Nº6 SEPTIEMBRE 2017
CEPYME
5€

PLAN

ESPECIAL AUTÓNOMOS

AVISO IMPORTANTE

TIENES EN TUS MANOS LA 1ª REVISTA INTERACTIVA DEL MUNDO

"Las grandes expectativas son la clave de todo" | Sam Walton

DESCÁRGATE LA APP VISIOON EN **THEVISIOON.COM**
ESCANEA LAS PÁGINAS DE **PLAN** QUE LLEVEN
EL ICONO DE VISIOON
Y ACCEDE A CONTENIDO EXTRA

DISPONIBLE EN Google Play
Consíguelo en el App Store

OPINNO
WE DELIVER IMPACT THROUGH INNOVATION
WE DELIVER
IMPACT
THROUGH
INNOVATION
opinno.com

IBERIA

Con On Business, los beneficios de su empresa vuelan más lejos

On Business es el programa de fidelización de Iberia para empresas que permite a su negocio **ahorrar en todos sus vuelos del Grupo Iberia, British Airways y American Airlines.**

- Acumule Puntos On Business en cada vuelo o consiga descuentos inmediatos en el precio de sus billetes.
- También canjeando sus Puntos On Business podrá ahorrar en sus próximas reservas o acceder a una cabina de clase superior.
- Además, si es socio Iberia Plus, podrá acumular Avios y Puntos Elite para sus próximos vuelos personales.

Entre ahora en **onbusiness.iberia.com** y empiece a ahorrar con su negocio desde el primer vuelo.

702 INTERACCIONES
380 ENLACES
5 VIDEOS
18 DOCUMENTOS
21 CANCIONES

Empresarios autónomos, una realidad diversa y a menudo desconocida

Tradicionalmente se habla del autónomo como un colectivo específico dentro del tejido productivo, e incluso en ocasiones vemos cómo se intenta contraponer el término autónomo con el de empresario.

Nada más lejos de la realidad. Los pequeños empresarios somos empresarios autónomos porque estamos obligatoriamente en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA,) al realizar de manera habitual personal y directa una actividad económica sin ser asalariados, y con independencia de que tengamos o no trabajadores a nuestro cargo y porque, además, en la mayoría de los casos, estamos sometidos al régimen tributario del IRPF, normalmente en la modalidad de módulos. El Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), por tanto, encuadra a la mayoría de los empresarios y profesionales por cuenta propia, configurando el régimen especial más heterogéneo.

España es un país de empresarios autónomos y pymes, en particular de microempresas. El 99,9% del total de las empresas españolas tienen menos de 250 trabajadores y más del 55% no tiene asalariados, es decir, aproximadamente 1,75 millones de empresas de menor dimensión son empresarios individuales.

LOS EMPRESARIOS AUTÓNOMOS CONSTITUYEN UNO DE LOS PILARES DE NUESTRO TEJIDO PRODUCTIVO.

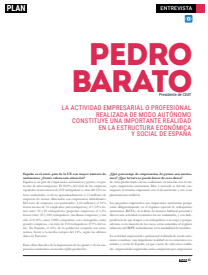
La realidad es innegable. Los empresarios autónomos constituyen uno de los pilares de nuestro tejido productivo. La actividad empresarial o profesional realizada de modo autónomo constituye una importante realidad en la estructura económica y social de España, ya que cuatro de cada cinco unidades empresariales registradas están compuestas por empresarios autónomos sin trabajadores y por empresas con plantillas de menos de 3 trabajadores, que representan el 80,06% sobre el total de empresas en España. Sin embargo, se trata de un colectivo muy diverso, en el que se encuadran mayoritariamente pequeños empresarios con trabajadores a su cargo.

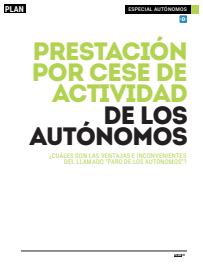
Dicho esto, es fácil entender que los problemas a los que se enfrentan los empresarios autónomos no son muy distintos de los que tienen que afrontar en su día a día las pequeñas y medianas empresas españolas: las dificultades de acceso a la financiación; la morosidad; una fiscalidad excesiva y poco ajustada a la realidad de estas empresas; numerosos y costosos trámites administrativos, etc.

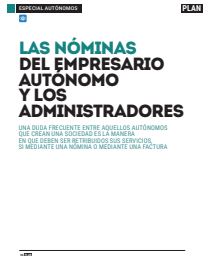
La reciente Ley de Medidas Urgentes del Trabajo Autónomo trata de dar respuesta a algunas de las demandas de los empresarios autónomos. Una regulación que, en general resulta positiva y cuya aplicación y eficacia seguiremos con atención desde las organizaciones empresariales representativas, CEPYME y CEAT, tratando de mejorar con nuestras propuestas el entorno en el que se desenvuelve la actividad empresarial autónoma.

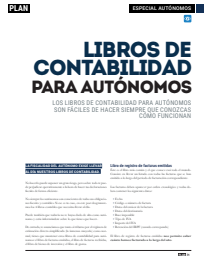
Antonio Garamendi
Presidente CEPYME
@agaramendil

SUMARIO



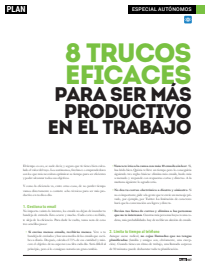






PORQUE TODAS LAS EMPRESAS NECESITAN UN PLAN

ESPECIAL AUTÓNOMOS
4 TIPOS DE PROYECTOS QUE NO DEBES ACEPTAR SI ERES FREELANCE

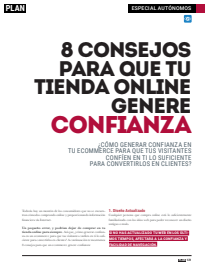

ESPECIAL AUTÓNOMOS
8 TRUCOS EFICACES PARA SER MÁS PRODUCTIVO EN EL TRABAJO

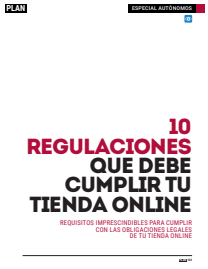
unicef

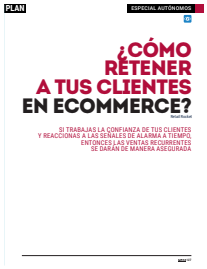
OPINIÓN
LA PUBLICIDAD Y LAS PYMES. EL CAMINO A SEGUIR.

ESPECIAL AUTÓNOMOS
CÓMO DAR DE ALTA MI TIENDA ONLINE COMO AUTÓNOMO

ESPECIAL AUTÓNOMOS
ABRIR MI TIENDA ONLINE: PRINCIPALES PLATAFORMAS DE ECOMMERCE


ESPECIAL AUTÓNOMOS
8 CONSEJOS PARA QUE TU TIENDA ONLINE GENERE CONFIANZA


ESPECIAL AUTÓNOMOS
10 REGULACIONES QUE DEBE CUMPLIR TU TIENDA ONLINE


ESPECIAL AUTÓNOMOS
¿CÓMO RETENER A TUS CLIENTES EN ECOMMERCE?

ESPECIAL AUTÓNOMOS
TECNOLOGÍAS QUE CAMBIAN EL ECOMMERCE

RECURSOS HUMANOS
EL FUTURO LABORAL DEL SECTOR TECNOLÓGICO

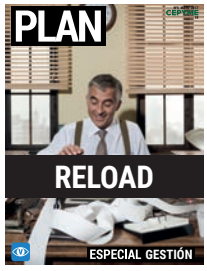
CEPYMEnews
El portal de las Pymes, Autónomos y Emprendedores
cepymenews.es

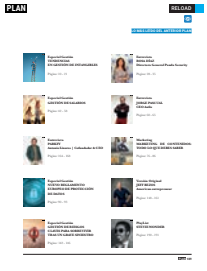
PLAN

VISIÓN GLOBAL
JACK MA
THE RICHEST MAN IN CHINA

EMPRENDEDORES
IÑIGO JUANTEGUI

P-COMMERCE
P-COMMERCE BIENVENIDO A LA REVOLUCIÓN DEL E-COMMERCE


PLAN
RELOAD
ESPECIAL GESTIÓN


RELOAD

SUSCRÍBETE
SUSCRÍBETE A PLAN
20 EUROS / 4 NÚMEROS
+ 10 versiones de la revista en digital de regalo
para que las envíes a quien tú quieras

PLAYLIST
#escuchoPLAN
THE BEATLES

PRÓXIMO PLAN
START UP

SEPTIEMBRE 2017

Antonio Garamendi
Presidente CEPYME

José Alberto González Ruiz
Secretario General

Carla Domínguez
Directora Comunicación
c.dominguez@cepyme.es

PLAN es una publicación de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa. CEPYME

Mikel Egidazu
Editor Jefe & Director
meguidazu@upthemedia.com

Gabriel Vázquez
Redactor Jefe
gvazquez@upthemedia.com

Cristóbal Terceiro
Director Técnico
cterceiro@upthemedia.com

Marcos Cuba
Arte y maquetación
mcuba@upthemedia.com

Beatriz Belda
Directora Comercial
beatriz.belda@upthemedia.com

Pilar Aquino
Responsable Comercial
Sur de España
pilar.aquino@upthemedia.com

Rafael Castillo
Director Desarrollo Negocio
rcastillo@upthemedia.com

Beatriz Gómez
Sandra García
Eric Thompson
Antonio González
Redactores

Publicidad
681 605 340

Suscripciones
planmagazine.es

Edita
UpTheMedia Smart Publishing
upthemedia.com

Producción Editorial
J. de Haro Artes Gráficas

DEPÓSITO LEGAL: B 10415-2016

@Plan_Magazine

#tengoPLAN

PORQUE TODAS LAS EMPRESAS NECESITAN UN PLAN

#Duerme1HoraMás

No pierdas un minuto de sueño pensando en tu seguro de salud. Vente a Asisa.

Porque cuando **te acuestas sabiendo que tu seguro invierte todos sus recursos en cuidar de tu salud, duermes mucho mejor.** De hecho, hemos invertido en este anuncio para ofrecerte un gran consejo: **#Duerme1HoraMás.**

ASISA
SALUD PYMES
VOCACIÓN PYMES

La mejor sanidad privada para ti, tus empleados y vuestras familias desde solo

41,90€
persona*/mes

*Prima válida para 2017 y para hombre o mujer de hasta 64 años. Impuestos no incluidos.

Empresa Colaboradora:

200 AÑOS

Infórmate:
asisa.es 901 10 10 10

Nada más que tu salud
Nada menos que tu salud

asisa

AUTÓNOMOS: REPARTO HOMBRES MUJERES

Informa

SEPTIEMBRE 2017

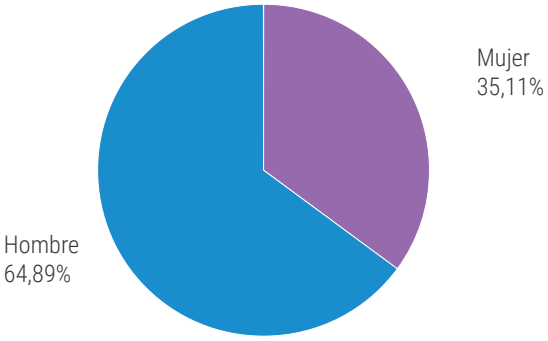
Resumen ejecutivo

El tercer análisis del reparto por sexo de los empresarios individuales nos enseña que el 64,89% de los emprendedores son hombres. Esta proporción disminuye ligeramente si la comparamos con el dato de 2015 (65,51%).

Esta información pone de manifiesto una baja tasa de emprendimiento femenino si la comparamos con el porcentaje de mujeres en la población activa1, que asciende al 46,5% del total.

SOLO EL 35,11% DE LOS AUTÓNOMOS SON MUJERES.

El emprendimiento femenino varía sensiblemente según criterios sectoriales y geográficos. La comunidad autónoma con mayor presencia de mujeres es Asturias (39,35%), mientras que la que menor presencia tiene es Melilla (26,75%), lo que muestra un diferencial de 12,61 puntos. Esta distancia es de 63,03 puntos según el sector (7,80% en el caso de Transportes y 70,83% en la Sanidad).



	2015	2016	2017
% Mujer	34,49%	35,27%	35,11%
% Hombre	65,51%	64,73%	64,89%

Comunidad	Hombre	Mujer	Total	% Hombre	% Mujer
Andalucía	178.562	97.853	276.415	64,60%	35,40%
Aragón	29.344	16.043	45.387	64,65%	35,35%
Asturias	25.403	16.485	41.888	60,65%	39,35%
Cantabria	14.782	8.563	23.345	63,32%	36,68%
Castilla-La Mancha	50.752	25.276	76.028	66,75%	33,25%
Castilla y León	62.266	31.154	93.420	66,65%	33,35%
Cataluña	169.201	90.608	259.809	65,13%	34,87%
Ceuta	1.274	660	1.934	65,87%	34,13%
Comunidad Valenciana	113.326	67.504	180.830	62,67%	37,33%
Extremadura	28.372	14.799	43.171	65,72%	34,28%
Galicia	69.557	43.813	113.370	61,35%	38,65%
Islas Baleares	31.479	16.824	48.303	65,17%	34,83%
Canarias	37.755	17.273	55.028	68,61%	31,39%
La Rioja	8.423	4.842	13.265	63,50%	36,50%
Madrid	111.761	52.994	164.755	67,83%	32,17%
Melilla	1.857	678	2.535	73,25%	26,75%
Murcia	31.643	17.882	49.525	63,89%	36,11%
Navarra	16.231	8.324	24.555	66,10%	33,90%
Pais Vasco	44.095	23.535	67.630	65,20%	34,80%
Total	**1.026.083**	**555.110**	**1.581.193**	**64,89%**	**35,11%**

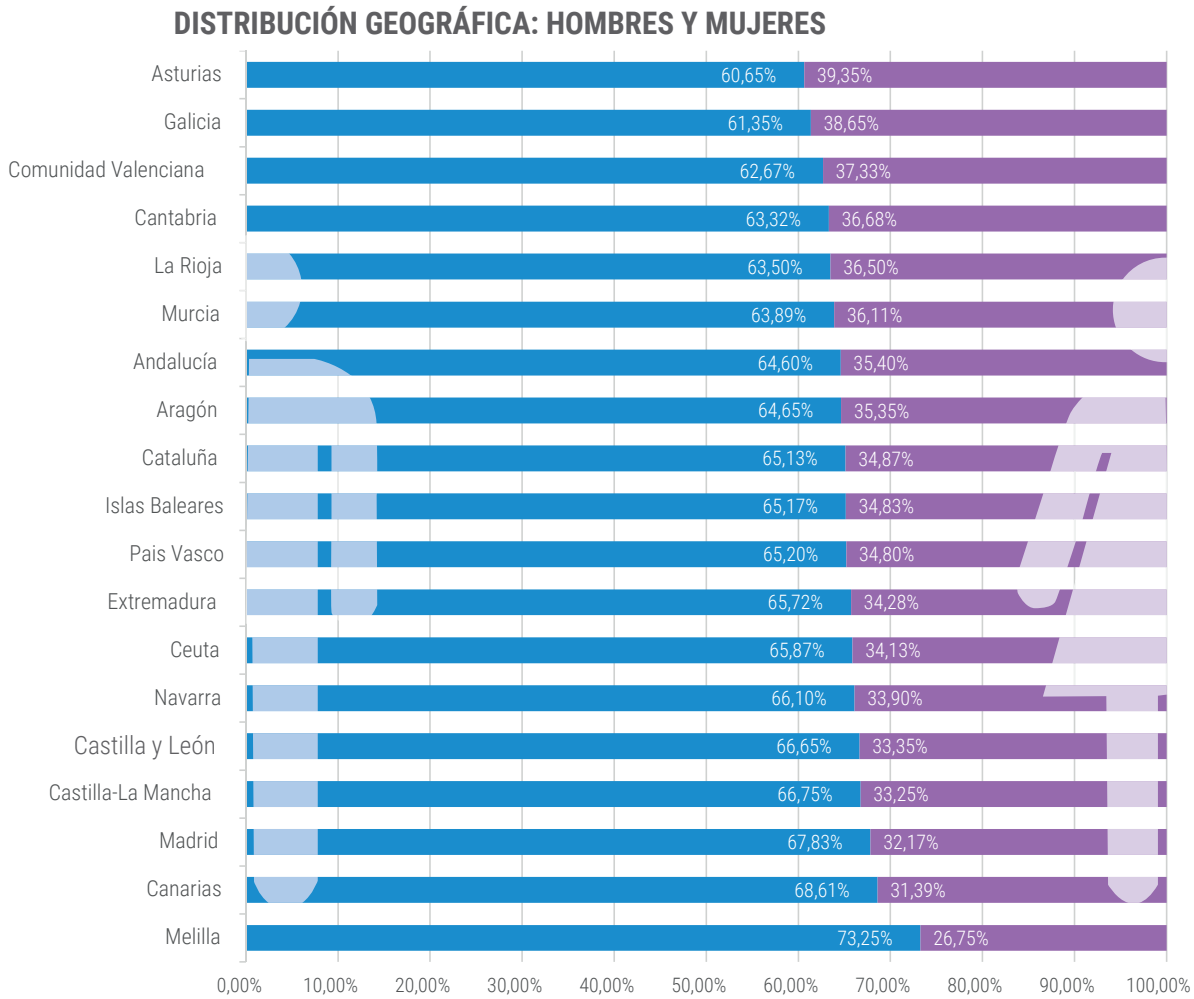
Análisis geográfico

La tasa de mujeres autónomas oscila entre un máximo de 39,35% registrado en Asturias y un mínimo de 26,75% registrado en Melilla. También podemos observar una baja representación femenina en Canarias y Madrid, con tasas del 31,39% y del 32,17% respectivamente.

En Cataluña la presencia de empresarias individuales también está por debajo de la media nacional, con un porcentaje del 34,87%.

Las comunidades que tienen una mayor representación femenina son: Asturias (39,35%), Galicia (38,65%) y Comunidad Valenciana (37,33%).

Las comunidades donde encontramos un mayor número de mujeres autónomas en valores absolutos son: Andalucía (97.853), Cataluña (90.608) y Comunidad Valenciana (67.504).



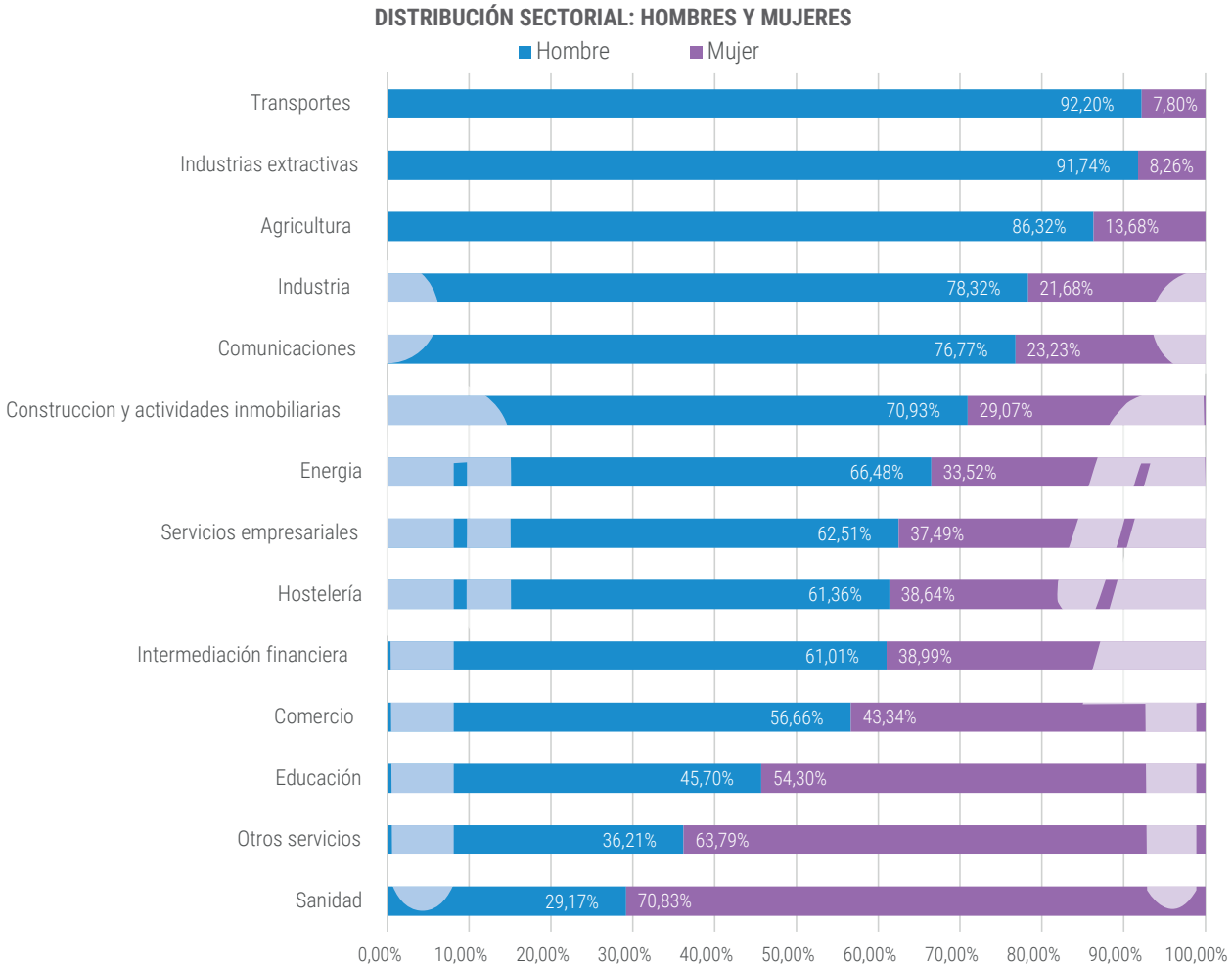
Análisis sectorial

La representación femenina según el sector de actividad muestra una disparidad importante. El sector Transportes sólo cuenta con un 7,80% de mujeres, Industrias extractivas con un 8,26% y Agricultura con un 13,68%. Observando más en detalle algunos sectores, se puede ver que hay una muy escasa representación en algunas de sus ramas, como en Construcción (2,71%) o en Venta y reparación de artículos de motor (5,99%).

