinatarias de sus productos y servicios.
- Los agentes financiadores tanto públicos como privados.
- El sector educativo y universitario.
- Las Administraciones Públicas responsables de definir políticas y regulaciones, que incentiven y apoyen la iniciativa emprendedora.



Ventajas e inconvenientes del emprendimiento

El emprendimiento permite a los jóvenes desarrollar los conocimientos adquiridos y obtener una fuente de ingresos. Esas son **algunas de las ventajas**, pero existen otras:

- Ganas **autonomía laboral**: tú marcas las pautas, tus tareas y actividades. Eres tu propio jefe, y eso supone un mayor nivel de responsabilidad y constancia.
- Puedes **trabajar en algo que realmente te gusta** y te motiva y que has creado desde cero.
- Puedes **administrar mejor tu tiempo**. Con la orientación profesional adecuada aprendes a delegar tareas en otras personas, centrando tus esfuerzos en lo que más productivo y necesario para la empresa. También se consigue más tiempo personal para la familia y el ocio.
- **Puedes seleccionar a tu equipo**. Serían personas que estén alineadas con los valores de tu proyecto.

- **Contribuyes a la mejora de tu entorno**, por el impacto social que tendrá tu empresa. Para un emprendedor es una satisfacción crear riqueza, empleo y satisfacer las necesidades de las personas.

Cuando una persona se decide a emprender **debe conocer también los inconvenientes** con los que se topará durante todo el proceso:

- **Dudas e incertidumbre** al no saber qué pasará con tu empresa, tu trabajo, todo tu esfuerzo e inversión.
- **No tienes ingresos fijos**. El dinero que ingresas va a depender de ti, de cómo gestiones y administres tu negocio. Además, debes tener presente que si estás dado de alta como autónomo o autónoma:
 - No existe diferencia entre el patrimonio empresarial y el personal, si te acoges a la figura de responsabilidad ilimitada. Actualmente existe la figura (ERL), Emprendedor de Responsabilidad Limitada, que excluye de la responsabilidad la vivienda habitual, siempre que cumplas las condiciones legales establecidas.
 - Si tu estado civil es el de persona casada en régimen de gananciales, puede ocurrir que tu actividad empresarial alcance al patrimonio de tu cónyuge.
 - Si los beneficios son altos, tributarás más que con una sociedad.
- **Riesgos financieros**: el éxito de una empresa depende en cierta medida de factores externos. El mercado cambia constantemente y aparecen nuevos competidores. Sin una planificación financiera adecuada, los riesgos se multiplican.
- **No delegar**. Puedes acabar prescindiendo de la ayuda necesaria y querer hacerlo todo. Eso provoca una sobrecarga de trabajo y que te olvides de los buenos hábitos en cuanto a pasar tiempo con familia y amigos y dedicarte tiempo a ti mismo, para el ocio, el ejercicio o la alimentación saludable.



1.2 Perfil de la persona emprendedora

El Informe anual del Observatorio GEM (Global Entrepreneurship Monitor) analizó los perfiles de las personas emprendedoras que han convertido en Andalucía sus ideas en proyectos viables y concluyó que:

- Se caracterizan por ser más digitales, ambiciosas y exigentes.
- La mayoría de las personas se encontraba trabajando, un 58%, frente a los que no, el 32%, o los que estaban terminando sus estudios o en prácticas, el 10%.
- El 78% son de localidades medianas y pequeñas, frente al 22% repartido entre capitales de provincia y grandes ciudades.
- A las personas emprendedoras andaluzas:

- Les ilusiona:
 - Hacer lo que les gusta y tener éxito.
 - Ser su propio/a jefe/a.
 - Quedarse en su localidad.
 - Salir del paro.
- Les da miedo:
 - Perder sus ahorros o bienes.
 - Que su idea no guste en el mercado.
 - No recibir ayudas económicas.
 - No saber cómo vender.
- Prefieren que el asesoramiento sea en:
 - En Gestión y Administración (43%).
 - En ventas (32%).
 - Sobre su producto o servicio (25%).