En el extremo opuesto, encontramos sectores considerados habitualmente como femeninos en los que la representación femenina supera el 50%, como Sanidad (con el 70,83%), Otros servicios (con el 63,79%) y Educación (con un 54,30%).

En términos absolutos, los sectores donde hay más empresarias individuales son: Comercio, con 194.753 mujeres (la mayor parte pertenecientes a Comercio al por menor, con 182.650 mujeres) y Construcción y actividades inmobiliarias, con 136.340 empresarias individuales que en su mayoría pertenecen a Actividades inmobiliarias (131.267 autónomas).

Sector de Actividad	Hombre	Mujer	Total	% Hombre	% Mujer
Sin determinar	5.785	426	6.211	93,14%	6,86%
Agricultura	21.761	3.448	25.209	86,32%	13,68%
Industrias extractivas	1.300	117	1.417	91,74%	8,26%
Industria	54.143	14.985	69.128	78,32%	21,68%
Alimentacion y bebidas	7.205	3.011	10.216	70,53%	29,47%
Elementos de transporte	461	56	517	89,17%	10,83%
Otro tipo de industria	41.054	5.352	46.406	88,47%	11,53%
Quimica	915	298	1.213	75,43%	24,57%
Textil,confeccion cuero	4.508	6.268	10.776	41,83%	58,17%
Energia	9.595	4.837	14.432	66,48%	33,52%
Construccion y actividades inmobiliarias	332.648	136.340	468.988	70,93%	29,07%
Actividades inmobiliarias	150.746	131.267	282.013	53,45%	46,55%
Construcción	181.902	5.073	186.975	97,29%	2,71%
Comercio	254.592	194.753	449.345	56,66%	43,34%
Comercio al por mayor	37.965	9.848	47.813	79,40%	20,60%
Comercio al por menor	181.256	182.650	363.906	49,81%	50,19%
Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	35.371	2.255	37.626	94,01%	5,99%
Transportes	130.640	11.052	141.692	92,20%	7,80%
Hostelería	109.304	68.819	178.123	61,36%	38,64%
Servicios de alojamiento	6.366	6.984	13.350	47,69%	52,31%
Servicios de comidas y bebidas	102.938	61.835	164.773	62,47%	37,53%
Comunicaciones	8.293	2.509	10.802	76,77%	23,23%
Intermediación financiera	1.139	728	1.867	61,01%	38,99%
Servicios empresariales	43.319	25.983	69.302	62,51%	37,49%
Educación	8.350	9.923	18.273	45,70%	54,30%
Sanidad	2.323	5.640	7.963	29,17%	70,83%
Otros servicios	42.891	75.550	118.441	36,21%	63,79%
Total	**1.026.083**	**555.110**	**1.581.193**	**64,89%**	**35,11%**


DISTRIBUCIÓN SECTORIAL: HOMBRES Y MUJERES
Hombre
Mujer
Transportes
92,20%
7,80%
Industrias extractivas
91,74%
8,26%
Agricultura
86,32%
13,68%
Industria
78,32%
21,68%
Comunicaciones
76,77%
23,23%
Construccion y actividades inmobiliarias
70,93%
29,07%
Energia
66,48%
33,52%
Servicios empresariales
62,51%
37,49%
Hostelería
61,36%
38,64%
Intermediación financiera
61,01%
38,99%
Comercio
56,66%
43,34%
Educación
45,70%
54,30%
Otros servicios
36,21%
63,79%
Sanidad
29,17%
70,83%
0,00%
10,00%
20,00%
30,00%
40,00%
50,00%
60,00%
70,00%
80,00%
90,00%
100,00%

JUAN PABLO RIESGO

Secretario de Estado de Empleo

"EL TRABAJO AUTÓNOMO HA TENIDO UN PAPEL PROTAGONISTA EN EL IMPULSO AL CRECIMIENTO Y LA CREACIÓN DE EMPLEO"

¿Cómo valora la reciente evolución del empleo en España?
A pesar de que queda mucho por hacer para que haya más y mejor empleo, la realidad es que evoluciona de forma muy positiva. En unos años, España ha pasado de ser motor de paro en Europa a encabezar la reducción del desempleo y la creación de trabajo en la Eurozona. Gracias al esfuerzo de toda la sociedad española ya se han recuperado 7 de cada 10 empleos destruidos y hemos demostrado que no solo era posible crear 500.000 al año, sino superarlo, creando 609.849 empleos en los últimos doce meses. Además, consolidamos el periodo más prologado de incrementos en la contratación indefinida: 43 meses consecutivos.

EN UNOS AÑOS, ESPAÑA HA PASADO DE SER MOTOR DE PARO EN EUROPA A ENCABEZAR LA REDUCCIÓN DEL DESEMPLEO Y LA CREACIÓN DE TRABAJO EN LA EUROZONA

¿Qué papel juegan los autónomos en esta evolución?
El trabajo autónomo ha tenido un papel protagonista en el impulso al crecimiento y la creación de empleo. De hecho, fueron los autónomos los primeros en comenzar a recuperarlo en octubre de 2013. No solo eso, sino que son motor de creación de empleo: los autónomos contratan ya a más de un millón de asalariados empleando a un total de más de cuatro millones de personas. Además, han contribuido a que la recuperación llegue a todos: más de 440.000 jóvenes han comenzado un proyecto por cuenta propia durante estos años, y desde finales de 2011, seis de cada diez nuevos emprendedores son mujeres.

España es el sexto país de la UE con mayor número de autónomos. ¿Cómo valora esta situación?
De forma muy positiva. Cada vez hay en España más autónomos, con mejores condiciones de trabajo y por tanto con mayor capacidad de contratar; y esto es muy bueno. En primer lugar, por eso mismo, porque tienen un papel clave en la creación de empleo. En segundo lugar, porque son un referente admirable y necesario de los valores que nos han permitido superar esta dura crisis económica: constancia, dinamismo, valentía, responsabilidad, compromiso y capacidad de superación. Y, en tercer lugar, porque son una vía imprescindible para la innovación y el desarrollo y, si representan todos esos valores es precisamente porque se arriesgan, caen y se levantan dando siempre lo mejor de sí mismos y haciendo país, modernizándolo. Por ejemplo, hace unas semanas conocíamos que los millennials ya son líderes en la creación de pymes en Europa y Estados Unidos y que los jóvenes españoles son los que lideran el ranking de innovación de Hiscox.

Esa es la dirección por la que queremos seguir avanzando.

¿Existe relación entre el incremento del paro y la evolución del número de autónomos?
Sí hemos visto que evolucionan de forma paralela: cuando aumenta el desempleo, disminuye también la afiliación de autónomos y viceversa. Esta situación suele coincidir en el tiempo; sin embargo, los picos son más pronunciados cuando observamos el comportamiento del empleo y el desempleo, mientras que se aprecia una mayor estabilidad en el caso de los trabajadores autónomos.

¿Cómo ha afectado la reciente crisis a los autónomos españoles?
La crisis ha sido muy dura para los autónomos de nuestro país. Entre 2008 y 2011 se destruyeron 606.200 empleos de trabajadores autónomos; casi 220.000 empresas tuvieron que cerrar, y las facturas impagadas por las propias Administraciones Públicas ascendían a 42.000 millones de euros. En cuanto llegamos al Gobierno pusimos en marcha el Plan de Pago a Proveedores, con el que se logró reducir la deuda comercial de las Administraciones Territoriales en un 70%. Además, en cuanto pudimos redujimos los impuestos a los autónomos y apostamos por fomentar el emprendimiento con la capitalización del 100% de la prestación por desempleo; con la compatibilización del cobro de la prestación con el inicio de una actividad por cuenta propia, y con la tarifa plana de 50 euros.

También pusimos en marcha el contrato indefinido de apoyo a emprendedores, que ya han firmado más de 720.000 personas, y dimos los primeros pasos en la calidad en el empleo autónomo, flexibilizando los requisitos de acceso a la prestación por cese de actividad y creando una red de protección a través de la segunda oportunidad, por ejemplo.

¿Cuáles son las principales novedades de la reciente Ley de Medidas Urgentes del Trabajo Autónomo y cómo puede contribuir a mejorar la situación de los autónomos?
Con la nueva Ley de Autónomos damos un paso más y reforzamos todo aquello que se ha demostrado que funciona. Probablemente por eso haya generado el importante consenso que ha permitido que el Congreso la haya aprobado por unanimidad. En este sentido, seguimos impulsando el inicio o la reactivación de la actividad emprendedora con la ampliación de la tarifa plana de 50 euros; continuamos reduciendo las cargas económicas y administrativas de los autónomos, así como los recargos a la Seguridad Social y los impuestos; apostamos por potenciar su capacidad empleadora y por una mayor representatividad del colectivo, y avanzamos hacia un empleo por cuenta propia con más derechos, más estable, más seguro, y también que haga posible una mayor conciliación entre la vida personal, familiar y laboral.

¿Es equiparable el marco regulatorio de los autónomos españoles con el de sus homólogos europeos?
Es difícil comparar los distintos marcos regulatorios porque son muchos los factores que los configuran. En la medida en que todos los ciudadanos de los Estados miembros, por el hecho de formar parte de la Unión Europea, están bajo el paraguas de la normativa comunitaria, sí son equiparables: sobre todo en materia de seguridad y salud en el trabajo; de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres que ejercen una actividad autónoma, y en lo relativo a la Seguridad Social. No obstante, España, tras las reformas emprendidas en los últimos años y con la próxima entrada en vigor de la Ley de Autónomos, tendrá una de las legislaciones más completas de los países de su entorno, avanzando hacia la vanguardia europea de apoyo al emprendimiento.

¿Qué otras medidas tiene el Gobierno previsto llevar a cabo en esta legislatura para mejorar este entorno regulatorio?
El Gobierno trabaja en todas aquellas medidas necesarias que permitan seguir mejorando el futuro del autoempleo en España: facilitando la puesta en marcha de nuevos proyectos, apoyándolos, favoreciendo su continuidad, apostando por la contratación y facilitando que el trabajo autónomo sea cada vez de mayor calidad. Y para que se haga desde el consenso y el acuerdo necesario que requieren todos los grandes objetivos nacionales, se analizarán nuevas medidas tanto en el marco del diálogo social como en la Subcomisión creada en el Congreso de los Diputados para estudiar la reforma del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

CON LA NUEVA LEY DE AUTÓNOMOS DAMOS UN PASO MÁS Y REFORZAMOS TODO AQUELLO QUE SE HA DEMOSTRADO QUE FUNCIONA

Los autónomos se quejan de una elevada fiscalidad, ¿se va a hacer algo en este ámbito?
Reducir las cargas económicas fue una de las primeras medidas que llevamos a cabo cuando llegamos al Gobierno: la reforma fiscal que pusimos en marcha reducía el tipo de retención al 15% para los autónomos. Con la nueva Ley de Autónomos hemos avanzado muy especialmente en esta dirección reduciendo sus impuestos, porque se podrán deducir hasta 12 euros al día en gastos de manutención y un 20% de los gastos de suministros cuando trabajen desde su casa, facilitando así el desarrollo de la actividad.

Otras de las demandas de los autónomos van en el sentido de avanzar en la simplificación de los trámites administrativos. ¿Tienen previstas medidas de algún tipo en estas áreas?
En cuanto entre en vigor la nueva Ley, los autónomos solo pagarán por los periodos efectivamente trabajados, ya que los efectos de altas y bajas se producirán el día en que concurran los requisitos legales, pudiendo ser hasta tres por ejercicio. Y, además, podrán cambiar hasta cuatro veces al año su base de cotización, para adecuarla mejor a sus ingresos. Queremos seguir dando pasos, por eso la Subcomisión para la reforma del RETA también analizará cuestiones como el establecimiento de fórmulas de cotización para el trabajo autónomo a tiempo parcial, entre otras.

¿Qué balance hace de la aplicación de la tarifa plana y su contribución al impulso del emprendimiento y la creación de empleo?
La tarifa plana ha sido la medida más exitosa de las cien que incluía la Estrategia Española para el Emprendimiento y Empleo Joven aprobada en 2013 y que ahora estamos renovando desde el diálogo con interlocutores sociales para el periodo 2017-2020. Más de 1.200.000 personas han puesto en marcha un proyecto por cuenta propia gracias a la tarifa plana. Y es su éxito es el que nos ha llevado a profundizar en ella y ampliarla en la nueva Ley, doblando de seis meses a un año su periodo de vigencia; reduciendo de cinco a dos años el periodo para reemprender beneficiándose de ella, y ampliando su aplicación a todas las mujeres que vuelvan a su actividad tras la maternidad.

¿Es España un país favorable para el emprendimiento? ¿Cómo podría incentivarse el espíritu emprendedor?
España es un buen país para emprender y en esa dirección queremos seguir avanzando. Para que sea el mejor país para vivir, el mejor país para trabajar y el mejor país para emprender. En eso invertimos nuestros esfuerzos con numerosas medidas e incentivos para fomentarlo; garantizar una mayor seguridad jurídica, y mejorar las condiciones de trabajo del emprendedor. Así, la nueva Ley apuesta por más estabilidad, más formación, más seguridad y una mejor representación para los autónomos, haciendo además posible una mayor conciliación con medidas como una bonificación del 100% de la cotización a la Seguridad Social durante el descanso por maternidad, y como la exención del 100% de la cuota de autónomos durante 12 meses por cuidado de menores o dependientes.

Además, porque tener un espíritu emprendedor es tener un valor añadido, la mejor forma de incentivarlo es haciendo de él una opción de trabajo tan posible como cualquier otra y mostrando desde las primeras fases educativas la importancia que tienen las ideas. Explicando cómo ponerlas en marcha; cómo reponerse frente al fracaso, y cómo canalizar los éxitos. Dando a conocer que el futuro y el progreso de un país dependen en gran medida de los que se deciden a alcanzarlos.

¿Cree que esta podría ser una vía para mejorar el empleo en nuestro país?
Por supuesto. El emprendimiento es una vía esencial para seguir luchando contra el paro y también para dar la batalla de la calidad en el empleo. Y es fundamental para la puesta en marcha de la Agenda del Talento en la que estamos trabajando en esta legislatura y con la que queremos convertir los desafíos en oportunidades. Por un lado, los relativos al futuro del trabajo. En este sentido, numerosos estudios apuntan a la importancia del emprendimiento para la innovación y al trabajo autónomo como una de las diversas formas de empleo que emergen con fuerza ante los retos del futuro del trabajo. Y, por otro, los desafíos que derivan del reto demográfico. Porque queremos contar con todo el talento, apostamos por el envejecimiento activo también en el autoempleo. Así, la nueva Ley introduce la compatibilidad entre el trabajo y el 100% de la pensión en el caso de que se tenga contratado al menos a un trabajador por cuenta ajena.

Francia acaba de poner fin al Régimen Especial de los Trabajadores Autónomos, que considera que genera "graves disfunciones", de manera que a partir del 1 de enero este colectivo pasará al Régimen General de la Seguridad Social. ¿Cree que esta situación es equiparable a España?
Para este tipo de cuestiones se busca el consenso en la Comisión del Pacto de Toledo y, aunque las recomendaciones históricas guían hacia la reducción y simplificación del número de regímenes, los autónomos tienen suficientes peculiaridades como para seguir manteniendo en nuestro sistema un régimen especial. No obstante, y aunque no estamos ante sistemas similares, la protección que busca ahora Francia en España hace ya tiempo que se ha logrado, gracias a las diferentes reformas que se han implementado en la Seguridad Social y las novedades que se han introducido en materia de autónomos.

EN CUANTO ENTRE EN VIGOR LA NUEVA LEY, LOS AUTÓNOMOS SOLO PAGARÁN POR LOS PERIODOS EFECTIVAMENTE TRABAJADOS, YA QUE LOS EFECTOS DE ALTAS Y BAJAS SE PRODUCIRÁN EL DÍA EN QUE CONCURRAN LOS REQUISITOS LEGALES, PUDIENDO SER HASTA TRES POR EJERCICIO

Bio

Funciones

Corresponde al Secretario de Estado de Empleo desarrollar la política del gobierno en materia de relaciones laborales y de empleo.

Formación académica

- Licenciado en Ciencias Económicas. Universidad Complutense de Madrid. 2003.
- Master en Gestión Internacional de Empresas por el Centro de Estudios Económicos y comerciales (CECO). Executive MBA por IESE Business School (2010-2012). Ha ampliado durante cuatro meses sus estudios de postgrado en la Universidad de Georgetown (Washington D.C) en 2007, cursando el "Global Competitiveness Leadership Program".

Experiencia profesional

- Desde el 26 de junio de 2015 ostenta el cargo de Secretario de Estado de Empleo.
- Desde el 8 de enero de 2012 hasta el 26 de junio de 2015 ha ocupado el cargo de Director del Gabinete de la Ministra de Empleo y Seguridad Social como responsable de la asistencia inmediata al titular del Departamento y de la Oficina de Prensa.
- Entre enero de 2006 y diciembre de 2011 trabajó en la asesoría del Grupo Parlamentario Popular en el Congreso de los Diputados, desempeñando durante la IX legislatura las labores de jefe del equipo económico.
- Desarrolló parte de su carrera profesional en la banca: Banco Santander (2002-2003) y Banesto (2004-2005).

@empleogob

PROTEGER AL AUTÓNOMO PARA PROMOVER EL EMPRENDIMIENTO

Raphael Bauer de Lima-| Director Comercial de Empresas de MAPFRE ESPAÑA

LA NECESIDAD DE PROTECCIÓN DEL AUTÓNOMO ES GLOBAL, AFECTANDO EN LA MAYORÍA DE CASOS, SIN DIFERENCIACIÓN, TANTO A SU VIDA PERSONAL Y PROFESIONAL, COMO FAMILIAR

RADIOGRAFÍA DEL **TRABAJADOR AUTÓNOMO**

* Datos a 30 de junio de 2017. Fuente: ICEA y Ministerio de Empleo y Seguridad Social

El trabajador autónomo en España reúne toda una serie de características especiales que determinan claramente sus necesidades de protección.

Es esencial un profundo conocimiento del perfil de este tipo de trabajadores, ya que sus especiales circunstancias condicionan el diseño de las soluciones aseguradoras más adecuadas, adaptadas a sus necesidades:

- **La mayoría de autónomos ejercen su profesión en el sector servicios**, aunque dentro de una gran diversidad de actividades profesionales, que requieren diferentes opciones de protección y cobertura específicas.

- **Su actividad personal y profesional están muy relacionadas**: en ocasiones trabajan desde casa, su vehículo tiene un doble uso, su responsabilidad alcanza al patrimonio familiar…

- Normalmente **optan por elegir la base de cotización mínima**, lo cual impacta en el cálculo de las prestaciones públicas y determina la necesidad de autoaseguramiento para complementarlas.

- **El 9,5% de los hogares españoles tienen como cabeza de familia un trabajador autónomo**. Estos hogares se caracterizan por estar más sensibilizados con la necesidad de protección y por ello contratan en mayor proporción seguros de salud, accidentes y ahorro que el resto.

- **El trabajador autónomo suele proveer directamente su protección y la de su familia**, puesto que sabe que una enfermedad o un accidente pueden impedir o interrumpir temporalmente el desarrollo de su actividad, con la consiguiente merma de ingresos.

- Precisamente por la autonomía que desarrolla en la protección de su negocio, de su vida privada y familiar, **la necesidad de asesoramiento es mayor en el autónomo**.

Como pone de relieve ICEA (Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones) en su documento "Oferta de seguros personales para el colectivo de autónomos", de mayo 2017, el peso relativo de los trabajadores por cuenta propia en España (18,2%) es superior a la media europea, tan solo por detrás de Grecia (29,6%) e Italia (21,2%), muy lejos de las cifras que presentan Francia (11,5%) o Alemania (9,4%).

Se comprueba que en aquellos países **donde la industria tiene mayor aportación a la economía, el peso de los autónomos es menor**, lo contrario que ocurre en los países donde el peso de la industria es significativamente menor.

Necesidades de protección del trabajador autónomo

La necesidad de protección del autónomo es global, afectando en la mayoría de casos, sin diferenciación, tanto a su vida personal y profesional, como familiar.

Podemos identificar **4 ámbitos de riesgo** que le afectan principalmente y que deben ser objeto de protección:

1.- PATRIMONIO

Incluye todos aquellos bienes materiales que son imprescindibles para la realización de su actividad y el desarrollo de su negocio:

- Inmueble donde desarrolla su actividad (ya sea su vivienda, una oficina, etc.)
- Los vehículos que utiliza para su profesión.
- Materias primas con las que trabaja.
- Los equipos e instalaciones que utiliza para su negocio.

2.- RESPONSABILIDAD

Comprende las consecuencias económicas por los daños materiales o personales que pueda causar a consecuencia del ejercicio de su actividad profesional:

- **La responsabilidad civil frente a terceros** en la que puede incurrir en el ejercicio de su actividad, por los trabajos realizados, por los productos fabricados, o simplemente como consecuencia del desarrollo de su negocio (por daños causados a los inmuebles colindantes, a los clientes, a los propios empleados…)
- **Responsabilidad medioambiental**, por ejemplo, por vertidos que contaminen el subsuelo, cursos de agua, el aire, etc.

3.- RESULTADOS

Contempla determinados aspectos que pueden afectar negativamente a su cuenta de resultados, poniendo en peligro la viabilidad de la empresa:

- Por el deterioro que pueden sufrir los ingresos o los beneficios cuando, a consecuencia de un siniestro, se produce la **paralización temporal de la actividad**.
- Por el impacto en la cuenta de resultados derivada del **impago o retraso en el pago de clientes a plazos**, sobre todo cuando se trate de partidas importantes.

MAPA de RIESGOS del **Trabajador Autónomo**

4.- PERSONAS

Es éste un riesgo muy sensible en el ámbito del trabajador autónomo, que afecta por igual a su ámbito personal, familiar y de negocio, pues se refiere a los riesgos sobre el propio autónomo, así como de todas las personas de su entorno (familia y trabajadores a su cargo):

- Riesgos sobre la vida.
- Riesgos sobre la salud.
- Accidentes.
- Jubilación.

Situación actual de la protección del autónomo y perspectivas

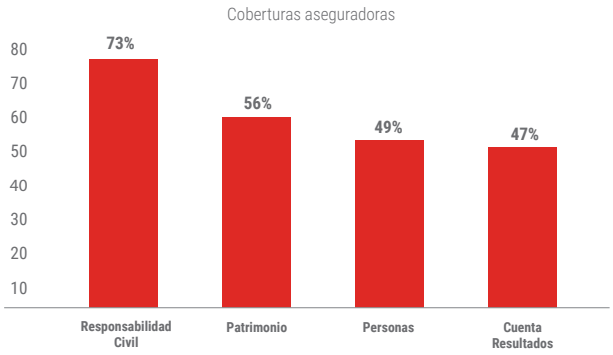
Diferentes estudios realizados [1] sobre el grado de protección de los trabajadores autónomos ponen de manifiesto que este colectivo está lejos de tener el grado de protección que realmente necesita para el desarrollo de sus actividades con garantía de continuidad, debido principalmente a que **carece aún del conocimiento adecuado sobre las soluciones** que las compañías aseguradoras disponen específicamente para ellos.

En algunos sectores como **agricultura y construcción**, la protección del autónomo es especialmente preocupante por la baja cobertura de los riesgos a los que están sometidos. También por Comunidades Autónomas hay diferencias, siendo **Cantabria y el País Vasco**, donde mejor grado de protección presentan los trabajadores autónomos.

Como se puede ver en el gráfico siguiente, **la Responsabilidad Civil es el riesgo sobre el que más sensibilización presentan los trabajadores autónomos**, en gran parte debido, sin duda, a las exigencias legales que imperan en muchos sectores para poder ejercer su actividad.

En el mercado asegurador se percibe un incremento gradual en la sensibilización de los autónomos en cuanto a la cobertura de sus riesgos, y especialmente de algunos como la incapacidad temporal y accidentes, con un alto potencial de crecimiento en todas aquellas fórmulas de previsión social que abordan las necesidades de este tipo de trabajadores de manera integral, en todos sus ámbitos: familiar, personal y profesional.

[1] ICEA "Oferta de seguros personales para el colectivo de autónomos". Mayo 2017.



Necesariamente, la oferta aseguradora para los autónomos deberá ir encaminada principalmente a la oferta de productos que tengan en cuenta las especificidades de cada tipo de actividad asegurada, con un enfoque 360º de las soluciones que abarquen tanto su perfil de empresario como particular, y un tratamiento especial a la necesidad del autónomo de complementar la protección social pública.

Esta oferta de protección para el autónomo debe completarse con la inclusión de aspectos diferenciadores tan importantes como son la simplificación de la gestión de los seguros (posibilidades de pago, vencimientos, contratos, etc.), la atención y asesoramiento para la adopción de la solución aseguradora más adecuada y la agilización de la gestión de los siniestros.

Protección integral de la previsión social del autónomo

Son tres los aspectos que merecen atención en el ámbito de la previsión social del trabajador autónomo y que requieren de una especial prevención: **baja laboral, familia y estabilidad económica futura**.

1.- BAJA LABORAL

Como hemos indicado al inicio, el 86% de los trabajadores autónomos personas físicas cotiza por la base mínima, porcentaje que ha ido en aumento desde el 2008 en que se situaba en el 83,3%.

Por sexo, las mujeres autónomas, personas físicas que cotizan por la base mínima son el 90%, mientras que los hombres se sitúan en el 83,9%.

Por sectores, es en la construcción donde se da un porcentaje mayor (86,6%), seguido del sector servicios (86,3%), la agricultura (85,9%) y la industria (80,0%).

Por edades, es entendible que sean los trabajadores autónomos de menor edad, menos consolidados, los que elijan mayoritariamente una menor base de cotización (99% en menores de 25 años).

En conjunto, en el régimen general, la base mensual mínima de cotización oscila entre 826 y 1.153 euros, dependiendo de la categoría profesional del trabajador.

En esta situación y puesto que las prestaciones públicas se calculan en función de la base reguladora, la consecuencia es que los trabajadores autónomos disponen de una protección por parte del sistema público menor de la que tienen los trabajadores por cuenta ajena.

En concreto, la prestación media para los autónomos es de 635,2 euros, inferior en un 37,1% a la que perciben los trabajadores por cuenta ajena, siendo en las pensiones de jubilación, viudedad e incapacidad permanente donde se percibe una diferencia mayor.

LA PRESTACIÓN MEDIA PARA LOS AUTÓNOMOS ES DE 635,2 EUROS, INFERIOR EN UN 37,1% A LA QUE PERCIBEN LOS TRABAJADORES POR CUENTA AJENA, SIENDO EN LAS PENSIONES DE JUBILACIÓN, VIUDEDAD E INCAPACIDAD PERMANENTE DONDE SE PERCIBE UNA DIFERENCIA MAYOR.

Por todo esto, es evidente que el trabajador autónomo necesita completar las prestaciones públicas para evitar una peligrosa merma de sus ingresos ante situaciones de baja laboral, siendo el seguro de Incapacidad Temporal Transitoria (ITT), la alternativa más adecuada para complementar las prestaciones de la Seguridad Social y mantener un nivel adecuado de ingresos mientras dura la situación de baja, como se pone de relieve en los gráficos del margen superior de la página siguiente.

2.- PROTECCIÓN FAMILIAR

Como ya hemos comentado, **el autónomo dedica una especial atención a la protección de su entorno familiar**, al ser consciente de que existen múltiples contingencias futuras que pueden poner en peligro la continuidad de su actividad y por tanto, sus ingresos y los de su familia, para las que no existe un ámbito de cobertura pública suficiente que permita el grado de protección adecuado.

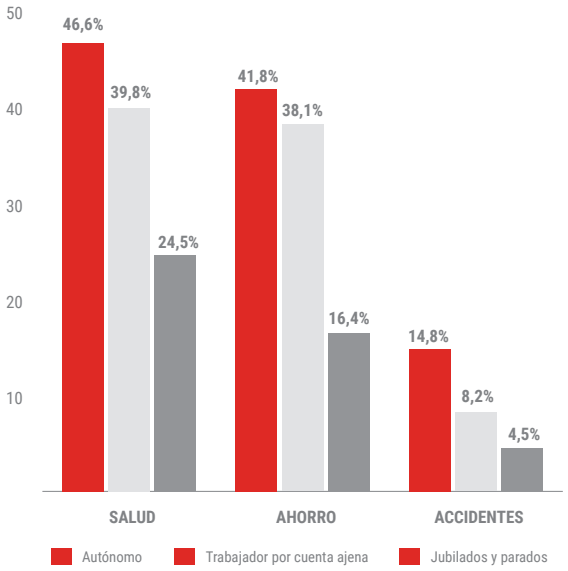
Percepciones de la Seguridad Social en caso de cotizar por la Base Mínima				
Periodo de baja	**1-2-3 días**	**4 - 20 días**	**21 – 30 días**	**Ingresos mensuales***
Percepciones 1er mes	0€	+ 305€	+ 221€	**= 260€**
Percepciones resto de meses	+ 669,80€			**= 402€**

* Ingresos mensuales en caso de baja laboral como consecuencia de una enfermedad no profesional, una vez descontada la cuota de autónomos (267,04€)

Percepciones en caso de contratar con MAPFRE un Seguro ITT (COSTE: menos de 1€ al día)			
Periodo de baja	**Seguridad Social***	**MAPFRE****	**Ingresos mensuales**
Percepciones 1er mes	260€	+ 600€	**= 860€**
Percepciones resto de meses	402€	+ 1.200€	**= 1.602€**

* Se ha descontado la cuota de autónomos (267,04€)
** Ejemplo de Seguro ITT (Incapacidad Temporal Transitoria) para un peluquero de 40 años con una indemnización de 40€ diarios, una franquicia de 15 días y una prima anual de 341,5€ (0,93 € diarios)

Porcentaje de hogares, por situación profesional del cabeza de familia, que contrata seguros de Salud, Ahorro y Accidentes:



* Informe "Oferta de seguros personales para el colectivo de autónomos". ICEA Mayo 2017

Este ámbito incluye aspectos tan importantes como la vida, los accidentes y la salud, propia y de la familia, para cuya protección MAPFRE dispone de los instrumentos adecuados tanto a nivel particular como otros específicos adaptados a las necesidades de los autónomos:

- Diferentes modalidades de **seguros de vida** que ofrecen la protección adecuada en caso de fallecimiento o invalidez, con posibilidad de cobro de la prestación en forma de capital o rentas.
- **Seguros de accidentes**, en cualquier lugar del mundo las 24 horas del día.
- Una completa oferta de **seguros de salud**, tanto de asistencia como de reembolso:
  - Específica para el colectivo de trabajadores autónomos y sus familias.
  - Con un amplio y especializado cuadro médico y la posibilidad de acudir a los hospitales y centros médicos más prestigiosos en España y EEUU.
  - Con las coberturas médicas más completas.
  - Incluyendo prestaciones tan importantes como indemnización por incapacidad temporal total y reembolso del 100% de los gastos socio-sanitarios derivados del estado de gran dependencia del asegurado por accidente.

3.- ESTABILIDAD ECONÓMICA FUTURA

El panorama reflejado para el caso de los trabajadores autónomos, fruto de las cotizaciones usuales a la Seguridad Social de este colectivo, determinan una situación más desfavorable que compromete singularmente su estabilidad económica futura cuando llegue el momento en que, por edad, se haya de cesar en la actividad.

Comparativo de pensiones medias entre el Régimen General y el RETA

Pensiones medias Seguridad Social	RÉGIMEN GENERAL	RETA	DIFERENCIA	% DIFERENCIA
Incapacidad permanente	962,50€	702,87€	-259,63€	**-27%**
Jubilación	1.210,32€	711,01€	-499,31€	**-41%**
Viudedad	687,38€	480,08€	-207,30€	**-30%**
Orfandad	389,92€	318,10€	-71,82€	**-18%**

* Datos a agosto 2017. Fuente: Estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

LOS AUTÓNOMOS ESTÁN MÁS DESFAVORECIDOS RESPECTO A LOS TRABAJADORES POR CUENTA AJENA.

Para complementar la más que probable insuficiencia de las prestaciones públicas, existen diferentes soluciones que actúan en dos ámbitos diferentes:

- **El ahorro.**
- **La jubilación.**

En el ámbito del ahorro, destacamos dos instrumentos especialmente aconsejables para este colectivo:

- **Plan Individual de Ahorro Sistemático (PIAS)**. Seguro de ahorro a prima única o periódica que permite establecer una renta vitalicia al vencimiento, en función del capital acumulado, con posibilidad de rescate, con un límite de aportación anual de 8.000€ y total durante toda su duración de 240.000€.

  Principales ventajas:

  - Mayor liquidez que otros productos como los planes de pensiones o los PPA (Planes de Previsión Asegurados).
  - Exención de tributación para los rendimientos generados, en caso de que se cumplan determinados requisitos: un mínimo de 5 años desde la primera aportación y que la percepción de la prestación sea en forma de renta vitalicia.

- **Seguro Individual de Ahorro a Largo Plazo (SIALP)**. Producto destinado a constituir un ahorro de capital a medio-largo plazo mediante primas únicas o periódicas, que ofrece liquidez, una atractiva rentabilidad garantizada al vencimiento, constituida por el interés más una participación en beneficios, recuperación de la inversión en caso de fallecimiento y un excelente tratamiento fiscal, ya que los rendimientos generados están exentos de tributación siempre que las aportaciones no superen los 5.000€ anuales y tenga una duración mínima de 5 años.

Vinculados a la jubilación, otros dos productos son especialmente aconsejables para los autónomos como complemento privado a la pensión pública:

- **Planes de Pensiones**. Sistema de ahorro a largo plazo con excelente tratamiento fiscal cuyas aportaciones se pueden reducir en la base imponible del IRPF todos los años, y que presenta modalidades adaptadas a cualquier perfil inversor, según se distribuyan los capitales invertidos en Renta Fija, Variable, Fija Mixta o Variable Mixta.

- **Planes de Previsión Asegurados (PPA)**. Con las mismas ventajas fiscales que los planes de pensiones, pero al instrumentarse en un seguro, permiten ofrecer rentabilidades garantizadas.

La cantidad de variables a analizar en materia de pensiones públicas, así como la continua modificación y actualización de sus importes y normativas, hacen imprescindible que el autónomo disponga del mejor asesoramiento integral 360º que le permita obtener la mayor rentabilidad con las mejores ventajas fiscales, para su protección presente y futura.

ES IMPRESCINDIBLE QUE EL AUTÓNOMO DISPONGA DEL MEJOR ASESORAMIENTO INTEGRAL 360º QUE LE PERMITA OBTENER LA MAYOR RENTABILIDAD CON LAS MEJORES VENTAJAS FISCALES, PARA SU PROTECCIÓN PRESENTE Y FUTURA.

Protección para el negocio

Hemos repasado las principales necesidades e instrumentos para la protección del ámbito personal y familiar del autónomo.

Pero…, ¿y para la protección de su negocio?

Tres son los aspectos principales que ha de incluir la adecuada cobertura del negocio autónomo:

- **El lugar de trabajo**. Sería todo aquello que englobaríamos dentro del patrimonio empresarial del autónomo, y que en ocasiones coincide o se solapa con su patrimonio personal: los inmuebles, la maquinaria, los equipos, el material de oficina, las mercancías, las existencias, los vehículos, etc.

- **La responsabilidad frente a terceros**.

- **Los ingresos**.

Cualquier producto asegurador que pretenda proteger adecuadamente la actividad empresarial del autónomo debe contemplar estos aspectos, facilitando al autónomo una protección integral de todos ellos.

En **MAPFRE** disponemos de **dos productos específicos** que cumplen a la perfección este cometido:

- **El seguro autoemprendedor**. Único producto del mercado que engloba en una sola póliza la cobertura integral de los riesgos del autónomo.

- **El seguro multirriesgo empresarial**. Para negocios más complejos, que pueden conllevar procesos de transformación y requerir mayores sumas aseguradas y garantías.

En ambos casos conseguimos incluir en **una sola póliza** la cobertura de los principales riesgos de la actividad empresarial del autónomo, facilitando además, toda una serie de servicios necesarios para el desarrollo adecuado de dicha actividad, como son **servicios de asistencia** para reformas, mantenimiento, urgencias, etc., **servicios de asistencia informática o de protección digital** frente a posibles incidencias o ataques a través de internet.

El servicio, clave en la protección del autónomo

Enlazando con esta última consideración realizada anteriormente, destacamos la importancia de proporcionar un buen servicio en la atención de las necesidades de protección que requiere el trabajador autónomo, en dos direcciones:

- **Asesorando adecuadamente** sobre cómo deben materializarse los diferentes aspectos de la protección, según las circunstancias y características de cada negocio y actividad. Respecto a la labor de asesoramiento, MAPFRE lo consigue a través de la red de oficinas más amplia a nivel nacional en el mercado asegurador, con casi 3.000 en toda España.

  Además, desde hace algún tiempo, nuestras oficinas desarrollan en su relación con este colectivo el programa comercial "**Particulares y Autónomos 360º**", dirigido a informar, sin coste, del grado de cobertura de este tipo de trabajadores, tanto en su ámbito empresarial y/o profesional, como en el personal y familiar, detectando las carencias y asesorando sobre las soluciones más adecuadas para corregirlas.

- **Ofreciendo o facilitando toda una serie de servicios** que, no formando parte de la actividad aseguradora, son imprescindibles para el trabajador autónomo.

  En relación con la prestación adecuada de servicios adicionales relacionados con la actividad empresarial y/o profesional del autónomo, MAPFRE acaba de lanzar el proyecto "**Avanza Empresas**", mediante el cual ofrece a sus clientes empresas y autónomos, servicios de alto valor añadido, habitualmente necesarios para el ejercicio de su actividad.

  Los proveedores elegidos para prestar estos servicios son de primer nivel, tanto por su calidad como por su experiencia, habiéndose negociado con ellos **condiciones económicas más ventajosas, exclusivas para clientes MAPFRE**.

  Cualquier autónomo puede acceder a la web **www.avanzaempresas.com** para informarse de las características y condiciones económicas de los servicios disponibles, aunque solo los que sean clientes de MAPFRE podrán contratarlos directamente con los proveedores, y aprovecharse de condiciones más ventajosas.

MAPFRE ACABA DE LANZAR EL PROYECTO "AVANZA EMPRESAS", MEDIANTE EL CUAL OFRECE A SUS CLIENTES EMPRESAS Y AUTÓNOMOS, SERVICIOS DE ALTO VALOR AÑADIDO, HABITUALMENTE NECESARIOS PARA EL EJERCICIO DE DICHA ACTIVIDAD.

Servicios disponibles en el Programa Avanza Empresas de MAPFRE

SERVICIOS		CONTENIDO
APOYO A LA COMPETITIVIDAD	**Ahorro energético**	Estudio LED de ahorro energético, presupuesto de instalación y gestión de la factura energética…
	Comercio exterior	Análisis de mercados y clientes potenciales, asesoramiento legislativo, gestión de contratos, organización de logística, protección de mercancías, garantía de cobro…
	Gestión de impagados	Servicios de recobro nacional e internacional de impagados, soluciones globales de recobro y seguro de crédito.
	Renting de coches	Compra y financiación. Seguros y servicios.
ASISTENCIA	Servicios de mantenimiento, bricolaje, reformas, reparaciones, mudanzas, transportes, decoración…	
INFORMÁTICOS Y DIGITALES	Mantenimiento informático, recuperación de datos, seguridad digital, localización de dispositivos, reputación online, análisis de vulnerabilidades y hacking ético, informática forense, marketing digital…	
JURÍDICOS	Asesoría integral (legal, contable, fiscal, laboral), gestión, asistencia legal y fiscal, LOPD…	
SEGURIDAD	**Prevención de riesgos laborales**	Plan de prevención, evaluación y planificación de la actividad preventiva.
	Seguridad vial	Cursos, guías para la prevención vial, jornadas para trabajadores y sus familias.
	Sistemas de seguridad	Consultoría y servicios, seguridad nacional e internacional, protección personal…

La importancia del autónomo para MAPFRE

Para MAPFRE, sin lugar a dudas, el autónomo es una pieza clave, desarrollando nuestra relación con él desde tres puntos de vista: **como asegurado, como mediador y como proveedor**.

Sin ellos, no podríamos llevar a cabo nuestra razón de ser: la distribución de seguros y la prestación del servicio a los asegurados.

Como ASEGURADO, más de 500.000 autónomos son clientes de MAPFRE. Una representación lo suficientemente importante como para que le dediquemos una especial atención a la adecuada protección y cobertura de sus riesgos, conscientes del papel clave que juegan en nuestra economía y de su relevancia en el tejido empresarial.