¿Debe saber esa persona emprendedora también cómo ejercer el liderazgo?

Rotundamente sí, porque en cada una de las etapas del emprendimiento se necesita tener desarrollada esa competencia para asegurar el éxito de su proyecto.

En el emprendimiento es aún más necesario fortalecer la habilidad de liderazgo. La persona emprendedora debe conocer, distinguir y manejar los distintos tipos de liderazgo, para adaptarlos a su propia situación en cada momento. Sólo cuando se ejerce el liderazgo se es capaz de motivar, coordinar o fortalecer la relación con sus colaboradores.

El liderazgo **permite** que, en cada fase del emprendimiento, se puedan **anticipar los cambios y reconocer las oportunidades** para generar valor a la creación de nuevos proyectos.

Las **personas emprendedoras que, además, son líderes comparten algunas características:**

- Son personas con un **alto nivel de control.**
- **Responden a los cambios del entorno** de una forma más flexible y positiva, al asumir que el resultado depende de sus acciones.
- Son **exigentes consigo mismas** y desarrollan al máximo sus habilidades para conseguir sus objetivos.
- Suelen tener cierta **propensión al riesgo**, al tener que tomar decisiones con diferentes grados de incertidumbre.
- Son **perseverantes** y personas dedicadas que contemplan los problemas y obstáculos como oportunidades y retos.

¿Qué hago en cada fase del emprendimiento?

Todas las personas emprendedoras tienen que pasar por estas cuatro fases del emprendimiento y realizar las acciones correspondientes a cada una:



▪ **Fase 1. Cultura emprendedora: Decido emprender.** ¿Qué pasa en esta fase?

- Tengo una idea y me informo sobre:
 - Otras empresas competidoras que se dediquen a lo mismo.
 - Si mi idea es realmente innovadora.
 - El mercado potencial y los posibles clientes.
- Decido emprender:
 - Informo a mi familia de mi decisión de emprender.
 - Dejo mi ocupación actual (si aplica).

▪ **Fase 2. Incubación: Desarrollo mi idea/proyecto.** En esta fase:

- Busco ayuda para desarrollar mi idea:



- Acudo a instituciones públicas para que me asesoren.
- Busco formas de complementar mi equipo para desarrollar la idea (CADE).
- Busco mentores o asesores por mi cuenta.
- Busco financiación (pública/privada):
 - Busco posibles inversores privados.
 - Acudo a entidades públicas que me ayuden a conseguir financiación. Por ejemplo, a cualquier Centro Andaluz de Emprendimiento (CADE).
- Me asesoro para construir la empresa:
 - Acudo al CADE para que me asesoren como constituir la empresa.
 - Busco gestores de confianza o de mi entorno que me ayuden en estas tareas burocráticas.
- Busco donde desarrollar mi actividad:

- Acudo a entidades que me puedan ofrecer alojamiento empresarial de forma gratuita.
- Busco alojamientos que me puedan dejar amigos o familiares.
- Consigo mis primeros clientes:
 - Busco, por todos los canales, clientes “a puerta fría”.
 - Aprovecho los contactos generados gracias a otros colegas emprendedores.
- **Fase 3. Aceleración: Mi idea/proyecto madura.** Qué ocurre en esta fase:
 - Busco ayuda con la gestión económica y legal:
 - Busco gestores de confianza o de mi entorno para que me ayuden en estas tareas burocráticas.
 - Si somos más de un socio, decidimos quién se encarga de esta tarea.
 - Necesito contratar:
 - Busco perfiles especialistas en ferias y foro de empleos.
 - Busco en universidades que me interesan
 - Amplío mi catálogo de servicios:
 - Busco colaboraciones de otras empresas, sobre todo dentro del ecosistema emprendedor.
 - Voy realizando PMV (Producto Mínimo Viable: versión parcial de un producto orientada a descubrir rápidamente qué pide el cliente, empleando para ello el menor esfuerzo posible) y testeos con el mercado.
- **Fase 4. Escalado: Nuevos retos.** En esta fase busco:

- Nuevos socios y/o colaboradores:
 - Participo en eventos y ferias, tanto del ecosistema emprendedor, como de networking.
 - Pido referencias a colegas emprendedores.
- Nuevos mercados:
 - Me apoyo en el marketing digital para llegar fuera.
 - Empiezo a vender en el extranjero.
- Capital:
 - Identifico el momento adecuado para buscar inversores.
 - Contacto con todos los integrantes del ecosistema emprendedor que pueden ser clave para conseguir financiación.



1.3 Los primeros pasos del trabajo autónomo

Dentro de los diferentes tipos de emprendimiento que existen, el emprendimiento de pequeños negocios suelen ser proyectos de autoempleo para generar ingresos que solventen las necesidades personales del emprendedor. Una persona que es empresaria individual autónoma se define como aquella persona física que realiza de forma habitual, personal y directa por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otras personas, una actividad económica o profesional a título lucrativo, contando o no con trabajadores a su cargo. **Para serlo tiene que cumplir estos dos requisitos** con carácter general:

- Ser mayor de edad, con plena capacidad de obrar y libre disposición de sus bienes.
- En caso de ser una persona extranjera, no comunitaria, tiene que residir en España de manera legal, con la correspondiente autorización administrativa para ejercer la actividad por cuenta propia.

La Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo tiene varias guías para el emprendimiento y para el trabajo autónomo interesantes, que te resumimos aquí y que te ayudarán mucho a iniciar tu emprendimiento:

<https://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2021/04/Guia-primeros-pasos-del-autonomo.pdf>.

Los tipos de personas trabajadoras autónomas que existen son:

- **Autónomo/a individual** que:
 - Realiza una actividad empresarial por cuenta propia, que puede o no tener trabajadores contratados.
 - Desarrollan una actividad profesional incluidas en el IAE. Relacionados con titulaciones académicas.

- **Autónomo/a económicamente dependiente (TRADE):** son aquellos que facturan al menos el 75% de sus ingresos a un mismo cliente, para el cual realizan de forma habitual su actividad o prestación de servicios. Debe formalizar con el cliente un contrato por escrito y deberá ser registrado en la oficina del Servicio Público de Empleo Estatal correspondiente. Un TRADE, reúne las siguientes características:
 - Más del 75% de sus ingresos provienen de un mismo cliente.
 - No disponer de establecimiento o local abierto al público.
 - Disponer de recursos propios para ejercer la actividad.
 - Percibir una contraprestación económica en función del resultado de la actividad, de acuerdo con lo pactado con la empresa.
 - Realizar su trabajo de manera diferenciada con los trabajadores por cuenta ajena de la empresa.

- Desarrollar la actividad bajo criterios organizativos propios, sin perjuicio de las indicaciones técnicas de carácter general que pueda recibir de la empresa.
- No tener trabajadores (a excepción de los supuestos recogidos en el artículo 11 del Estatuto del Trabajo autónomo, en el que se dan una serie de circunstancias en las que el autónomo dependiente sí podrá contratar a otro trabajador) ni subcontratar la actividad de manera parcial o total.
 - Asumir el riesgo y ventura de su negocio.
- **Autónomo/a colaborador.** Es un familiar, hasta el segundo grado por consanguinidad o afinidad, del trabajador autónomo titular que convive y trabaja con él, cuya incorporación al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) resulta obligatoria. Para poder acogerse a la figura de autónomo/a colaborador/a, deben cumplirse unos requisitos:
 - Debe ser un familiar de hasta el segundo grado por consanguinidad, afinidad o adopción.
 - No puede estar trabajando por cuenta ajena.
 - Convivir en el mismo hogar y ser dependiente económicamente.
 - Tener al menos 18 años.
 - Trabajar para el autónomo titular de forma habitual y no de forma puntual.