Como MEDIADOR, más de 9.000 agentes colaboran activamente con MAPFRE, ayudándonos en nuestra labor de hacer de la sociedad un lugar más seguro.

Como PROVEEDOR, más de 37.000 autónomos (gruistas, taxistas, talleres, reparadores, pintores, albañiles, fontaneros, electricistas, peritos, ingenieros, abogados, etc.), forman parte de nuestra extensa cartera de proveedores, con los que compartimos los mismos principios de calidad, servicio, rigor, transparencia y solvencia, que nos requieren nuestros clientes, generando riqueza y empleo en todas y cada una de las poblaciones donde estamos presentes.

@MAPFRE_ES

PEDRO BARATO

Presidente de CEAT

LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL O PROFESIONAL REALIZADA DE MODO AUTÓNOMO CONSTITUYE UNA IMPORTANTE REALIDAD EN LA ESTRUCTURA ECONÓMICA Y SOCIAL DE ESPAÑA

España es el sexto país de la UE con mayor número de autónomos. ¿Cómo valora esta situación?
España es un país de empresarios autónomos y pymes, en particular de microempresas. El 99,9% del total de las empresas españolas tienen menos de 250 trabajadores y más del 55% no tiene asalariados, es decir, aproximadamente 1,75 millones de empresas de menor dimensión son empresarios individuales. Del resto de empresas con asalariados (1,44 millones) el 91% tienen menos de 10 empleados (microempresas); el 7,52% tienen entre 10 y 49 trabajadores (pequeñas empresas); el 1,2% tienen entre 50 y 249 trabajadores (medianas empresas) y tan sólo el 0,34% (unas 5.000 compañías) son catalogadas como grandes empresas, con más de 250 trabajadores (0'3% del total). En España, el 16% de la población ocupada son autónomos, frente a la media europea del 14%, según los últimos datos de Eurostat.

Estas cifras dan idea de la importancia de las pymes y de los empresarios autónomos en nuestro tejido productivo.

¿Qué porcentaje de empresarios de pymes son autónomos? ¿Qué lectura se puede hacer de esos datos?
Se están produciendo ciertas confusiones en relación con el concepto empresarios autónomos. Muy a menudo se intenta contraponer el término empresario con el de autónomo y este es un planteamiento artificial.

Los pequeños empresarios son empresarios autónomos porque están obligatoriamente en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA,) al realizar de manera habitual personal y directa una actividad económica sin ser asalariados, y con independencia de que tengan o no trabajadores a su cargo y porque, además, en la mayoría de los casos, están sometidos al régimen tributario del IRPF, normalmente en la modalidad de módulos.

La actividad empresarial o profesional realizada de modo autónomo constituye una importante realidad en la estructura económica y social de España, ya que cuatro de cada cinco unidades empresariales registradas están compuestas por empresarios

autónomos sin trabajadores y por empresas con plantillas de menos de 3 trabajadores, que representan el 81% sobre el total de empresas en España.

Según los datos de la Tesorería General de la Seguridad Social, la afiliación de trabajadores por cuenta propia en enero de 2017 fue de 3.177.431 afiliados, representando estos el 18% del total de afiliados ocupados al sistema de la Seguridad Social.

Estos datos reflejan la importancia del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) en el tejido productivo en España, al encuadrar a la mayoría de los empresarios y profesionales por cuenta propia, configurando el régimen especial más heterogéneo.

¿Existe relación entre el incremento del paro y la evolución del número de autónomos?
Efectivamente, hay una relación. Muchas personas que perdieron sus empleos como consecuencia de la reciente crisis económica que hemos sufrido optaron por establecerse por su cuenta. En los últimos años, en España hemos vivido un auge del emprendimiento como salida profesional; en muchos casos no tanto como vocación empresarial sino como salida ante la falta de oportunidades en el mercado laboral y el fuerte aumento del desempleo. El incremento de empresarios autónomos es siempre una buena noticia, ya que son el germen de la generación de riqueza y nuevos puestos de trabajo.

Sin embargo, en este repunte se encuentran proyectos empresariales que no son todo lo sólidos que sería deseable y, por ello, se registra una elevada tasa de mortandad empresarial en los primeros años de actividad. De ahí que desde CEAT insistamos en la importancia de incentivar las vocaciones empresariales desde las primeras etapas educativas. Es preciso crear un clima que promueva la actividad empresarial, porque sin duda ésta es la mejor medicina que se puede aplicar para solventar el grave problema de desempleo que tiene España.

En cualquier caso, ya sea por vocación o por necesidad, lo importante es emprender con cabeza y teniendo presente que emprender no es fácil, que implica riesgos, sacrificio y esfuerzo.

¿Cómo ha afectado la reciente crisis a los autónomos españoles?
La crisis, sin duda, ha pasado factura a los empresarios autónomos, motor de la economía española. El panorama desde 2007 a 2014 ha sido desolador. En este periodo hemos hablado de paro, de aumento de las deudas y de la morosidad, de escasez de crédito, de incrementos de los impuestos, de pérdida de confianza, caída del consumo y de las ventas y, sobre todo, de cierre de negocios. Todavía hoy hay 170.000 autónomos menos que en 2008, y ello pese a que en los últimos años se han recuperado dos de cada tres empleos autónomos que se destruyeron durante los peores años de la crisis.

YA SEA POR VOCACIÓN O POR NECESIDAD, LO IMPORTANTE ES EMPRENDER CON CABEZA Y TENIENDO PRESENTE QUE EMPRENDER NO ES FÁCIL, QUE IMPLICA RIESGOS, SACRIFICIO Y ESFUERZO.

¿Cómo valora la reciente Ley de Medidas Urgentes del Trabajo Autónomo, actualmente en trámite parlamentario?
La valoración, en general, es muy positiva. Es una ley que mejorará la protección social, las condiciones para emprender, la segunda oportunidad, eliminará trabas y facilitará la actividad de los autónomos. Creo que es una ley que ayudará a que se sumen más empresarios autónomos y a que los que están consoliden su actividad y que puedan crear puestos de trabajo.

LA LEY DE MEDIDAS URGENTES DEL TRABAJO AUTÓNOMO ES UNA LEY QUE MEJORARÁ LA PROTECCIÓN SOCIAL, LAS CONDICIONES PARA EMPRENDER, LA SEGUNDA OPORTUNIDAD, ELIMINARÁ TRABAS Y FACILITARÁ LA ACTIVIDAD DE LOS AUTÓNOMOS.

¿Qué novedades introduce para los autónomos?
Las principales medidas que contempla son la ampliación de la tarifa plana de 50 euros a un año de actividad; se podrá reemprender con tarifa plana tras dos años de haber interrumpido la actividad si el empresario autónomo no se había beneficiado antes de esta tarifa, y tres si lo había hecho; se mantienen las bonificaciones de la cuota que conlleva la tarifa plana ya en marcha para los 12 meses posteriores a los 12 en los que se establece la tafia plana.

Además, se podrá cambiar la base de cotización hasta cuatro veces en el mismo año; las altas y bajas se harán efectivas desde el mismo día y los empresarios autónomos solo pagarán por los días en que hayan ejercido su actividad. Los recargos a la Seguridad Social se reducen a la mitad en caso de retraso en el pago de la cuota, pasando del 20% actual al 10% en el primer mes. Se devolverá de oficio el exceso de cotización de las personas en pluriactividad y se desvincula la subida de las cuotas de las subidas del SMI, societarios y personas físicas.

También se puede compatibilizar el 100% de la pensión con un trabajo por cuenta propia, siempre que se tenga al menos un empleado y se reconoce el accidente in-itinere.

Igualmente, se establece un 30% de deducción de los gastos de suministro de agua, luz, electricidad y telefonía para los autónomos que trabajan desde su casa, así como deducciones para la manutención de actividad de hasta 26,67 euros diarios (dietas), siempre y cuando puedan comprobarse fehacientemente por medios telemáticos (48,08 euros diarios si son fuera de las fronteras españolas).

¿Qué medidas serían necesarias, a su juicio, para mejorar el entorno regulatorio de los empresarios autónomos ?
Hay que tener presente que, en muchos casos, los autónomos somos empresarios de carácter individual; que el 80% de las empresas son familiares; y que el 90% de las pymes tienen al frente un empresario autónomo, que generan el 65% del empleo.

En este sentido, muchos de los problemas a los que los autónomos nos enfrentamos son comunes a los de las empresas de menor dimensión.

Entre ellos, los derivados de la morosidad y de la excesiva burocracia administrativa.

Es preciso eliminar trabas y obstáculos burocráticos que muchas veces emanan de las exigencias de las distintas administraciones.

Asimismo, hay que revisar las políticas fiscales, para adaptarlas mejor a la realidad de este colectivo.

LOS EMPRESARIOS AUTÓNOMOS, SUS EMPRESAS, TIENEN QUE SER COMPETITIVAS Y CRECER Y, PARA ELLO, HAY QUE APOSTAR POR LA INNOVACIÓN, FORMACIÓN, INTERNACIONALIZACIÓN, AJUSTES FISCALES O LA SIMPLIFICACIÓN DE LAS LEGISLACIONES EN LAS DIFERENTES COMUNIDADES AUTÓNOMAS PARA QUE SE PUEDA AVANZAR EN LA UNIDAD DE MERCADO.

Los empresarios autónomos, sus empresas, tienen que ser competitivas y crecer y, para ello, hay que apostar por la innovación, formación, internacionalización, ajustes fiscales o la simplificación de las legislaciones en las diferentes comunidades autónomas para que se pueda avanzar en la unidad de mercado.

Una de las principales críticas desde el ámbito de los autónomos es la elevada fiscalidad que pesa sobre sus actividades ¿Cómo valora esta situación?
La elevada fiscalidad es una pesada losa para los autónomos. Desde CEAT reclamamos una política fiscal que favorezca la actividad productiva e incentive el emprendimiento y que tenga en cuenta la realidad de los empresarios autónomos españoles.

Es prioritario adecuar el marco fiscal a la realidad del tejido empresarial española, integrado en un 99% por empresarios autónomos y empresas pequeñas y medianas, reduciendo la elevada carga fiscal que en ocasiones ahoga las iniciativas emprendedoras y las actividades económicas de los autónomos y las pymes.

¿Cree que la tarifa plana contribuye a mejorar la situación de los autónomos y a favorecer el emprendimiento y la creación de empleo?
El planteamiento, si me lo permite, no responde al proceso que lleva a un empresario a decidirse a contratar. El empresario no toma una decisión en función de si existen ayudas o no. Planifica, prevé como va a ir su negocio, sus ventas… en definitiva, hecha cuentas y en función de éstas decide contratar.

Una vez tomada la decisión puede ver qué tipo de ayudas o bonificaciones existen a la contratación.

No obstante, medidas como la tarifa plana o el contrato de apoyo a los emprendedores pueden ayudar a crear empleo. Si bien, hay que señalar que la tarifa plana ha sido menos efectiva para los autónomos porque la excesiva burocracia no se lo ha puesto nada fácil.

LA TARIFA PLANA HA SIDO MENOS EFECTIVA PARA LOS AUTÓNOMOS PORQUE LA EXCESIVA BUROCRACIA NO SE LO HA PUESTO NADA FÁCIL.

¿Tienen los autónomos mayores dificultades para acceder a la financiación necesaria para el desarrollo de sus actividades? ¿Qué medidas propondrían para mejorar esta financiación?
-Sin duda, un empresario autónomo no cuenta con los recursos ni las garantías necesarios para afrontar las necesidades financieras de su actividad o para acceder al crédito bancario necesario para realizar la misma.

Además, esta situación se ve agravada por los efectos de la morosidad, que es una de las mayores lacras que pesan sobre la gestión de nuestras empresas y que limitan su capacidad de financiación. Desde hace años, desde CEAT estamos colaborando con CEPYME en el impulso de una estrategia cuyo objetivo es conseguir un cambio de cultura que penalice esta mala práctica comercial y contribuya a su erradicación.

Es preciso garantizar el cumplimiento de la Ley en esta materia, pero, además, hacen falta medidas estructurales que permitan una mayor corrección de los niveles de morosidad, dado que ni la bonanza del ciclo económico ni la nueva regulación parecen tener mayor incidencia en su reducción. Abogamos por tomar medidas, también de carácter fiscal y en los ámbitos de la educación y la formación, que contribuyan a erradicar esta "cultura de la morosidad", que aún sigue muy enraizada entre las empresas y las administraciones.

¿Cómo se ven afectados los autónomos por la complejidad burocrática y la profusión de normas reguladoras?
La excesiva burocracia genera también innumerables costes en tiempo y dinero para los empresarios autónomos y desincentiva en muchos casos el desarrollo de estas actividades. Hay que crear un marco que, lejos de obstaculizar, incentive la iniciativa empresarial y el posterior desarrollo de empresas. Y para ello, es preciso simplificar y reducir los trámites administrativos que actualmente existen.

Por ejemplo, limitando la proliferación normativa, que hace que anualmente se publiquen en España unas 170.000 páginas del BOE y más de 800.000 de los boletines oficiales de las Comunidades Autónomas. Cientos de decretos, leyes, disposiciones y normas que los empresarios autónomos y las empresas deben digerir y aplicar. Asumir tantas y tan variadas normas, su dispersión, y la poca coordinación, cuando no competencia, existente entre las distintas administraciones a la hora de legislar y regular, dificulta nuestra actividad..

Esta sobrerregulación supone extraordinarias dificultades, tiempo y costes, que perjudican la actividad productiva y la competitividad, pone en peligro la unidad de mercado y obstaculiza enormemente las posibilidades de desarrollo de las empresas.

Es cierto que se ha avanzado mucho en la simplificación de los procedimientos para crear empresas, aunque estamos lejos de las facilidades que existen en otros países.

Además, es necesario crear un entorno regulatorio favorable para la actividad de las pymes y, en particular, la de las empresas de menor dimensión y los autónomos.

¿Cómo afecta la digitalización a los autónomos?
Como para el conjunto de los empresarios y de la sociedad, la digitalización es una realidad que invade todos los ámbitos de nuestra vida, profesional y personal, y un reto al que debemos adaptarnos si no queremos quedarnos fuera del mercado. La transformación digital es imprescindible para no perder el tren de la competitividad y del futuro y los autónomos tenemos que ser capaces de aprovechar las herramientas de todo tipo que la revolución digital nos ofrece, no solo para crecer, sino también para sobrevivir en un entorno cada vez más competitivo y globalizado.

Para ello, es preciso impulsar un entorno digital propicio, pero también decisiones políticas orientadas a conseguir este objetivo, concienciando sobre las ventajas que aportan las nuevas tecnologías, las oportunidades que ponen a disposición de os empresarios y también adoptando decisiones y políticas que incentiven la incorporación de las nuevas tecnologías en las actividades productivas.

Francia acaba de poner fin al Régimen Especial de los Trabajadores Autónomos, que considera que genera "graves disfunciones", de manera que a partir del 1 de enero este colectivo pasará al Régimen General de la Seguridad Social ¿Cree que esta situación es equiparable a España? ¿Qué mejoras debería incorporar el RETA?
No, creo que somos países diferentes, con diferentes formas de funcionar. En España el colectivo de los autónomos es un grupo muy heterogéneo y disperso.

Para unos el IVA es el principal problema, para otros el IRPF, para otros el Impuesto de Sociedades, para otros las cuotas a la Seguridad Social. Por otro lado, España, en comparación otros países de la UE es un país que protege a los autónomos: tenemos prestación por cese de actividad, se cobra la baja desde el cuarto día, etc.

Los franceses tienen mejor regulación en aspectos como la segunda oportunidad, o el reconocimiento al emprendedor, pero en nivel de protección España está más avanzada que Francia.

El Estatuto del Trabajador Autónomo ha sido usado por la Comisión Europea para elaborar el Estatuto del Trabajador Autónomo europeo.

Otra de las demandas de los autónomos es la de favorecer el acceso de este colectivo a la formación ¿Qué cree que se puede hacer en este ámbito?
Más que una demanda es una necesidad. La competencia empuja fuerte y el reciclaje, la formación y adaptarse al cambio es imprescindible. De hecho, uno de los aspectos destacables de la nueva Ley es la mejora en los programas de formación e información de PRL; como un derecho que se adapta a sus necesidades.

ceat.org.es

LAS 20 NUEVAS MEDIDAS DE LA LEY DE AUTÓNOMOS

TODAS BUSCAN OFRECER MAYORES VENTAJAS Y SIMPLIFICAR LAS OBLIGACIONES

1. Se amplía la tarifa plana de 50€
Para las nuevas altas en la Seguridad Social, esta tarifa plana de 50€ se amplia de 6 meses a 1 año.

2. Se podrá retomar la cuota reducida hasta dos años después
Es decir, si no ha terminado el período se le "guarda" esta tarifa hasta dos años después de haber interrumpido la actividad.

3. Sólo se pagará por los días trabajados
Cuando el autónomo se dé de alta o de baja en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) sólo pagará por los días que hayan transcurrido y no por el mes entero. Es decir, si se dan de alta o de baja el día 21 no tendrán que pagar la cuota del mes entero. Además, podrán hacerlo hasta en tres ocasiones en un año.

4. Se podrá modificar la base de cotización hasta 4 veces en un año
Los autónomos podrán cambiar hasta cuatro veces en el mismo año su base de cotización. Se trata de que los pagos a la Seguridad Social puedan adaptarse mejor a la evolución del negocio.

5. Las mujeres tendrán una cuota reducida tras la baja por maternidad
Tras incorporarse al trabajo después de una baja por maternidad, las mujeres tendrán también una tarifa plana de 50€ mensuales durante un año. De este modo, se pretende favorecer la maternidad.

6. Podrán deducirse los gastos de suministros
Teniendo en cuenta que cada vez más personas trabajan desde su casa, se ha establecido que estas puedan deducirse hasta un 30% de gastos en luz o telefonía.

7. Se establecen deducciones para gastos de manutención
Siempre que los tickets de gastos tengan que ver con la actividad, con un límite de 26€ diarios y que puedan ser comprobados a través de medios telemáticos.

8. Los autónomos que cuiden a menores o dependientes no pagarán su cuota en un año
Se ha aprobado la exención del 100% de la cuota durante un año para aquellos que puedan justificar que están al cuidado de menores o dependientes.

9. Se ha corregido la cuota de autónomos societarios
Estará ahora vinculada a la subida del salario mínimo interprofesional.

10. Se podrá compatibilizar el trabajo por cuenta propia con la pensión
Así, los autónomos que continúen con su actividad después de la edad de jubilación y tengan empleados podrán hacer compatible su salario con la totalidad de la pensión que deberían percibir.

11. Se rebajan los recargos por retraso en los pagos a la Seguridad Social
El Gobierno reducirá el recargo del 20% al 10% durante el primes mes.

12. Se devolverá el exceso de cotización a los trabajadores con pluriactividad
Es decir, aquellos trabajadores que sean autónomos y, a la vez, asalariados recibirán el exceso de cotización que hayan podido hacer sin tener que solicitarlo. Esto reducirá la carga burocrática de los autónomos en esta situación.

13. Los autónomos podrán acceder a formación
Con el fin de mejorar su actividad y ser competitivos, los trabajadores autónomos podrán acceder a formación adaptada a sus necesidades.

14. Se ofrecerá formación en riesgos laborales
Los profesionales autónomos recibirán también formación sobre prevención de riesgos.

15. Se reconocen los accidentes in itinere
La Seguridad Social protegerá a aquellos autónomos que tengan un accidente in itinere (es decir, en la ida o la vuelta a su puesto de trabajo) en cualquier medio de transporte.

Otras 5 medidas más que todavía están por definir en el Congreso

- Se mejoran las condiciones a los emprendedores con discapacidad.
- Se facilita la contratación de hijos discapacitados de los autónomos.
- Se les dará mayor protagonismo a los autónomos en la participación de las organizaciones.
- Las organizaciones de autónomos pasan a considerarse de utilidad pública.
- Las empresas contarán con un año para constituir un Consejo del Trabajo Autónomo.

LA NUEVA LEY DEL TRABAJO AUTÓNOMO.

UN IMPULSO Y RECONOCIMIENTO A LOS PAGOS ELECTRÓNICOS

LA NUEVA LEY DE REFORMAS URGENTES DEL TRABAJO AUTÓNOMO ES UN PASO MÁS EN LA INTRODUCCIÓN PROGRESIVA DE MEDIDAS PARA MEJORAR LA SITUACIÓN DE ESTE COLECTIVO

Es también una buena noticia para el sector de los pagos electrónicos, pues reconoce su utilidad como herramienta para autónomos y el Sector Público -gracias a su trazabilidad- y además los fomenta para las compras de pequeño importe.

Los trabajadores autónomos son un reflejo de la capacidad de emprendimiento y creación de riqueza de la economía, así como del dinamismo de una sociedad.

El deseo de muchas personas de ser "sus propios jefes" tiene impactos económicos positivos tangibles no sólo en términos de crecimiento económico sino también de empleo y reducción de la pobreza. Son también esenciales para el mantenimiento de los servicios públicos y del Estado del Bienestar porque, según diversos estudios, su actividad aportaría hasta el 70% del total de tributos e impuestos recaudados.

Muestra de este dinamismo es la evolución del sector en los últimos meses, ya que según datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, su número casi ha alcanzado niveles previos a la crisis (3,3 millones). Asimismo, en cuanto a su capacidad de creación de empleo, la Encuesta de Población Activa (EPA) del primer trimestre de 2017 evidencia que el número de autónomos con trabajadores a su cargo ha aumentado en 22.900 personas con su correspondiente efecto multiplicador.

Trabajar por cuenta propia tiene innegables ventajas, siendo la principal de ellas el control de la actividad profesional y de los horarios, así como una mayor libertad para fijar un precio a los servicios prestados. Como todo sector, tiene también su contraparte. El trabajador autónomo tiene que hacer frente a incertidumbres en los ingresos o ser experto en todo: contabilidad, fiscalidad, informática, etc.

Por ello, **cualquier ayuda o apoyo que se preste a los trabajadores autónomos es más que bienvenida y redunda en beneficio de todos. Se trata de un sector que se debe mimar por su importancia social y económica**, así como por las circunstancias inherentes a su actividad, ya mencionadas.

TRABAJAR POR CUENTA PROPIA TIENE INNEGABLES VENTAJAS, SIENDO LA PRINCIPAL DE ELLAS EL CONTROL DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL Y DE LOS HORARIOS.

Como decíamos, el año 2017 ha supuesto un hito con la aprobación de la Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo gracias a la implicación de diversos actores políticos y sociales que, de manera unánime, han decidido apoyar una batería de medidas que beneficiarán tanto a este colectivo como a la industria de los pagos electrónicos. Entre sus principales medidas se encuentra una serie de bonificaciones y deducciones en el ámbito de las dietas que presentan una particularidad: **si un trabajador autónomo quiere obtenerlas ha de utilizar un medio de pago electrónico**.

Cómo sacar provecho de los pagos electrónicos

Con la legislación ya en vigor el máximo deducible en concepto de dietas aumenta desde 12 hasta 26,67 euros al día, cantidad que casi se duplica hasta alcanzar los 48 euros en el caso de proyectos en el extranjero, un supuesto que anteriormente no existía y un pequeño avance que sin duda alguna contribuirá a fomentar la tradicional reticencia de los pequeños empresarios españoles a salir fuera de nuestras fronteras.

Para acceder a estos beneficios y con la idea de evitar posibles fraudes -así como facilitar la labor de Hacienda al cotejar las transacciones- **la cuenta deberá abonarse vía electrónica y aportarse la correspondiente factura y ticket.** Únicamente podrán deducirse los pagos realizados en locales de restauración y hostelería siempre y cuando se justifiquen como necesarios para el desarrollo de la actividad profesional.

LA NUEVA LEY PONE DE MANIFIESTO QUE LOS PAGOS ELECTRÓNICOS SON ÚTILES TANTO PARA LAS EMPRESAS COMO PARA EL ESTADO

Cabe destacar que el importe diario podrá desgranarse en varios conceptos -desayuno y comida, por ejemplo-, y no será necesario llegar al límite de 26,67 euros, por lo que los trabajadores autónomos podrán deducirse diversas compras de pequeño importe como, por ejemplo, un café.

Aunque en el Ministerio de Hacienda y Función Pública había una reticencia inicial a la hora de ampliar esta desgravación por el temor hipotético a que algunos sectores comenzaran a abusar de las mismas, el endurecimiento de los requisitos -ticket, factura y tarjeta- fue una de las claves para su introducción final.

De hecho, para Hacienda, las nuevas condiciones facilitan la comprobación y aprobación de estos conceptos ya que contribuyen a **aliviar la carga administrativa y ayudan a combatir el fraude**.

Con estas medidas además se impulsará que negocios de hostelería y restauración mejoren sus sistemas de gestión. No es descartable que los trabajadores autónomos empiecen a solicitar más tickets o facturas independientemente de su importe. Tampoco que se generalice la emisión de facturas mensuales a los clientes, algo común en otros mercados.

En resumen, la nueva ley pone de manifiesto que **los pagos electrónicos son útiles tanto para las empresas** -acceso más eficiente a desgravaciones, mayor movimiento de dinero gracias a las compras de pequeño importe y modernización de algunos sectores económicos- **como para el Estado** -una herramienta adicional para registrar la operación-. La confianza de Hacienda en el buen uso que los autónomos harán de dichas deducciones también demuestra la creciente profesionalización del colectivo de los trabajadores autónomos y pequeños empresarios, así como la modernización de nuestro sistema productivo.

Para más información: www.visaeurope.es

REGIMEN ESPECIAL TRABAJADORES AUTÓNOMOS

Campo de aplicación

A los efectos de este Régimen Especial, se entenderá como trabajador por cuenta propia o autónomo, aquel que realiza de forma habitual, personal y directa una actividad económica a título lucrativo, sin sujeción por ella a contrato de trabajo y aunque utilice el servicio remunerado de otras personas, sea o no titular de empresa individual o familiar.

Se presumirá, salvo prueba en contrario, que en el interesado concurre la condición de trabajador por cuenta propia o autónomo si el mismo ostenta la titularidad de un establecimiento abierto al público como propietario, arrendatario, usufructuario u otro concepto análogo.

Por la Ley 18/2007, de 4 de julio se establece, dentro del Régimen Especial de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, y con efectos desde 1 de enero de 2008, el Sistema Especial para Trabajadores por Cuenta Propia Agrarios, en el que quedarán incluidos los trabajadores por cuenta propia agrarios, mayores de 18 años, que reúnan los siguientes requisitos:

- Ser titulares de una explotación agraria y obtener, al menos, el 50 por 100 de su renta total de la realización de actividades agrarias u otras complementarias, siempre que la parte de renta procedente directamente de la actividad agraria realizada en su explotación no sea inferior al 25 por 100 de su renta total y el tiempo de trabajo dedicado a actividades agrarias o complementarias de las mismas, sea superior a la mitad de su tiempo de trabajo total.

- Que los rendimientos anuales netos obtenidos de la explotación agraria por cada titular de la misma no superen la cuantía equivalente al 75 por 100 del importe, en cómputo

anual, de la base máxima de cotización establecida en cada momento en el Régimen General de la Seguridad Social.

- La realización de labores agrarias de forma personal y directa en tales explotaciones agrarias, aún cuando ocupen trabajadores por cuenta ajena, siempre que no se trate de más de dos trabajadores fijos o, de tratarse de trabajadores con contrato de trabajo de duración determinada, que el número total de jornales satisfechos a los eventuales agrarios no supere los 546 en un año, computado de fecha a fecha.

¿Quiénes están incluidos?

- Trabajadores mayores de 18 años, que, de forma habitual, personal y directa, realizan una actividad económica a título lucrativo, sin sujeción a contrato de trabajo.

- Cónyuge y familiares hasta el segundo grado inclusive (en el caso de trabajadores del Sistema Especial de Trabajadores Autónomos, hasta el tercer grado) por consanguinidad, afinidad y adopción que colaboren con el trabajador autónomo de forma personal, habitual y directa y no tengan la condición de asalariados.

- Los escritores de libros.

- Los trabajadores autónomos económicamente dependientes a los que se refiere el Capítulo III del Título II de la Ley 20/2007, de 11 de julio.

- Los trabajadores autónomos extranjeros que residan y ejerzan legalmente su actividad en territorio español.

- Profesionales que ejerzan una actividad por cuenta propia, que requiera la incorporación a un Colegio Profesional cuyo colectivo se haya integrado en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

- Profesionales que ejerzan una actividad por cuenta propia, que requiera la incorporación a un Colegio Profesional cuyo colectivo no hubiera sido integrado en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, con las siguientes peculiaridades :

  - Si el inicio de la actividad por el profesional colegiado se hubiera producido entre el 10 de noviembre de 1995 y el 31 de diciembre de 1998, el alta en el citado Régimen Especial, de no haber sido exigible con anterioridad a esta última fecha, debía haberse solicitado durante el primer trimestre de 1999 surtiendo efectos desde el primer día del mes en que se hubiese formulado la correspondiente solicitud. De haber sido formulada ésta en el mencionado plazo, los efectos de las altas retrasadas serán los reglamentariamente establecidos, fijándose como fecha de inicio de la actividad el 1 de enero de 1999.

  - No obstante lo establecido en los párrafos anteriores, quedan exentos de la obligación de alta en el Régimen Especial de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, los colegiados que opten o hubieran optado por incorporarse a la Mutualidad de Previsión Social que pudiera tener establecida el correspondiente Colegio Profesional, siempre que la citada Mutualidad sea alguna de las constituidas con anterioridad a 10 de noviembre de 1995. Si el interesado, teniendo derecho, no optara por incorporarse a la Mutualidad correspondiente, no podrá ejercitar dicha opción con posterioridad.

- Los socios industriales de sociedades regulares colectivas y de sociedades comanditarias.

- Los socios trabajadores de las Cooperativas de Trabajo Asociado, cuando éstas opten por este régimen en sus estatutos. En este caso, la edad mínima de inclusión en el Régimen Especial es de 16 años.

- Comuneros o socios de comunidades de bienes y sociedades civiles irregulares.

- Quienes ejerzan funciones de dirección y gerencia que conlleva el desempeño del cargo de consejero o administrador, o presten otros servicios para una sociedad mercantil capitalista, a título lucrativo y de forma habitual, personal y directa, siempre que posean el control efectivo, directo o indirecto, de aquélla. Se entenderá, en todo caso que se produce tal circunstancia, cuando las acciones o participaciones del trabajador supongan, al menos, la mitad del capital social.

  Se presumirá, salvo prueba en contrario, que el trabajador posee el control efectivo de la sociedad cuando concurran algunas de las siguientes circunstancias:

  - Que, al menos la mitad del capital de la sociedad para la que preste sus servicios esté distribuido entre socios, con los que conviva, y a quienes se encuentre unido por vínculo conyugal o de parentesco por consanguinidad, afinidad o adopción, hasta el segundo grado.

- Que su participación en el capital social sea igual o superior a la tercera parte del mismo.

- Que su participación en el capital social sea igual o superior a la cuarta parte del mismo, si tiene atribuidas funciones de dirección y gerencia de la sociedad.

En los supuestos en que no concurran las circunstancias anteriores, la Administración podrá demostrar, por cualquier medio de prueba, que el trabajador dispone del control efectivo de la sociedad.

- Los socios trabajadores de las sociedades laborales, cuando su participación en el capital social junto con el de su cónyuge y parientes por consanguinidad, afinidad o adopción hasta el segundo grado, con los que convivan, alcance, al menos el cincuenta por cien, salvo que acredite que el ejercicio del control efectivo de la sociedad requiere el concurso de personas ajenas a las relaciones familiares.

Nacimiento y fin de la obligación de cotizar

- El trabajador autónomo está obligado a cotizar desde el primer día del mes en que inicia su actividad.

- La obligación subsiste mientras el trabajador desarrolla su actividad, incluso durante las situaciones de incapacidad temporal, riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia natural, periodos de descanso por maternidad ó paternidad.

  La obligación termina el último día del mes en que el trabajador finaliza su actividad por cuenta propia, siempre y cuando comunique su baja dentro de plazo. En caso contrario, sigue obligado a cotizar hasta el último día del mes de comunicación de la baja, salvo que se justifique el cese en la actividad.

  Es importante, por tanto, que el trabajador autónomo no olvide comunicar a la Tesorería General de la Seguridad Social su cese en la actividad, dentro de los 3 días naturales siguientes a dicho cese.

¿Cuánto se debe cotizar?

Cuota

Las cantidades a ingresar a la Seguridad Social, llamadas cuotas, se calculan aplicando el tipo a la base de cotización.

Base de cotización

La base de cotización en este Régimen Especial será la elegida por el trabajador entre las bases mínima y máxima que le corresponda.

Desde el 01/01/2017 hasta el 30/06/2017 la base elegida se situará entre una base mínima de cotización de 893,10 euros mensuales y una base máxima de cotización de 3.751,20 euros mensuales.

A partir del 01/07/2017 la base elegida se situará entre una base mínima de cotización de 919,80 euros mensuales y una base máxima de cotización de 3.751,20 euros mensuales..

- **Trabajadores menores de 47 años de edad y con 47 años**

  La base de cotización de los trabajadores autónomos que a 1 de enero de 2017, fueran menores de 47 años de edad, será la elegida por éstos, dentro de los límites de las bases mínima y máxima. Igual elección podrán efectuar los trabajadores autónomos que en esa fecha tuvieran una edad de 47 años y su base de cotización en el mes de diciembre de 2016 hubiera sido igual o superior a 1.964,70 euros mensuales, o causen alta en este Régimen Especial.

  Desde el 01/01/2017 hasta el 30/06/2017 los trabajadores autónomos que, a 1 de enero de 2017, tengan 47 años de edad, si su base de cotización fuera inferior a 1.964,70 euros mensuales no podrán elegir una base de cuantía superior a 1.964,70 euros mensuales, salvo que ejerciten su opción en este sentido antes del 30 de junio de 2017, lo que producirá efectos a partir del 1 de julio del mismo año, o que se trate del cónyuge supérstite del titular del negocio que, como consecuencia del fallecimiento de éste, haya tenido que ponerse al frente del mismo y darse de alta en este Régimen Especial con 47 años de edad, en cuyo caso no existirá dicha limitación.

  A partir del 01/07/2017 los trabajadores autónomos que, a 1 de julio de 2017, tengan 47 años de edad, si su base de cotización fuera inferior a 1.964,70 euros mensuales no podrán elegir una base de cuantía superior a 2.023,50 euros mensuales, salvo que ejerciten su opción en este sentido antes del 30 de junio de 2017, lo que producirá efectos a partir del 1 de julio del mismo año, o que se trate del cónyuge supérstite del titular del negocio que, como consecuencia del fallecimiento de éste, haya tenido que ponerse al frente del mismo y darse de alta en este Régimen Especial con 47 años de edad, en cuyo caso no existirá dicha limitación.

- **Trabajadores con 48 o más años de edad**
  Desde el 01/01/2017 hasta el 30/06/2017 la base de cotización de los trabajadores autónomos que, a 1 de enero de 2017, tengan cumplida la edad de 48 o más años estará comprendida entre las cuantías de 963,30 y 1.964,70 euros mensuales, salvo que se trate del cónyuge supérstite de titular del negocio que, como consecuencia del fallecimiento de éste, haya tenido que ponerse al frente del mismo y darse de alta en este Régimen Especial con 45 o más años de edad, en cuyo caso la elección de bases estará comprendida entre las cuantías de 893,10 y 1.964,70 euros mensuales.

  A partir del 01/07/2017 la base de cotización de los trabajadores autónomos que, a 1 de julio de 2017, tengan cumplida la edad de 48 o más años estará comprendida entre las cuantías de 992,10 y 2.023,50 euros mensuales, salvo que se trate del cónyuge supérstite de titular del negocio que, como consecuencia del fallecimiento de éste, haya tenido que ponerse al frente del mismo y darse de alta en este Régimen Especial con 45 o más años de edad, en cuyo caso la elección de bases estará comprendida entre las cuantías de 919,80 y 2.023,50 euros mensuales.

- **Trabajadores con 48 ó 49 años de edad**
  Desde el 01/01/2017 hasta el 30/06/2017 los trabajadores autónomos que, a 1 de enero de 2011 tenían 48 ó 49 años de edad, y hubieran optado por una base de cotización superior a 1.964,70 euros mensuales, podrán cotizar por una base comprendida entre 893,10 euros mensuales y el importe de aquélla incrementada en un 1 por 100.

  A partir del 01/07/2017 los trabajadores autónomos que, a 1 de enero de 2011 tenían 48 ó 49 años de edad, y hubieran optado por una base de cotización superior a 1.964,70 euros mensuales, podrán cotizar por una base comprendida entre 919,80 euros mensuales y el importe de aquélla incrementada en un 3 por 100.

- **Trabajadores que con anterioridad a los 50 años hayan cotizado cinco o más años en cualquiera de los regímenes del sistema de la Seguridad Social**
  La base de cotización de estos trabajadores autónomos, tendrán las siguientes cuantías:

  Desde el 01/01/2017 hasta el 30/06/2017:
  - Si la última base de cotización acreditada hubiera sido igual o inferior a 1.964,70 euros mensuales, habrá de cotizar por una base comprendida entre 893,10 euros mensuales y 1.964,70 euros mensuales.
  - Si la última base de cotización acreditada hubiera sido superior a 1.964,70 euros mensuales, habrá de cotizar por una base comprendida entre 893,10 euros mensuales y el importe de aquélla incrementada en un 1 por 100.

    A estos efectos se considera como última base de cotización acreditada, la última base por la que haya cotizado el trabajador, cumplidos o no los 50 años de edad.

  A partir del 01/07/2017:
  - Si la última base de cotización acreditada hubiera sido igual o inferior a 1.964,70 euros mensuales, habrá de cotizar por una base comprendida entre 919,80 euros mensuales y 2.023,50 euros mensuales.
  - Si la última base de cotización acreditada hubiera sido superior a 1.945,80 euros mensuales, habrá de cotizar por una base comprendida entre 919,80 euros mensuales y el importe de aquélla incrementada en un 3 por 100, pudiendo optar, en caso de no alcanzarse, por una base de hasta 2.023,50 euros mensuales.

    A estos efectos se considera como última base de cotización acreditada, la última base por la que haya cotizado el trabajador, cumplidos o no los 50 años de edad.

- **Otros colectivos de trabajadores en RETA**
  Desde el 01/01/2017 hasta el 30/06/2017
  Los trabajadores dedicados a la **venta ambulante o a domicilio** (CNAE 4781, 4782, 4789 y 4799) podrán elegir como base mínima de cotización la establecida con carácter general en el Régimen- 893,10 euros mensuales - o una base de cotización de 825,60 euros mensuales.

  Los trabajadores autónomos dedicados a la **venta a domicilio** (CNAE 4799 - comercio al por menor a domicilio) podrán elegir como base mínima de cotización la establecida con carácter general en el Régimen - 893,10 euros mensuales - o una base de cotización de 491,10 euros mensuales.

  Los **socios trabajadores de Cooperativas de Trabajo Asociado dedicados a la venta ambulante**, que perciban ingresos directamente de los compradores, quedarán incluidos, a efectos de la Seguridad Social, en el Régimen Especial de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos.

  Éstos podrán elegir como base mínima de cotización la establecida con carácter general en el Régimen, 893,10 euros mensuales, o la de 825,60 euros mensuales, salvo que acrediten que la venta ambulante se realiza en mercados

EXPRÍMETE

con EXAPRINT

La imprenta online exclusiva para profesionales de las Artes Gráficas, la Comunicación y el Marketing

IDEA + DISEÑA + **EXAPRINTEA**

¡NO PONGAS LÍMITES A TU IMAGINACIÓN!

Tu 1er pedido GRATIS 15€

Calidad o reembolso
Nuestro leimotiv: la calidad

Producción española
Offset, Digital y Gran Formato

Entrega gratuita
en Península y Baleares

Control gratuito
de tus archivos

Precio mínimo
garantizado

Comercial dedicado
para responder a tus preguntas

EXAPRINT
Inspira a **profesionales**

ATENCIÓN TELEFÓNICA L-V de 9h a 19h: **902 109 334** - RIERA DE VALLVIDRERA, 17
POL. IND. RIERA DEL MOLÍ - 08750 MOLINS DE REI - **www.exaprint.es**

tradicionales o mercadillos, con horario de venta inferior a 8 horas/día, en cuyo caso podrán optar por una base de 893,10 euros mensuales o una base de 491,10 euros mensuales.

Esta elección de bases también será de aplicación a las personas que se dediquen de forma individual a la venta ambulante en mercados tradicionales o mercadillos con horario de venta inferior a ocho horas al día, siempre que no dispongan de establecimiento fijo propio, ni produzcan los artículos o productos que vendan.

Estas específicas bases mínimas únicamente podrán ser aplicadas por los trabajadores o socios trabajadores cuya actividad se limite exclusivamente a la venta, no incluyéndose aquellos casos en los que, además, se fabrican o elaboran los productos objetos de venta.

Deberán cotizar en cualquier caso por las contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, aplicando, sobre la base de cotización elegida, la tarifa de primas contenida en la disposición adicional cuarta de la Ley 42/2006, de 28 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2007.

A partir del 01/07/2017

Los trabajadores dedicados a la **venta ambulante o a domicilio** (CNAE 4781, 4782, 4789 y 4799) podrán elegir como base mínima de cotización la establecida con carácter general en el Régimen- 919,80 euros mensuales - o una base de cotización de 825,60 euros mensuales.

Los trabajadores autónomos dedicados a la **venta a domicilio** (CNAE 4799 - comercio al por menor a domicilio) podrán elegir como base mínima de cotización la establecida con carácter general en el Régimen – 919,80 euros mensuales - o una base de cotización de 505,89 euros mensuales.