Certificado y DNI digitales

Debes tener en cuenta que, para cualquier trámite ante una Administración Pública, a través de internet, tendrás que disponer del certificado digital FNMT de Persona Física.

UNIDAD 1. El espíritu emprendedor

Este certificado, también conocido como Certificado de Ciudadano o de Usuario, es un documento digital que contiene tus datos identificativos. Te permitirá identificarte en Internet e intercambiar información con otras personas y organismos con la garantía de que solo tú y el organismo interlocutor podéis acceder a ella.



Además, hay aspectos importantes antes de darse de alta en cualquiera de estas modalidades:

- Tipo de Actividad.
- Limitación de la responsabilidad ante las deudas.
- Número de personas que conforman el proyecto y su relación. 4. Costes de constitución y si hay necesidad de capital mínimo.
- Carga fiscal.
- Trámites administrativos y obligaciones tributarias, laborales y contables.
- Acceso a ayudas, subvenciones y financiación.



Ventajas e inconvenientes

Antes de emprender una actividad como persona trabajadora autónoma conviene conocer cuáles son las ventajas específicas de este tipo de emprendimiento, pero también los inconvenientes.

▪ **Ventajas:**

- Es la manera más rápida y sencilla porque requiere menos gestiones y trámites legales, lo que abarata los costes de constitución.
- No se exige un capital mínimo para su constitución.
- Se mantiene el control total y la gestión de la empresa.
- Si los beneficios son bajos se pagan menos impuestos que en una sociedad mercantil

- En general, la gestión de las obligaciones fiscales y contables es más sencilla.
- **Inconvenientes:**
 - No existe diferencia entre el patrimonio empresarial y el personal. Tienen responsabilidad ilimitada. Actualmente, sin embargo, existe la figura (ERL), Emprendedor de Responsabilidad Limitada, que excluye de la responsabilidad la vivienda habitual, siempre que cumpla las condiciones legales establecidas.
 - Si la persona está casada en régimen de gananciales, puede dar lugar a que su actividad empresarial alcance al patrimonio del cónyuge.
 - Si los beneficios son altos, se tributa más que con una sociedad.

A pesar de estos inconvenientes, Meneses afirma que **cualquier momento es bueno para emprender si se tiene pasión por el proyecto que se aborda** y se saben aprovechar las oportunidades que surjan en el mercado.

En un contexto de cambio e incertidumbre, provocado por la pandemia mundial por COVID-19 y sus sucesivas mutaciones, se ha reformado el sistema de cotización de los trabajadores autónomos y, junto a otras medidas, parece que fortalecerá el carácter emprendedor español. Además, la esa sensación de inseguridad por la pandemia ha acercado a numerosas personas al campo del emprendimiento y el trabajo autónomo.

El éxito del emprendimiento está en prestar atención a las nuevas tendencias y formas de aportar valor a los clientes. Metodologías como Lean Startup, que se explican en Unidades siguientes, reducen tiempos y costes porque miden la reacción y el comportamiento de los clientes ante un producto o servicio provisional y finalmente aprender si conviene perseverar o redefinir la idea de negocio.

La tendencia, por ejemplo, de servirse de las redes sociales para mostrar tu producto y contar tu historia, ofrece un valor añadido y te permite llegar a un gran número de clientes potenciales sin apenas coste económico.

El sitio infoautónomos recoge **algunos ejemplos de autónomos** que se apoyaron en diversas redes sociales para conectar con su audiencia y así conseguir que sus negocios despegasen son:

- **Boris Soler.** Su negocio como estilista está muy bien gestionado en redes sociales. Hoy es un referente para las peluquerías tradicionales, que han contemplado cómo Soler aprovechó sus conocimientos para compartirlos en diferentes redes sociales. Actualmente comparte conocimientos también en charlas de TEDX e imparte cursos de Redes Sociales para peluqueros. Además, imparte cursos o seminarios en los que enseña a trabajar las redes sociales para crear marca persona. Su vídeo “Cómo se hacen mechas californianas” tiene 1,8 millones de visualizaciones.