Los s**ocios trabajadores de Cooperativas de Trabajo Asociado dedicados a la venta ambulante**, que perciban ingresos directamente de los compradores, quedarán incluidos, a efectos de la Seguridad Social, en el Régimen Especial de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos.

Éstos podrán elegir como base mínima de cotización la establecida con carácter general en el Régimen, 919,80 euros mensuales, o la de 825,60 euros mensuales, salvo que acrediten que la venta ambulante se realiza en mercados tradicionales o mercadillos, con horario de venta inferior a 8 horas/día, en cuyo caso podrán optar por una base de 919,80 euros mensuales o una base de 505,89 euros mensuales. Esta elección de bases también será de aplicación a las personas que se dediquen de forma individual a la venta ambulante en mercados tradicionales o mercadillos con horario de venta inferior a ocho horas al día, siempre que no dispongan de establecimiento fijo propio, ni produzcan los artículos o productos que vendan.

Estas específicas bases mínimas únicamente podrán ser aplicadas por los trabajadores o socios trabajadores cuya actividad se limite exclusivamente a la venta, no incluyéndose aquellos casos en los que, además, se fabrican o elaboran los productos objetos de venta.

Deberán cotizar en cualquier caso por las contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, aplicando, sobre la base de cotización elegida, la tarifa de primas contenida en la disposición adicional cuarta de la Ley 42/2006, de 28 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2007.

Los trabajadores cuyo alta en el Régimen Especial se haya practicado de oficio, como consecuencia, a su vez, de una baja de oficio en el Régimen General de la Seguridad Social o en otro régimen de trabajadores por cuenta ajena, podrán optar, cualquiera que sea su edad en el momento de causar alta, entre mantener la base de cotización por la que venía cotizando en el régimen en que causaron baja o elegir una base de cotización aplicando las reglas generales previstas, a tales efectos, en este Régimen Especial.

Base Mínima para determinados trabajadores Autonomos: (mínima grupo cotización 1 del Regímen General)

- Los trabajadores autónomos que en algún momento del año 2016 y de manera simultánea hayan tenido contratado a su servicio un número de trabajadores por cuenta ajena igual o superior a diez, la base mínima de cotización tendrá una cuantía igual a la prevista como base mínima para los trabajadores encuadrados en el grupo 1 de cotización del Régimen General que, para el año 2017, está fijada en 1.152,90 euros mensuales (artículo 15.12 de la Orden de Cotización ESS/106/2017, de 9 de febrero).

- Dicha base mínima de cotización será también aplicable en cada ejercicio económico a los trabajadores autónomos incluidos en este régimen especial al amparo de los establecido en el artículo 305.2, letras b) y e) del texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social, Real Decreto Legislativo

8/2015, de 30 de octubre, a excepción de aquellos que causen alta inicial en el mismo, durante los doce primeros meses de su actividad, a contar desde la fecha de efectos de dicha alta, tendrán una base mínima de cotización de cuantía igual a la prevista como base mínima para los trabajadores encuadrados en el grupo de cotización 1 del Régimen General, que para este año 2017 está fijada en 1.152,90 euros mensuales. (artículo 15.13 de la Orden de Cotización ESS/106/2017).

Cotización aplicable en los casos de pluriactividad

A efectos de los establecido en el artículo 313 del texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social, Real Decreto Legislativo 8/2015, de 30 de octubre, las cuantías correspondientes a los distintos porcentajes de la base de cotización por la que podrán optar los trabajadores incluidos en este régimen especial en los casos de pluriactividad con jornada laboral a tiempo completo o a tiempo parcial superior al 50 por ciento, serán durante el año 2017:

1.- Cuando la base elegida sea el 50 por ciento de la base mínima de cotización: 446,70 euros.

2.- Cuando la base elegida sea el 75 por ciento de la base mínima de cotización: 669,90 euros.

3.- Cuando la base elegida sea el 85 por ciento de la base mínima de cotización: 759,00 euros.

- Los trabajadores que causen alta por primera vez en este régimen especial y con motivo de la misma inicien una situación de pluriactividad podrán elegir como base de cotización, en ese momento, durante los primeros dieciocho meses, una base comprendida entre 446,70 euros y 3.751,20 euros y los siguientes dieciocho meses una base comprendida entre 669,90 euros y 3.751,20 euros.

- Los trabajadores en los que la actividad laboral por cuenta ajena lo fuera a tiempo parcial con una jornada a partir del 50 por ciento de la correspondiente a la de un trabajador con jornada a tiempo completo comparable, podrán elegir en el momento del alta, como base de cotización, la comprendida entre 669,90 euros y 3.751,20 euros durante los primeros dieciocho meses y una base comprendida entre 759,00 euros y 3.751,20 euros los siguientes dieciocho meses.

La aplicación de las medidas anteriores serán incompatibles con cualquier otra bonificación o reducción establecida como medida de fomento del empleo autónomo, así como la devolución de cuotas establecida en el artículo15.10 de la Orden de Cotización ESS/106/2017, de 9 de febrero.

Trabajador autónomo económicamente dependiente

La ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del Trabajador Autónomo, crea la figura del trabajador económicamente dependiente para aquellos autónomos que trabajan básicamente para un cliente, del que perciben al menos el 75 por ciento de sus ingresos y con el que están vinculados mediante un específico contrato escrito regulado en el El Real Decreto 197/2009, de 23 de febrero. La posibilidad de establecer bases de cotización diferenciadas para estos trabajadores, cuestión contemplada en el Estatuto, no ha sido objeto de regulación para el presente año 2016, teniendo que cotizar por la cobertura obligatoria de la incapacidad temporal y de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.

Solicitud de cambio de base de cotización

Los trabajadores por cuenta propia o autónomos podrán cambiar dos veces al año la base de cotización, eligiendo otra, dentro de las establecidas en la norma, siempre que lo soliciten en la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social, Administración de la misma o a través del Servicio de Internet, antes del día 1 de mayo, con efectos del 1 de julio siguiente, y antes del 1 de noviembre, con efectos del 1 de enero del año siguiente.

En el supuesto de estar cotizando por cualquiera de las bases máximas del RETA, podrán solicitar que su base se incremente automáticamente en el mismo porcentaje en que se incrementen las bases máximas, con el tope del límite máximo. Asimismo aún no cotizando por las bases máximas podrán solicitar que se incremente su base automáticamente en el mismo porcentaje en que se incrementen las bases máximas, con el límite del tope máximo aplicable al trabajador.

Las solicitudes anteriores al 1 de noviembre de cada año tendrán efectos desde el 1 de enero del año siguiente a la fecha de la solicitud.

La renuncia a estas opciones podrá realizarse en el mismo plazo y tendrá efectos a partir del 31 de diciembre del año en que se presente la solicitud.

Beneficios en la cotización

Exoneración de cuotas según edad, incluidos los trabajadores por cuenta propia del Régimen Especial de Trabajadores del Mar. Art. 311 de la Ley General de Seguridad Social.

Durante el año 2017 los trabajadores autónomos quedarán exentos de cotizar a la Seguridad Social, salvo en su caso por incapacidad temporal y por contingencias profesionales siempre que se encuentren en los siguientes supuestos:

- Sesenta y cinco años, y de 0 a cuatro meses de edad y 36 años y 3 meses o más, de cotización efectiva.

- Sesenta y cinco años, y cinco o más meses de edad y 35 años y seis meses de cotización efectiva.

A efectos del cómputo de años no se toman en cuenta las partes proporcionales de pagas extraordinarias.

En consecuencia, los trabajadores autónomos que no tengan la cobertura de incapacidad temporal y reúnan los requisitos indicados estarán exentos de ingresar cotización alguna.

Los trabajadores autónomos que optaron por la cobertura de dicha contingencia deberán aplicar el tipo del 3,30 ó el 2,70 por 100, si están acogidos a la protección por contingencias profesionales o por cese de actividad respectivamente.

No obstante la exoneración establecida en la norma, el trabajador autónomo podrá optar por continuar practicando su cotización conforme a lo que venían realizando con anterioridad.

Reducciones y bonificaciones a la Seguridad Social aplicables a los trabajadores por cuenta propia, de acuerdo con lo establecido en la Ley 31/2015, de 9 de septiembre, que introduce un nuevo Capítulo II en el Título V, bajo la rúbrica «Incentivos y medidas del fomento y promoción del Trabajo Autónomo», en el que se integra el artículo 30 y se incluyen los nuevos artículos 31 a 38 del Estatuto del Trabajo Autónomo.

Bonificación por edad

A). Cualquier edad

La cuota por contingencias comunes, incluida la incapacidad temporal, de los trabajadores por cuenta propia o autónomos que causen alta inicial o que no hubieran estado en situación de alta en los 5 años inmediatamente anteriores, a contar desde la fecha de efectos del alta, en el Régimen Especial de la Seguridad Social de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, se reducirá a la cuantía de 50 euros mensuales durante los 6 meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta, en el caso de que opten por cotizar por la base mínima que les corresponda.

Alternativamente, aquellos trabajadores por cuenta propia o autónomos que, cumpliendo los requisitos previstos en el párrafo anterior, optasen por una base de cotización superior a la mínima que les corresponda, podrán aplicarse durante los 6 primeros meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta, una reducción sobre la cuota por contingencias comunes, siendo la cuota a reducir el resultado de aplicar a la base mínima de cotización que corresponda el tipo mínimo de cotización vigente en cada momento, incluida la incapacidad temporal, equivalente al 80 por ciento de la cuota.

Con posterioridad al periodo inicial de 6 meses previsto en los dos párrafos anteriores , y con independencia de la base de cotización elegida, los trabajadores por cuenta propia que disfruten de la medida prevista en este artículo podrán aplicarse las siguientes reducciones y bonificaciones sobre la cuota por contingencias comunes, siendo la cuota a reducir el resultado de aplicar a la base mínima de cotización que corresponda el tipo mínimo de cotización vigente en cada momento, incluida la incapacidad temporal, por un período máximo de hasta 12 meses, hasta completar un periodo máximo de 18 meses tras la fecha de efectos del alta, según la siguiente escala:

1.- Una reducción equivalente al 50 por ciento de la cuota durante los 6 meses siguientes al período inicial previsto en los dos primeros párrafos de este apartado.

2.- Una reducción equivalente al 30 por ciento de la cuota durante los 3 meses siguientes al período señalado en la letra a).

3.- Una bonificación equivalente al 30 por ciento de la cuota durante los 3 meses siguientes al período señalado en el número 3).

B). Mujeres menores de 35 años y hombres menores de 30

En el supuesto de que los trabajadores por cuenta propia, sean menores de 30 años o menores de 35 años en el caso de mujeres, y causen alta inicial o no hubieran estado en situación de alta en los 5 años inmediatamente anteriores a contar desde la fecha de efectos del alta, en el Régimen Especial de la Seguridad Social de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, podrán aplicarse además de las reducciones y bonificaciones previstas en el apartado anterior, una bonificación adicional equivalente al 30 por ciento, sobre la cuota por contingencias comunes, en los 12 meses siguientes a la finalización del periodo de bonificación previsto en el apartado primero, siendo la cuota a reducir, el resultado de aplicar a la base mínima de cotización que corresponda el tipo mínimo de cotización vigente en cada momento, incluida la incapacidad temporal.

En este supuesto la duración máxima de las reducciones y bonificaciones será de 30 meses.

Lo dispuesto en los apartados anteriores será también de aplicación a los socios de sociedades laborales y a los socios trabajadores de Cooperativas de Trabajo Asociado que estén encuadrados en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, cuando cumplan los requisitos de los apartados anteriores de este artículo.

Lo previsto en el presente artículo resultará de aplicación aun cuando los beneficiarios de esta medida, una vez iniciada su actividad, empleen a trabajadores por cuenta ajena.

Las bonificaciones de cuotas previstas en este artículo se financiarán con cargo a la correspondiente partida presupuestaria del Servicio Público de Empleo Estatal y las reducciones de cuotas se soportarán por el presupuesto de ingresos de la Seguridad Social, respectivamente.

Personas con un grado de discapacidad mayor o igual al 33%, víctimas de violencia de género y víctimas del terrorismo

La cuota por contingencias comunes, incluida la incapacidad temporal, de las personas con un grado de discapacidad igual o superior al 33 por ciento, las víctimas de violencia de género y las víctimas del terrorismo, que causen alta inicial o que no hubieran estado en situación de alta en los 5 años inmediatamente anteriores, a contar desde la fecha de efectos del alta, en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, se reducirá a la cuantía de 50 euros mensuales durante los 12 meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta, en el caso de que opten por cotizar por la base que les corresponda.

Alternativamente, aquellos trabajadores por cuenta propia o autónomos que, cumpliendo los requisitos previstos en el párrafo anterior, optasen por una base de cotización superior a la mínima que les corresponda, podrán aplicarse durante los 12 primeros meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta, una reducción sobre la cuota por contingencias comunes, siendo la cuota a reducir el 80 por ciento del resultado de aplicar a la base mínima de cotización que corresponda el tipo mínimo de cotización vigente en cada momento, incluida la incapacidad temporal.

Con posterioridad al periodo inicial de 12 meses previsto en los dos párrafos anteriores , y con independencia de la base de cotización elegida, los trabajadores por cuenta propia que disfruten de la medida prevista en este artículo podrán aplicarse una bonificación sobre la cuota por contingencias comunes, siendo la cuota a bonificar el 50 por ciento del resultado de aplicar a la base mínima de cotización que corresponda el tipo mínimo de cotización vigente en cada momento, incluida la incapacidad temporal, por un período máximo de hasta 48 meses, hasta completar un periodo máximo de 5 años desde la fecha de efectos del alta.

Lo previsto en el presente artículo resultará de aplicación aun cuando los beneficiarios de esta medida, una vez iniciada su actividad, empleen a trabajadores por cuenta ajena.

Lo dispuesto en los apartados anteriores será también de aplicación a los socios de sociedades laborales y a los socios trabajadores de Cooperativas de Trabajo Asociado, que estén encuadrados en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, cuando cumplan los requisitos de los apartados anteriores de este artículo. Las bonificaciones y reducciones de cuotas previstas en el presente artículo se financiarán con cargo a la correspondiente partida presupuestaria del Servicio Público de Empleo Estatal y se soportarán por el presupuesto de ingresos de la Seguridad Social, respectivamente.

Familiares colaboradores de trabajadores autónomos, incluidos los trabajadores por cuenta propia del Régimen Especial de Trabajadores del Mar

El cónyuge y familiares de trabajadores autónomos por consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado inclusive y, en su caso, por adopción, que se incorporen al Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, siempre y cuando no hubieran estado dados de alta en el mismo en los 5 años inmediatamente anteriores, y colaboren con ellos mediante la realización de trabajos en la actividad de que se trate, incluyendo a los de los trabajadores por cuenta propia del Régimen Especial de los Trabajadores del Mar, a partir de la entrada en vigor de esta ley, tendrán derecho a una bonificación durante los 24 meses siguientes a la fecha de efectos del alta, equivalente al 50 por ciento durante los primeros 18 meses y al 25 por ciento durante los 6 meses siguientes, de la cuota que resulte de aplicar sobre la base mínima el tipo correspondiente de cotización vigente en cada momento en el Régimen Especial, o Sistema Especial en su caso, de trabajo por cuenta propia que corresponda.

Lo previsto en el presente artículo no será de aplicación a los familiares colaboradores que con anterioridad se hayan beneficiado de esta medida.

Familiares del titular de la explotación agraria, incorporados a la actividad a partir de 1 de enero de 2008

En el supuesto de personas incorporadas a la actividad agraria que queden incluidas en el Régimen Especial de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos a través del Sistema Especial para Trabajadores por Cuenta Propia Agrarios, que tengan cincuenta o menos años de edad en el momento de dicha incorporación y sean cónyuges o descendientes del titular de la explotación agraria, siempre que éste se encuentre dado de alta en los citados Régimen y Sistema Especial, se aplicará, sobre la cotización por contingencias comunes de cobertura obligatoria, una reducción equivalente al 30 por ciento de la cuota que resulte de aplicar a la base mínima de cotización que corresponda, el tipo del 18,75 por ciento.

La reducción de cuotas establecida en el párrafo anterior tendrá una duración de cinco años computados desde la fecha de efectos de la obligación de cotizar y será incompatible con la reducción y bonificación para los nuevos trabajadores incluidos en el Régimen Especial de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos prevista en los artículos 31 y 32 de la presente ley.

La reducción a la que se refiere este artículo, siempre que se cumplan las condiciones en él establecidas, será igualmente de aplicación al cónyuge del titular de una explotación agraria que se constituya en titular de la misma en régimen de titularidad compartida, salvo que viniera disfrutando de la reducción prevista en el apartado 1, en cuyo caso se seguirá percibiendo la misma hasta su extinción.

Trabajadores autónomos de Ceuta y Melilla

Los trabajadores encuadrados en el Régimen Especial de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos dedicados a actividades encuadradas en los sectores de Agricultura, Pesca y Acuicultura; Industria, excepto Energía y Agua; Comercio; Turismo; Hostelería y resto de servicios, excepto el Transporte Aéreo, Construcción de Edificios, Actividades Financieras y de Seguros y Actividades Inmobiliarias, que residan y ejerzan su actividad en las Ciudades de Ceuta y Melilla, tendrán derecho a una bonificación del 50 por ciento en sus aportaciones a las cuotas de la Seguridad Social por contingencias comunes.

Trabajadoras sustituidas y en periodos de descanso por maternidad, adopción, acogimiento, riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia natural o suspensión por paternidad

A la cotización de los trabajadores por cuenta propia o autónomos, sustituidos durante los períodos de descanso por maternidad, adopción, acogimiento, paternidad, riesgo durante el embarazo o riesgo durante la lactancia natural, mediante los contratos de interinidad bonificados, celebrados con desempleados a que se refiere el Real Decreto-Ley 11/1998, de 4 de septiembre, les será de aplicación una bonificación del 100 por cien de la cuota que resulte de aplicar sobre la base mínima o fija que corresponda el tipo de cotización establecido como obligatorio para trabajadores incluidos en el régimen especial de Seguridad Social que corresponda por razón de su actividad por cuenta propia.

Sólo será de aplicación esta bonificación mientras coincidan en el tiempo la suspensión de actividad por dichas causas y el contrato de interinidad del sustituto y, en todo caso, con el límite máximo del periodo de suspensión.

Bonificaciones establecidas por el Real Decreto-Ley 1/2015, que modifica la Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del Trabajo Autónomo, añadiendo un nuevo artículo 30 (modificado con posterioridad con el artículo 9 de la Ley 25/2015).

Trabajadores incluidos en este Régimen Especial por conciliación de la vida profesional y familiar vinculada a la contratación

1.- Los trabajadores incluidos en el Régimen Especial de la Seguridad Social de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos tendrán derecho, por un plazo de hasta doce meses, a una bonificación del 100 por cien de la cuota de autónomos por contingencias comunes, que resulte de aplicar a la base media que tuviera el trabajador en los doce meses anteriores a la fecha en la que se acoja a esta medida el tipo de cotización mínimo de cotización vigente en cada momento establecido en el citado Régimen Especial en los siguientes supuestos:

a) Por cuidado de menores de 7 años que tengan a su cargo.

b) Por tener a su cargo un familiar, por consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado inclusive, en situación de dependencia, debidamente acreditada.

c) Por tener a su cargo un familiar, por consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado inclusive, con parálisis cerebral, enfermedad mental o discapacidad intelectual con un grado de discapacidad reconocido igual o superior al 33 por ciento o una discapacidad física o sensorial con un

ACCEDE
A FINANCIACIÓN PÚBLICA.

MÁS DE 3.500 PROYECTOS APROBADOS Y 500 M DE EUROS EN AYUDAS.

LLÁMANOS
902 996 061

Partners
GlobalFunding

MADRID - BILBAO - PARIS

www.partners.es

grado de discapacidad reconocido igual o superior al 65 por ciento, cuando dicha discapacidad esté debidamente acreditada, siempre que dicho familiar no desempeñe una actividad retribuida.

En el caso de que el trabajador lleve menos de 12 meses de alta en el Régimen Especial de la Seguridad Social de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, la base media de cotización se calculará desde la fecha de alta.

2.- La aplicación de la bonificación recogida en el apartado anterior estará condicionada a la permanencia en alta en el Régimen Especial de la Seguridad Social de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos y a la contratación de un trabajador, a tiempo completo o parcial, que deberá mantenerse durante todo el periodo de su disfrute. En todo caso, la duración del contrato deberá ser, al menos, de 3 meses desde la fecha de inicio del disfrute de la bonificación.

Cuando se extinga la relación laboral, incluso durante el periodo inicial de 3 meses, el trabajador autónomo podrá beneficiarse de la bonificación si contrata a otro trabajador por cuenta ajena en el plazo máximo de 30 días.

El contrato a tiempo parcial no podrá celebrarse por una jornada laboral inferior al 50 por ciento de la jornada de un trabajador a tiempo completo comparable. Si la contratación es a tiempo parcial, la bonificación prevista en el apartado 1 de este artículo será del 50 por 100.