- **Bere Casillas.** Este sastre granadino es el creador del concepto elegancia 2.0. Llegó a sus clientes a través de YouTube con la colección de videotutoriales sobre acciones cotidianas, como la de hacer correctamente un nudo de corbata. En una charla a alumnos de la Universidad de Granada, Bere contó que una vez vio fotos en Tuenti de clientes con sus trajes y se preguntó: «Si ellos están ahí hablando de mis trajes, ¿por qué no voy a estar yo?». Y así comenzó el fenómeno. Actualmente, Bere Casillas cuenta con una amplia comunidad en Twitter de más de 15.500 seguidores, con los que interactúa a diario. Además, ha dado varias conferencias y se estudia su caso de éxito en las escuelas de negocios y Marketing. En 2010, un grupo de seguidores de Bere creó una página en Facebook en la que pedían la aparición del sastre en un programa de televisión de máxima difusión. Unas semanas después, Bere fue entrevistado en el programa de Buenafuente.

- **Gabriela Uriarte.** Esta dietista y nutricionista usó el vídeo marketing y el marketing de contenidos para crear una marca personal sólida y generar confianza a los usuarios para acabar siendo un referente dentro de tu sector. A través de vídeos semanales en Youtube, Uriarte comenzó a dar consejos sobre nutrición y alimentación saludable, haciendo hincapié en la importancia de una alimentación equilibrada. Cuenta de Facebook tiene más de 6000 seguidores, comparte en Instagram recetas saludables, en Youtube tiene más de 9000 suscriptores enganchados semana a semana a sus consejos (cada miércoles sube vídeo), mientras que en Instagram la cifra engorda: casi 140.000 seguidores.



¿Qué trámites tienes que realizar antes de darte de alta?

Naciones Unidas asegura que el 90% del tejido empresarial mundial está formado por pequeñas empresas, y que, éstas junto con los autónomos, generan entre un 60% y un 70% del empleo, así como un 50% del Producto Interior Bruto a nivel mundial.

Autónomos y microempresas suponen más del 90% de la actividad empresarial de España. Francesc Saldaña, presidente de AMCES, la Asociación Española de Mentoring, afirma que emprender debería ser una salida profesional más de nuestro sistema educativo.

Andalucía Emprende resume en seis los pasos necesarios para que una persona se convierta en autónoma y emprenda un negocio. En este infográfico explica, además, dónde se deben dirigir para andar estos seis pasos:

- **PASO 1. Búsqueda de financiación.** Puedes capitalizar tu prestación por desempleo optando por la modalidad de pago único o la de compensación de cuotas de la Seguridad Social. El plazo de solicitud de la capitalización por desempleo debe ser anterior al inicio de actividad. Puedes compatibilizar tu prestación por desempleo con tu alta de autónomo/a, pero debes elegir entre una de estas dos opciones:
 - **Pago único.** Si reúne una serie de requisitos puedes optar al pago único. Esta prestación capitalizada puedes percibirla bien en modalidad de:
 - Pago único: hasta el 100% del importe de la prestación pendiente de percibir.
 - Pagos mensuales para subvencionar la cotización de la persona trabajadora en la Seguridad Social.
 - En modalidad mixta destinando una parte de la prestación por desempleo a la inversión realizada y el resto a pagos mensuales de la cotización de la persona trabajadora a la Seguridad Social.