3.- En caso de incumplimiento de lo previsto en el apartado anterior, el trabajador autónomo estará obligado a reintegrar el importe de la bonificación disfrutada.

No procederá el reintegro de la bonificación cuando la extinción esté motivada por causas objetivas o por despido disciplinario cuando una u otro sea declarado o reconocido como procedente, ni en los supuestos de extinción causada por dimisión, muerte, jubilación o incapacidad permanente total, absoluta o gran invalidez del trabajador o por resolución durante el periodo de prueba.

Cuando proceda el reintegro, este quedará limitado exclusivamente a la parte de la bonificación disfrutada que estuviera vinculada al contrato cuya extinción se hubiera producido en supuestos distintos a los previstos en el párrafo anterior.

En caso de no mantenerse en el empleo al trabajador contratado durante, al menos, 3 meses desde la fecha de inicio del disfrute de la bonificación, el trabajador autónomo estará obligado a reintegrar el importe de la bonificación disfrutada, salvo que, conforme a lo dispuesto en el apartado anterior, se proceda a contratar a otra persona en el plazo de 30 días.

En caso de que el menor que dio lugar a la bonificación prevista en este artículo alcanzase la edad de 7 años con anterioridad a la finalización del disfrute de la bonificación, esta se podrá mantener hasta alcanzar el periodo máximo de 12 meses previsto, siempre que se cumplan el resto de condiciones.

En todo caso, el trabajador autónomo que se beneficie de la bonificación prevista en este artículo deberá mantenerse en alta en la Seguridad Social durante los seis meses siguientes al vencimiento del plazo de disfrute de la misma. En caso contrario el trabajador autónomo estará obligado a reintegrar el importe de la bonificación disfrutada.

4.- Solo tendrán derecho a la bonificación los trabajadores por cuenta propia que carezcan de trabajadores asalariados en la fecha de inicio de la aplicación de la bonificación y durante los doce meses anteriores a la misma.

No se tomará en consideración a los efectos anteriores al trabajador contratado mediante contrato de interinidad para la sustitución del trabajador autónomo durante los periodos de descanso por maternidad, paternidad, adopción o acogimiento tanto preadoptivo como permanente o simple, riesgo durante el embarazo o riesgo durante la lactancia natural.

5.- Los beneficiarios de la bonificación tendrán derecho a su disfrute una vez por cada uno de los sujetos causantes a su cargo señalados en el apartado 1, siempre que se cumplan el resto de requisitos previstos en el presente artículo.

6.- La medida prevista en este artículo será compatible con el resto de incentivos a la contratación por cuenta ajena, conforme a la normativa vigente.

7.- En lo no previsto expresamente, las contrataciones realizadas al amparo de lo establecido en este artículo se regirán por lo dispuesto en el artículo 15.1.c) del Estatuto de los Trabajadores y sus normas de desarrollo.

Socios trabajadores de cooperativas de trabajo asociado dedicados a la venta ambulante

Los socios trabajadores de cooperativas de trabajo asociado dedicados a la venta ambulante que, con anterioridad a 31 de diciembre de 2011, hayan quedado incluidos en el Régimen Especial de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos en

aplicación de lo establecido en el artículo 120.Cuatro.8 de la Ley 2/2008 de 23 de diciembre, de P.G.E. para el año 2009, tendrán derecho durante el año 2016, a una reducción del 50 por ciento de la cuota a ingresar.

También tendrán derecho a esta reducción lo socios trabajadores de cooperativas de trabajo asociado dedicados a la venta ambulante que hayan iniciado su actividad y quedado incluidos en el Régimen Especial a partir del 1 de enero de 2009.

Esta reducción se aplicará sobre la cuota resultante de aplicar sobre la base mínima elegida, el tipo de cotización aplicable (29,80% ó 29,30% si el interesado está acogido al sistema de protección por cese actividad).

Trabajadores autónomos con pluriactividad

A). Cotización simultánea

Los trabajadores autónomos que, en razón de su trabajo por cuenta ajena, desarrollado simultáneamente, hayan cotizado en 2016, respecto de contingencias comunes en régimen de pluriactividad y 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 12.368,23 euros anuales, tendrán derecho a una devolución del 50 por ciento del exceso en que sus cotizaciones ingresadas superen la mencionada cuantía, con el tope del 50 por ciento de las cuotas ingresadas en el Régimen Especial, en razón de su cotización por las contingencias comunes de cobertura obligatoria.

A efectos del cómputo de los 12.368,23 euros, indicar que los importes objeto de aplazamiento no deberán ser tenidos en cuenta.

La devolución se efectuará a instancia del interesado, que habrá de formularla en los cuatro primeros meses de 2017.

B). Inicio de pluriactividad en este Regimen Especial

Los trabajadores que causen alta por primera vez en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta propia o Autónomos y con motivo de la misma inicien una situación de pluriactividad a partir de la entrada en vigor de esta norma podrán elegir como base de cotización en ese momento, la comprendida entre el 50 por ciento de la base mínima de cotización establecida anualmente con carácter general en la Ley de Presupuestos Generales del Estado durante los dieciocho primeros meses, y el 75 por ciento durante los siguientes dieciocho meses, hasta las bases máximas establecidas para este Régimen Especial.

En los supuestos de trabajadores en situación de pluriactividad en que la actividad laboral por cuenta ajena lo fuera a tiempo parcial con una jornada a partir del 50 por ciento de la correspondiente a la de un trabajador con jornada a tiempo completo comparable, se podrá elegir en el momento del alta, como base de cotización la comprendida entre el 75 por ciento de la base mínima de cotización establecida anualmente con carácter general en la Ley de Presupuestos Generales del Estado durante los primeros dieciocho meses, y el 85 por ciento durante los siguientes dieciocho meses, hasta las bases máximas establecidas para este Régimen Especial.

Normas generales

A los trabajadores autónomos que se den de alta en la Seguridad Social fuera de plazo, no les será de aplicación ningún beneficio en la cotización por cuanto no obstante haber ingresado las cuotas correspondientes a períodos anteriores a la formalización del alta, aquél se ha realizado fuera de plazo, no pudiendo considerarse que se encuentran al corriente en sus obligaciones con la Seguridad Social, requisito para acceder a los mismos.

Tipos de cotización

Durante el año 2016 en este Régimen Especial será el 29,80 por 100 o el 29,30 por ciento si el interesado está acogido al sistema de protección por cese de actividad. Cuando el interesado no tenga la protección por incapacidad temporal, en este Régimen el tipo de cotización será del 26,50 por ciento.

Conforme a la Ley 32/2010 de 5 de agosto por la que se establece un sistema específico de protección por cese de actividad para los trabajadores autónomos que tuvieran cubiertas las contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, el tipo de cotización establecido para la cobertura de la referida contingencia es del 2,20 por ciento.

Los trabajadores autónomos acogidos al sistema de protección por cese de actividad tendrán una reducción de 0,50 puntos porcentuales en la cotización por la cobertura de incapacidad temporal derivada de contingencias comunes.

Para Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales, se aplicará la Tarifa de Primas establecida en la Disposición adicional cuarta de la Ley 42/2006, de 28 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2007, en redacción dada por la disposición final décima novena de la Ley 22/2013, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2014.Tarifa de Primas - Disposición Adicional Cuarta

Los trabajadores que no hayan optado por la cobertura de las contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, efectuarán una cotización adicional del 0,10%, sobre la base de cotización elegida, para la financiación de las prestaciones por riesgo durante el embarazo y riesgo durante la lactancia natural.

Ingreso de cuotas

Responsable

El trabajador autónomo es el responsable del ingreso de sus cuotas.

Plazo Reglamentario

El ingreso de las cuotas correspondientes a cada mes, se realizará dentro de ese mismo mes.

Lugar

En cualquier entidad financiera autorizada para actuar como Oficina Recaudadora de la Seguridad Social, presentando el Recibo de liquidación de cotizaciones (RLC), que está a disposición de los trabajadores, en las Direcciones Provinciales y Administraciones de la Tesorería General de la Seguridad Social. Documentos de cotización.

- El pago de las cuotas se puede domiciliar en una entidad financiera. La solicitud de domiciliación de las mismas se podrá efectuar:
- En la propia Entidad Financiera.
- En las Administraciones de la Tesorería General de la Seguridad Social.
- Por internet, a través de la Sede Electrónica - Ciudadanos - Cotización - Domiciliación en cuenta.

Recargos e intereses de demora

Transcurrido el plazo reglamentario establecido para el pago de las cuotas a la Seguridad Social sin ingreso de las mismas y sin perjuicio de las especialidades previstas para los aplazamientos, se devengarán los siguientes recargos:

- **Recargos**:
  Recargo del 20% de la deuda, si se abonasen las cuotas debidas tras el vencimiento del plazo reglamentario.
- **Intereses de demora:**
  Los intereses de demora se **devengarán** a partir del día siguiente al del vencimiento del plazo reglamentario de ingreso de las cuotas, si bien serán **exigibles** una vez transcurridos quince días desde la notificación de la providencia de apremio o comunicación del inicio del procedimiento de deducción, sin que se haya abonado la deuda.

  Asimismo, serán exigibles dichos intereses cuando no se hubiese abonado el importe de la deuda en el plazo fijado en las resoluciones desestimatorias de los recursos presentados contra las reclamaciones de deuda o actas de liquidación, si la ejecución de dichas resoluciones fuese suspendida en los trámites del recurso contencioso-administrativo que contra ellas se hubiese interpuesto.

  Los intereses de demora exigibles serán los que haya devengado el principal de la deuda desde el vencimiento del plazo reglamentario de ingreso y los que haya devengado, además, el recargo aplicable en el momento del pago, desde la fecha en que, según el apartado anterior, sean exigibles.

El tipo de interés de demora será el interés legal del dinero vigente en cada momento del periodo de devengo, incrementado en un 25 por ciento, salvo que la Ley de Presupuestos Generales del Estado establezca uno diferente. Para el año 2017 el 3,75%.

empleo.gob.es
@empleogob

seg-social.es
@info_TGSS

Vodafone
Digital Solutions
“Más allá de una web, tengo una estrategia digital”
— Juanjo Ayelo. Fundador de Decourba
Con Vodafone Soluciones Digitales tendrá el asesoramiento que necesita para ganar visibilidad en internet y conseguir más clientes.
Vodafone, su partner en la era digital.
observatoriovodafone.com
Vodafone
Power to you

PRESTACIÓN POR CESE DE ACTIVIDAD DE LOS AUTÓNOMOS

¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL LLAMADO "PARO DE LOS AUTÓNOMOS"?

¿Qué es la prestación por cese de actividad de los autónomos?

La **prestación por cese de actividad** de los autónomos era una de las tradicionales reclamaciones del sector, que pedía algún tipo de protección para los trabajadores autónomos que se quedan sin trabajo e ingresos.

Con la ley 32/2010, que crea la prestación por cese de actividad (el "paro de los autónomos"), se pretendía evitar que el trabajador autónomo quedase desamparado si tenía que cesar en su trabajo, facilitándole una ayuda económica temporal.

Actualmente esta Ley está derogada y viene regulada la prestación en la Ley General de la Seguridad Social, como la prestación por desempleo.

Este sistema de protección no termina de consolidarse, por falta de información, excesivos requisitos para poder cobrar la prestación, o lo elevado de las cuotas, aunque se han ido introduciendo cambios para facilitar el acceso a la ayuda.

Vamos a explicar cómo funciona esta prestación, por la que pueden cotizar dos tipos de trabajadores:

- Los trabajadores autónomos como profesionales independientes (los incluidos en el RETA y régimen de agrarios y trabajadores del mar por cuenta propia).
- Los trabajadores autónomos económicamente dependientes (TRADE).
- Los socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado que estén dados de alta como autónomos, con algunas particularidades.
- Los trabajadores autónomos que lleven a cabo su actividad dentro de una sociedad, con algunas particularidades.

¿La cotización es voluntaria?

Desde la reforma que introdujo la Ley 35/2014, de 26 de diciembre, se suavizaron los requisitos y las obligaciones de esta prestación. **En la actualidad esta cobertura es de tipo voluntario**. **Un autónomo puede decidir entre optar por la cobertura**:

- Cobertura obligatoria únicamente (contingencias comunes)
- Todas las coberturas (contingencias comunes, contingencias profesionales y cese de actividad)
- Cobertura obligatoria (contingencias comunes) y las contingencias profesionales, sin cese de actividad.
- Cobertura obligatoria (contingencias comunes) y por el cese de actividad.

La cotización por contingencias profesionales es obligatoria en el caso de los TRADE, los socios de Cooperativas de Trabajo Asociado o autónomos dedicados a la venta ambulante, dependiendo de los casos, o para algunas actividades con alto riesgo de siniestros.

¿Cuánto hay que pagar a la Seguridad Social por esta cotización?

El tipo de cotización que se aplica en 2017 es del 2,20% en concepto de protección por cese de actividad, aplicándose sobre la base de cotización del RETA que haya elegido el trabajador.

Por ley se establece que los trabajadores autónomos acogidos a la protección por cese de actividad tendrán una reducción de 0,5 puntos en la cotización de la cobertura de incapacidad temporal por contingencias comunes, de modo que con la reducción, la cuota resultante de la prestación por incapacidad temporal pasa del 29,80% al 29,30%.

Si el autónomo se queda sin trabajo ¿cuáles son los requisitos para poder cobrar la prestación?

- Estar afiliado, en alta y tener cubiertas las **contingencias profesionales y la de cese de actividad**.
- **Solicitar la baja** en su régimen de la Seguridad Social a causa del cese de actividad.
- Tener cubierto un **período mínimo de cotización por cese de actividad de 12 meses continuados e inmediatamente anteriores al cese**.
- Hallarse al corriente en el pago de las cuotas a la Seguridad Social. Si no se cumple este requisitos se tiene un plazo de 30 días para ponerse al corriente.
- Cuando el trabajador autónomo tenga a uno o más trabajadores a su cargo (trabajadores autónomos económicamente dependientes), será requisito previo al cese de actividad el cumplimiento de las garantías, obligaciones y procedimientos regulados en la legislación laboral.

- No haber cumplido la edad ordinaria para causar derecho a la pensión contributiva de jubilación, salvo que no se tenga cotizado suficiente para pedir dicha pensión.

Requisitos propios de la prestación:

- Encontrarse en situación legal de cese de actividad, ya que no cualquier cese de actividad da derecho a cobrar la prestación
- Suscribir el compromiso de actividad con los servicios públicos de empleo.
- Acreditar activa disponibilidad para la reincorporación al mercado de trabajo.

¿Y cómo se demuestra la situación que lleva al cese involuntario de la actividad?

El cese en la actividad se tiene que deber a motivos económicos, técnicos, productivos u organizativos, causas de fuerza mayor, pérdida de licencia administrativa, violencia de género, divorcio o separación matrimonial y todo ello debe ir debidamente justificado..

Si un autónomo cesa en su actividad y ha cotizado por esta prestación ¿cuánto puede cobrar de paro?

La cuantía de la prestación será del **70% de la base reguladora** por la que se haya cotizado en los **12 meses anteriores y continuados a la situación legal de cese de actividad**.

Se establece un límite máximo del 175% del Indicador Público de Rentas a Efectos Múltiples (IPREM) excepto para los autónomos con 1 o más hijos a su cargo, en cuyo caso el porcentaje se eleva al 200% y 225% respectivamente.

*Ejemplo: s**obre la base mínima de 893,10 euros mensuales, se cobraría un mínimo de unos 625,17 euros**.

La cuantía mínima será del 80% del IPREM si no se tienen hijos y del 107% del IPREM si se tienen hijos a cargo.

MENOS DE LA CUARTA PARTE DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS COTIZAN POR CESE DE ACTIVIDAD PARA PODER COBRAR UNA AYUDA AL DEJAR EL NEGOCIO.

¿Y durante cuánto tiempo cobraría este tipo de prestación?

Depende de los meses que se tengan cotizados y de la edad, pero siempre tendrá una **duración máxima de 1 año** de cobertura.

Meses cotizados	Duración para menores 60 años	Duración para mayores 60 años
De 12 a 17 meses	2 meses	2 meses
De 18 a 23 meses	3 meses	4 meses
De 24 a 29 meses	4 meses	6 meses
De 30 a 35 meses	5 meses	8 meses
De 36 a 42 meses	6 meses	10 meses
De 43 a 47 meses	8 meses	12 meses
Con 48 meses	12 meses	12 meses

¿Cómo se pide esta prestación por cese de actividad?

Esta prestación se solicita ante la Mutua con la que se tenga contratada la cobertura de esta prestación. Por lo que habrá que consultar con cada Mutua, ya que cada una tiene un formulario específico de solicitud.

Esta prestación estará gestionada por el SEPE si la cobertura está cubierta por la Seguridad Social.

¿Merece la pena cotizar por esta prestación de cese de actividad?

Esta es la gran duda de miles de autónomos. **La realidad de las cifras está demostrando que la mayor parte de los autónomos prefiere ahorrarse esta cotización**.

Por un lado, por la escasa protección que brinda, con pocos meses de cobertura y sobre todo, por las dificultades que tiene el proceso de demostrar el cese involuntario de actividad. Esto ha provocado que el gobierno anuncie que revisará la normativa de esta prestación para hacerla más eficaz.

Pago único de la prestación por cese de actividad

Desde octubre de 2015 se puede pedir además el pago acumulado o capitalización de esta prestación, para iniciar otra actividad como autónomo, como se puede ver en el artículo sobre “el pago único del cese de actividad “.

Solicitudes de mejora para el 2017

A pesar de que la creación de esta prestación ha supuesto una mejora en las condiciones de los autónomos, muchos de ellos aún no cotizan por ella, y los que la han solicitado se han encontrado normalmente con una gran dificultad en pedirla.

Autónomos. Cómo acreditar el cese de actividad

Desde el año 2010 los autónomos tienen la posibilidad de pedir una prestación en el caso de que cesen de su actividad y hayan cotizado a lo que se conoce como "el paro de los autónomos".

Sin embargo, no todo cese de actividad permite solicitar una prestación. ¿Qué requisitos son necesarios?

La prestación por cese de actividad: el paro de los autónomos

Los trabajadores Autónomos y los TRADE (Autónomos Dependientes) pueden elegir cotizar para poder pedir una prestación en el caso de tener que cesar su actividad empresarial.

Es el equivalente a la prestación por desempleo del resto de trabajadores, aunque tiene requisitos y características propias.

Para pedir esta prestación es necesario:

- Estar afiliado y de alta en el Régimen Especial de Autónomos, o de Trabajadores del Mar, y tener cubiertas las contingencias profesionales.
- Haber cotizado para esta prestación al menos 12 meses.
- Estar la llamada situación legal de cese de actividad, y suscribir el compromiso de actividad, de forma similar a los trabajadores por cuenta ajena.
- No estar en condiciones de acceder a la jubilación.
- Estar al corriente del pago de las cuotas de la Seguridad Social. Si el autónomo tiene deudas, el Servicio de Empleo tiene que dar la opción de ponerse al día en 30 días.
- Si se tienen trabajadores contratados, se tendrán que cumplir las obligaciones con los trabajadores que impliquen el despido de los trabajadores.

Cómo acreditar la "situación legal de cese de actividad"

La prestación por cese de actividad no se puede pedir si el autónomo pone fin a su actividad de forma voluntaria.

Es lo mismo que les sucede al resto de los trabajadores cuando solicitan la baja voluntaria: no se les permite solicitar en ese momento la prestación por desempleo porque se entiende que no están en "situación legal de desempleo".

La situación legal de cese de actividad se da en los siguientes casos, diferenciando entre Autónomos y Autónomos Económicamente Dependientes (TRADE):

1.- Para los trabajadores autónomos

a) **Cuando se dan motivos económicos, técnicos, productivos u organizativos, que impliquen la inviabilidad de seguir con la actividad**.

Se entiende que se dan estos motivos:

- Cuando se tengan una pérdidas en la actividad superiores al 30% en un año completo, o superiores al 20% en dos años completos y consecutivos. No se tendrán en cuenta los resultados de la actividad durante el primero año del negocio.
- Cuando existen ejecuciones judiciales para recobrar deudas reconocidas por los Órganos Judiciales, cuya suma implique el 40% de los ingresos del año anterior.
- Al estar declarado el concurso, que impida continuar la actividad.
- Si se tiene un local abierto al público, tendrá que estar cerrado mientras se recibe la prestación.

Estas posibles situaciones se demuestran con una declaración jurada del autónomo, y con la documentación contable, profesional, fiscal, administrativa o judicial que pueda demostrar los motivos.

b) **Cuando se de fuerza mayor, que motive un cese temporal o definitivo del negocio**.

La fuerza mayor tiene que ser declarada por la Administración y se tendrá que aportar además una declaración jurada del cese temporal o definitivo de la actividad, donde conste la fecha de la producción de los hechos que motivan la fuerza mayor.

c) **Cuando el autónomo pierda la licencia administrativa imprescindible para llevar a cabo la actividad**.