Puedes obtener toda la información necesaria en cualquiera de los 250 CADEs y 50 puntos de información repartidos por toda Andalucía. Consulta aquí cuál es el más próximo a tu localidad:

<https://www.andaluciaemprende.es/CADE/>

Requisitos para beneficiarte del pago único

- Ser persona beneficiaria de una prestación contributiva por desempleo por cese total y definitivo de una relación laboral, pendiente de recibir a fecha de solicitud del pago



único al menos tres mensualidades. Deben tener pendiente de percibir como mínimo 6 meses.

- No haber cobrado el pago único, en cualquiera de sus modalidades, en los 4 años inmediatamente anteriores.
- Iniciar la actividad en el plazo máximo de un mes desde la fecha de notificación de la resolución, y siempre en fecha posterior a la solicitud.
- Si se ha impugnado ante la jurisdicción social el cese de la relación laboral que ha dado lugar a la prestación por desempleo, cuya capitalización se pretende, la solicitud del pago único debe ser posterior a la resolución del procedimiento.
- Quienes en los 24 meses anteriores a la solicitud del pago único hayan compatibilizado el trabajo por cuenta propia con la prestación por desempleo de nivel contributivo, no tendrán derecho a obtener el pago único para constituirse como trabajadores o trabajadoras por cuenta propia.
 - **Compatibilización.** Cuando se está percibiendo la prestación por desempleo de nivel contributivo y se da de alta como trabajador o trabajadora por cuenta propia, se puede seguir percibiendo la prestación que le corresponda, mientras esté trabajando por cuenta propia, durante un máximo de 270 días o durante el tiempo

inferior que le quede por percibir, siempre que solicite la compatibilidad en el improrrogable plazo de 15 días a contar desde la fecha de inicio de la actividad por cuenta propia. Más información en el enlace:

<https://www.sepe.es/HomeSepe/autonomos/prestaciones-para-emprendedores-y-autonomos/capitaliza-tu-prestacion.html>

- **Préstamos bancarios.** A través de diferentes instrumentos bancarios destinados a este fin, como microcréditos.

▪ PASO 2. Permisos, licencias y/o registros para la realización de la actividad

Cuando tu actividad como persona autónoma necesite de un local para desarrollar la actividad de tu negocio o actividad necesitará:

- **Licencia de apertura y actividad.** La licencia de apertura es una licencia municipal obligatoria para que en un local, nave u oficina se pueda ejercer una actividad comercial, industrial o de servicios. Esta licencia municipal, acreditará la adecuación de las instalaciones proyectadas a la normativa urbanística vigente y a la reglamentación técnica que pueda serle aplicable. Existen dos tipos de licencias en función del grado de molestias, daños y riesgos: actividades inocuas (no son molestas ni provocan impacto medioambiental, ni daños a bienes o riesgo para personas) y calificadas (consideradas molestas, insalubres, nocivas y/o peligrosas).
 - Para actividades comerciales minoristas y prestación de determinados servicios previstos en la Ordenanza Municipal, cuya superficie útil de exposición y venta al público no sea superior a 750 metros cuadrados, sólo será necesario una **declaración responsable** para la obtención de la licencia de apertura para su actividad.

Actividades que no necesitan licencia de apertura

No es necesario solicitar licencia de apertura trabajos de tipo artesano, artístico o profesional que se pueden desarrollar en un domicilio particular. En estos casos se requiere que:

- No estén en relación directa con el público.

- No se comercialicen sus productos o servicios.
- No sean actividades molestas, ni insalubres para los vecinos.
 - **Licencia de obras.** Contempladas en las Ordenanzas Municipales de cada Ayuntamiento cada vez que se realicen obras, reformas, construcciones en un local o edificio destinado a actividades.

▪ PASO 3. Alta en la actividad: Agencia Tributaria

Para realizar el alta en la actividad, necesitas realizar dos acciones:

- Declaración censal (en el censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores). Están obligadas a presentarla todas las personas físicas y jurídicas que vayan a iniciar una actividad empresarial o profesional en el territorio español.
 - Modelo 036 o modelo 037 abreviado.
 - En este momento, además, hay que elegir las opciones de tributación tanto de IRPF como de IVA, principales obligaciones fiscales del trabajador autónomo.
- Alta en el Impuesto de Actividades Económica. Es un tributo de carácter local, que grava el ejercicio de actividades empresariales, profesionales o artísticas, se ejerzan o no en local. Es obligatoria el alta en el impuesto, pero están exentos de pago las personas físicas y las sociedades mercantiles que tengan un importe neto de la cifra de negocios inferior a 1.000.000€.
 - Modelo 840 o el 848 en caso de estar obligatorio al pago.



▪ PASO 4. Alta en la Seguridad Social

El empresario/a individual que desarrolla una actividad se dará de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social (RETA). Para darse de alta como autónomo/a en RETA se debe cumplimentar el Modelo TA0521.

La persona emprendedora, por sí misma, o a través de los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE), deberá cumplimentar el Documento Único Electrónico (DUE).

- La creación de empresas por Internet (CIRCE) es un sistema que ofrece la posibilidad de configurar la figura de autónomo/a por medios telemáticos. El sistema, permite:
 - Consultar a través de Internet y previa autenticación, el estado del expediente.
 - Recibir a través de su teléfono móvil mensajes comunicándole la finalización de los trámites más significativos.

Los CADE ayudan mucho en estas tareas.

- **PASO 5. Obligaciones laborales: cotización de la persona trabajadora autónoma.** En los Centros Andaluces de Emprendimiento te informan de la cuota mínima a la que puedes acogerte. También de la tarifa plana durante los primeros 12 meses desde que te des de alta.

También puedes acudir a profesionales que te asesoren desde el inicio de tu actividad emprendedora como persona trabajadora autónoma.

- **PASO 6. Obligaciones tributarias y fiscales.** Los impuestos más habituales son el IRPF y el IVA. Los modelos fiscales con carácter general que tienen que presentar las personas trabajadoras autónomas son:

- Trimestralmente:
 - Modelo 303 de IVA. Declaración trimestral.
 - Modelo 130 de IRPF si tributas en estimación directa normal o directa simplificada. En el caso de tributar en módulos o estimación objetiva deberás utilizar el modelo 131.
 - Modelo 111 de retenciones de IRPF si tienes trabajadores por cuenta ajena o practicas retenciones a otros profesionales.

- Modelo 115 de retenciones de IRPF si pagas alquileres y estás obligado.
- Anualmente:
 - Modelo 390 de resumen anual de IVA.
 - Modelo 100 de declaración anual del IRPF.
 - Modelo 180 de resumen anual de retenciones de alquileres.
 - Modelo 190 de resumen anual de retenciones e ingresos a cuenta de IRPF de trabajadores por cuenta ajena u otros profesionales.
 - Modelo 347 de operaciones con terceras personas. Esta declaración informativa señala todas las operaciones que se hayan realizado con clientes, proveedores o cualquier entidad. Es necesario realizarla siempre que el conjunto de las operaciones supere los 3.005,06€.

Más información en:

<https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/ Segmentos /Empresas y profesionales/Empresas/Impuesto sobre Actividades Economicas/Tributacion en el Impuesto sobre Actividades Economicas.shtml>

CASO PRÁCTICO

Obtén el Certificado digital de Persona Física para poder realizar trámites de forma segura con la Administración Pública y Entidades Privadas a través de Internet, como, por ejemplo: presentación y liquidación de impuestos, consulta y trámites para solicitud de subvenciones y firma electrónica de documentos y formularios oficiales, entre otros.

Puedes obtenerlo mediante archivo descargable en tu ordenador o usando su DNIe:

<https://www.sede.fnmt.gob.es/certificados/persona-fisica/obtener-certificado-software>

<https://www.sede.fnmt.gob.es/certificados/persona-fisica/obtener-certificado-con-dnie>