Esta pérdida no podrá ser por culpa del autónomo, por incumplimientos, infracciones, faltas o delitos y see tendrá que aportar la resolución que demuestra esta pérdida.

d) **Cuando la trabajadora autónoma tiene que cesar temporalmente o definitiva el negocio por ser víctima de violencia de género**.

La condición de víctima de género se demostrará con la orden de protección o informe del Ministerio Fiscal, y una declaración de haber parado o interrumpido la actividad. En el caso de ser una Autónomo Dependiente la declaración puede ser sustituida por un documento del cliente donde conste la fecha del cese o interrupción.

e) **Cuando se hay divorcio o separación del trabajador autónomo colaborador del negocio del excónyuge, y por este motivo deja de trabajar**.

Se tiene que aportar la sentencia judicial de divorcio o separación, y la documentación que acredite que se ha dejado la actividad que se desarrollaba anteriormente.

2.- Para los trabajadores autónomos económicamente dependientes (TRADE)

En el caso de los TRADE se produce la situación de cese de actividad cuando finaliza el contrato con el cliente del que dependen económicamente, en los siguientes casos:

a) **Cuando se acaba el contrato, tanto por finalizar la duración como por concluir la obra o servicio**.

Se tendrá que aportar la documentación que demuestre esta finalización del contrato (el propio contrato, documento de resolución del contrato, la comunicación de conclusión de la obra o servicio…).

b) **Cuando el cliente incumpla gravemente el contrato. En este caso será necesario acreditar debidamente el incumplimiento**.

Para demostrar este incumplimiento es necesaria el acta de la conciliación previa o la resolución judicial donde se resuelva ese incumplimiento.

c) **Cuando el cliente rompe el contrato por causa justificada o injustificada**.

Si la causa es justificada, se demostrará con la comunicación del cliente o con la petición de esa comunicación, si el cliente no emite la comunicación en 10 días.

Si es injustificada, con la comunicación del cliente en la que tiene que constar la indemnización pagada, con el acta de conciliación o con la resolución judicial que resuelva la reclamación hecha por el autónomo dependiente.

Si no hay comunicación por escrito, con la petición de esa comunicación, si el cliente no emite la comunicación en 10 días.

d) **Cuando no se pueda continuar la actividad por muerte, incapacidad o jubilación del cliente**.

Esta situación se demuestra con el certificado de defunción del Registro Civil, o resolución de reconocimiento de la incapacidad o jubilación.

e) **Además los TRADE podrán pedir la prestación por cese de actividad en los casos previstos para los trabajadores autónomos que hemos analizado anteriormente**.

No se considera situación legal de cese de actividad cuando el Autónom Dependiente interrumpe o para voluntariamente su actividad, salvo que ello se deba a un incumplimiento grave del cliente para el que trabaja.

Se pierde la situación legal de cese de actividad cuando se es Autónomo Dependiente y se vuelve a firmar un contrato con el mismo cliente en el año siguiente al cese de la actividad. En este caso, se tendrá que devolver la prestación recibida.

Estas situaciones que habilitan estar en situación legal de cese de actividad, y los documentos para demostrar esta situación, vienen desarrolladas en el Real Decreto 1541/2011 (pdf) por la que se establece un sistema específico de protección por cese de actividad de los trabajadores autónomos.

LA PRESTACIÓN POR CESE DE ACTIVIDAD NO SE PUEDE PEDIR SI EL AUTÓNOMO PONE FIN A SU ACTIVIDAD DE FORMA VOLUNTARIA.

LAS NÓMINAS DEL EMPRESARIO AUTÓNOMO Y LOS ADMINISTRADORES

UNA DUDA FRECUENTE ENTRE AQUELLOS AUTÓNOMOS QUE CREAN UNA SOCIEDAD ES LA MANERA EN QUE DEBEN SER RETRIBUIDOS SUS SERVICIOS, SI MEDIANTE UNA NÓMINA O MEDIANTE UNA FACTURA

Una duda frecuente entre aquellos **autónomos que crean una sociedad** es la manera en que deben ser retribuidos sus servicios, si mediante una **nómina** o mediante una **factura**. Las dos opciones pueden ser válidas, en este artículo analizamos las cuestiones a considerar: los casos en que se puede optar por una nómina o por una factura, las retenciones a practicar en el caso de la nómina y la importancia de la estipulación de la retribución de los administradores en los estatutos.

Opciones de pago para socios administradores

A modo de **resumen**, se puede decir que las cantidades satisfechas por la sociedad a su socio-administrador son deducibles en tanto que:

- Está previsto su abono en los Estatutos sociales.
- Consta la prueba de su dedicación personal a las labores de gerencia de la empresa, su nómina y el correspondiente alta en la Seguridad Social.

Ahora bien, este es un tema delicado sujeto a diversas interpretaciones de la jurisprudencia y de los propios criterios de Hacienda en cada caso. Como pautas generales cabe precisar:

- **Si el socio posee el 50% o más de la sociedad, no puede cobrar nómina como empleado. Teniendo dos opciones:**
  - Cobrar nómina como administrador (si los estatutos lo contemplan), con una retención del 37% en 2015, salvo que el importe neto de la cifra de negocios del año anterior sea inferior a 100.000 €, en cuyo caso se aplicaría el 20%. Está previsto que en 2016 baje por fin de nuevo al 35%. Hay que recordar que entre 2012 y 2014 esta retención subió al 42%.
  - Cobrar como autónomo, **facturando sus servicios**, con IVA del 21% y retención del 21% (9% para los nuevos autónomos, en el año en el que se dan de alta y los dos siguientes, con la condición de no haber realizado ninguna actividad en el año anterior).

    En estos casos es importante que el socio pueda demostrar a Hacienda que tiene una sede propia dotada con medios de producción propios en la que puede ordenar su trabajo sin una relación de dependencia directa (asistencia al centro de trabajo) ni de ajenidad (jerarquías, toma de decisiones) con la sociedad a la que factura. De lo contrario deberá tener una nómina como administrador.
- **Si el socio tiene menos del 50%, depende de la naturaleza de los servicios que cobre:**
  - Si se consideran servicios de **administrador** (y están contemplados en los estatutos), podrá cobrarlos con una retención del 35% como en el caso anterior.
  - Si se trata de **otros servicios profesionales**, hasta ahora había que ver si se calificaba el trabajo por cuenta ajena o por cuenta propia. Si se consideraba que trabaja por cuenta ajena, cobraba una nómina, con retención según tablas. Si se consideraba que trabaja por cuenta propia, debería hacer factura, con IVA y retención del 21% (o 9%, en su caso). Al igual que en el caso anterior es conveniente contar con sede y medios de producción propios y no incurrir en una situación de dependencia y ajenidad. Sin embargo, tras la Reforma Fiscal, en vigor desde enero de 2015, los socios que participen en sociedades y entidades profesionales (dadas de alta en un epígrafe de actividades profesionales delIAE) no pueden cobrar nómina y han de emitir factura obligatoriamente.

Retenciones a practicar en la nómina

A efectos de practicar correctamente las oportunas retenciones, el porcentaje de la retención del **administrador** de una sociedad depende del volumen de ventas:

- Importe neto de la cifra de negocios del último año, mayor de 100.000 euros: el procentaje de retención a aplicar por rendimientos del trabajo en el IRPF es del 37% en 2015 y del 35% en 2016. Afortunadamente volvemos a la normalidad después del porcentaje del 42% al que obligó la crisis entre 2012 y 2014.
- Importe neto de la cifra de negocios menor de 100.000 euros: 20% en 2015, 19,5% desde el 12 de julio de 2015 y 19% previsto para 2016.

Los estatutos y la retribución de los administradores

La retribución de los administradores debe constar en los estatutos de la sociedad y puede adoptar diferentes formas: dietas por asistencia, retribuciones constantes o variables por participación en los beneficios de la entidad, etc.

Cualquiera que sea la forma que adopte, la retribución a los administradores es gasto contable, si los estatutos prevén el carácter remunerado del cargo.

Sin embargo, no es gasto deducible la retribución a los administradores cuando los estatutos no permitan determinar de forma precisa su importe. Para la deducibilidad de la remuneración del órgano de administración es necesario que los estatutos establezcan su cuantía de forma determinada o determinable.

PARA LA DEDUCIBILIDAD DE LA REMUNERACIÓN DEL ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN ES NECESARIO QUE LOS ESTATUTOS ESTABLEZCAN SU CUANTÍA DE FORMA DETERMINADA O DETERMINABLE.

En el supuesto de **administradores que no sean socios** de la entidad, dado que su retribución debe estar fijada en los estatutos sobre los cuales el administrador no ha podido tener ninguna influencia, parece razonable que su retribución no caiga dentro del régimen general de las operaciones vinculadas, el cual debería aplicarse al resto de operaciones que los administradores realicen con la entidad.

Tratándose de s**ocios de la entidad a la que prestan su trabajo**, cualquiera que sea el régimen de la Seguridad Social de ese trabajador, el importe de su retribución es gasto de personal para la entidad, deducible a efectos fiscales, siempre que respondan a la prestación de servicios personales para las actividades desarrolladas por la sociedad y no retribuyan capitales propios aportados por los socios.

En el caso de un **administrador único**, socio único y dueño de la mayoría de las acciones de una sociedad de responsabilidad limitada, en régimen especial de autónomos de la Seguridad Social, en relación con la calificación de las rentas percibidas, se ha interpretado lo siguiente:

- Si el cargo de administrador fuese retribuido, los estatutos de la entidad deben preverlo expresamente, señalando, además, el sistema de retribución. En este caso, las cantidades percibidas son rendimientos del trabajo.

- Si en los estatutos de la sociedad se configura el cargo de administrador como gratuito, las percepciones pueden calificarse de rendimientos del trabajo si se derivan de una relación laboral, ordinaria o especial (con independencia del régimen de Seguridad Social que le corresponda) o, en caso contrario, de rendimientos del capital mobiliario procedentes de la participación en los fondos propios.

- En estos casos, al tratarse de operaciones realizadas por el socio mayoritario de la entidad, que al mismo tiempo es el administrador de la misma, para la cuantificación de las retribuciones derivadas del trabajo deben tenerse en cuenta las normas sobre operaciones vinculadas.

- El pago de las cotizaciones de la Seguridad Social correspondientes al administrador que responda a la contraprestación del trabajo prestado es deducible.

- Las cuotas del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos del administrador satisfechas por la entidad constituyen una retribución del trabajo en especie estando obligada la entidad a practicar ingreso a cuenta. Si la empresa paga al administrador para que éste haga frente a las cuotas de autónomos, es renta dineraria.

- Las cantidades satisfechas por la sociedad a sus socios trabajadores son deducibles siempre que respondan a la prestación de servicios personales para las actividades desarrolladas por la sociedad y no retribuyan capitales propios aportados por los socios, con independencia de su régimen de afiliación a la Seguridad Social que les corresponda.

Novedades para autónomos societarios trabajadores

Sin embargo, tras la Reforma Fiscal aprobada en 2014 y que entró en vigor el pasado 1 de Enero de 2015, los autónomos societarios que desempeñen una actividad profesional remunerada para su sociedad deberán cobrar por factura y no por nómina, siempre y cuando su cotización se efectúe en el régimen de autónomos o en una mutualidad que actúe como alternativa al RETA.

Se considerará que los rendimientos proceden de actividades económicas y no de actividades del trabajo cuando concurran las siguientes circunstancias:

1.- Que provengan de una entidad de la que sea socio con independencia de si es administrador o no.

2.- Que deriven de la realización de actividades profesionales.

3.- Que el perceptor esté incluido en el régimen especial de la Seguridad Social de los trabajadores por cuenta propia o autónomos, o en una mutualidad de previsión social que actúe como alternativa al citado régimen especial.

AVANZA EMPRESAS

PROGRAMA MAPFRE DE SERVICIOS PARA EMPRESAS Y AUTÓNOMOS

¿Necesitas un abogado o asistencia informática para tu empresa? ¿Estás buscando una empresa de mantenimiento o de ciber seguridad? ¿Te interesa el mejor asesoramiento en comercio exterior o controlar tus impagados?

Si tu empresa es cliente de MAPFRE, disfruta ya de **condiciones exclusivas** en los servicios que ponemos a tu disposición.

Infórmate en **avanzaempresas.com** o en cualquiera de nuestras 3.000 oficinas.

mapfre.es

MAPFRE

Tu aseguradora de confianza

Account Number: 09
Date: 12/11/2016
Total: 321 654 876 9
234-55-67
No
Amount
In
command
alt
option
Home
8 digits
DOUBLE POWER
CE
ON/C
OFF
M+
M-
M
%
÷
×
−
+
=
.
0
1
2
3
4
5
6
7
8
9

LIBROS DE CONTABILIDAD PARA AUTÓNOMOS

LOS LIBROS DE CONTABILIDAD PARA AUTÓNOMOS SON FÁCILES DE LLEVAR SIEMPRE QUE CONOZCAS CÓMO FUNCIONAN

LA FISCALIDAD DEL AUTÓNOMO EXIGE LLEVAR AL DÍA NUESTROS LIBROS DE CONTABILIDAD.

No hacerlo puede suponer un gran riesgo, pero sobre todo te puede perjudicar operativamente a la hora de hacer tus declaraciones fiscales de forma eficiente.

No siempre los autónomos son conscientes de todas sus obligaciones fiscales y contables. Si ese es tu caso, en este post desgranaremos los 4 libros contables que necesitas llevar al día.

Puede también que todavía no te hayas dado de alta como autónomo y estás informándote sobre lo que tienes que hacer..

De entrada, te anunciamos que tanto si tributas por el régimen de estimación directa simplificada (la inmensa mayoría) como normal, tienes que mantener estos libros de contabilidad para autónomos: el libro de facturas emitidas, el libro de facturas recibidas, el libro de bienes de inversión y el libro de gastos.

Libro de registro de facturas emitidas

Éste es el libro más común y el que conoce casi todo el mundo. Consiste en llevar un listado con todas las facturas que se han emitido a lo largo del período de facturación correspondiente.

Las facturas deben aparecer por orden cronológico y todas deben contener los siguientes datos:

- Fecha
- Código o número de factura
- Datos del emisor de la factura
- Datos del destinatario
- Base imponible
- Tipo de IVA
- Importe del IVA
- Retención del IRPF (cuando corresponda)

El libro de registro de facturas emitidas **nos permite saber cuánto hemos facturado a lo largo del año**.

También **será de gran importancia a la hora de confeccionar la Declaración de la Renta y las declaraciones trimestrales y anuales del IVA e IRPF**.

Ten muy en cuenta que no se puede alterar la numeración de las facturas. Es decir, si emitimos una factura con número 2017-0090, la siguiente factura que hagas deberá ser obligatoriamente 2017-0091. Y lo lógico es que tenga la misma fecha o posterior. En ningún caso debería haber saltos en la numeración.

Según la **Agencia Tributaria**, en este libro también pueden constar **justificantes contables y documentos de aduanas** que correspondan al desarrollo de la actividad empresarial.

Generalmente, llevar un libro de facturas es fácil de hacer con Excel, aunque también existen muchos programas de facturación en la nube que te permiten llevar una relación de todas tus facturas anuales de forma mucho más profesional.

GENERALMENTE, LLEVAR UN LIBRO DE FACTURAS ES FÁCIL DE HACER CON EXCEL, AUNQUE TAMBIÉN EXISTEN MUCHOS PROGRAMAS DE FACTURACIÓN EN LA NUBE QUE TE PERMITEN LLEVAR UNA RELACIÓN DE TODAS TUS FACTURAS ANUALES DE FORMA MUCHO MÁS PROFESIONAL.

Libro de registro de facturas recibidas

Éste es otro de los libros de contabilidad para autónomos que nunca conviene olvidar. Se trata de llevar un **registro de todas las facturas recibidas que estén relacionadas directamente con nuestra actividad**.

Cuando un autónomo adquiere bienes y servicios para el desarrollo de su actividad (por ejemplo, el teléfono, la conexión a Internet, el alquiler del local…), generalmente puede optar a desgravarlo como gasto en la Declaración de la Renta.

Además, podrá deducirse el IVA que haya pagado por esos bienes y servicios en las declaraciones trimestrales correspondientes.

El libro de registro de facturas recibidas es similar al anterior. Debe hacerse un listado con todas las facturas recibidas incluyendo fecha de expedición, numeración, datos del emisor y receptor, base imponible, IVA e IRPF si corresponde.

Una de las buenas prácticas que tiene que asumir el autónomo es acostumbrarse a pedir factura de las compras de bienes y servicios que realice. Tomarse esto en serio le permitirá ahorrar dinero en los pagos a Hacienda.

Libro de registro de bienes de inversión

Vamos con uno de los libros menos comunes, pero que también es importante. Se trata del libro de registro de bienes de inversión. ¿A qué nos referimos con bienes de inversión? ¿Qué se considera un bien de inversión?

Hay **productos que por su alto precio generalmente no se van a pagar de una sola vez, sino en varios trimestres**. Incluso es posible que tardemos de un año contable en pagarlos.

¿Qué tipo de bienes son estos? Por ejemplo:

- Una furgoneta de transporte.
- Un ordenador de más de 300 euros.
- Una oficina o local.

Los bienes de inversión pueden ser tanto bienes de inmovilizado material como inmaterial. Deben incluir las cuotas de amortización, el valor inicial del producto, la fecha de inicio de la amortización, el método de amortización, el proveedor y el valor residual del producto.

Son bienes que además se rigen por la regla de la prorrata, es decir, sólo se pueden deducir una parte del IVA abonado, no el 100%, según el artículo 102.1 de la Ley del IVA. Hay que tener en cuenta que estos bienes no te los puedes deducir totalmente en el IRPF. Te los tienes que desgravar a lo largo de varios años hasta que su valor llegue a cero.

Libro de gastos

El libro de gastos hace referencia a **todas aquellas compras de las que no dispongamos de factura, pero sí un ticket de caja o justificante del banco**. Aquí pueden incluirse elementos como:

- Las cuotas a la Seguridad Social.
- Ticket por un café o comida de negocios.
- Compra de material de oficina, si no nos han dado factura.

El gran problema que plantea el libro de gastos es que no siempre es fácil justificar que un determinado gasto está relacionado con nuestra actividad. Es decir, si presentas un ticket de haber comido en un restaurante con un cliente, es difícil demostrar que dicha comida fue efectivamente por razones de trabajo.

Por este motivo, **los expertos en contabilidad aconsejan no abusar mucho del libro de gastos**. Y, preferiblemente, solicitar siempre factura de las compras de bienes que realicemos para poder justificar más fácilmente nuestras compras.

Este libro tendría que incluir:

- El número del recibo
- Nombre del proveedor o razón social
- NIF o CIF del mismo
- El importe
- La imputación que te puedes desgravar
- El tipo de gasto
- El concepto.

Generalmente te vas a encontrar que hay bastante confusión en Internet con respecto a este libro; en muchos sitios simplemente te lo incluyen dentro del libro de facturas recibidas.

No obstante, está entre los libros de contabilidad para autónomos y debe llevarse un registro aparte, ya que sólo se compone de recibos.

¿Qué pasa si no llevas tu contabilidad correctamente?
Aunque declares tus ingresos y gastos en el IRPF, es importante contabilizar las operaciones como dice la ley, ya que si recibieses una inspección tributaria y no llevas bien tu contabilidad, Hacienda podría penalizarte.

Si tienes tu contabilidad, pero es incorrecta, Hacienda podrá imponerte sanciones según el error cometido:

- Si tienes un **retraso de más de cuatro meses** en llevar tu contabilidad, puede suponerte un sanción fija de 300€.

- Si por la incorrecta contabilización **pagas menos IRPF**, se aplica una sanción proporcional sobre la cuantía no ingresada, que oscilará entre un 50% y un 150%.

- Si ni siquiera llevas una contabilidad, tendrás más problemas. Por ejemplo, si quieres que un gasto sea deducible, has de contabilizarlo. Si posteriormente recibes una inspección y no está la contabilidad, Hacienda considerará que no es deducible. De esta forma, Hacienda te exigirá una mayor cuota en tu IRPF y te impondrá una sanción de hasta el 150% de la cuantía dejada de ingresar.

¿Cuánto tiempo debes guardar tu contabilidad?

Muchos autónomos piensan que una vez se den de baja de autónomo se acaban sus obligaciones con Hacienda. Debes saber que esto no es así en absoluto pues **la Agencia Tributaria podrá comprobarte los últimos 4 ejercicios fiscales**, por lo que desde el punto de vista tributario deberás conservar toda la información de tu actividad durante ese periodo.

Por otro lado, y desde el punto de vista mercantil (art. 30 del Código de Comercio) tu obligación como autónomo es conservar los libros, correspondencia, documentación y justificantes concernientes a tu negocio, debidamente ordenados, **durante 6 años**. En el caso de fallecimiento, la responsabilidad se transmite a los herederos.

TRATAMIENTO DE GASTOS SUPLIDOS EN LA FACTURA DEL AUTÓNOMO

LOS GASTOS SUPLIDOS SON LOS GASTOS QUE UN PROFESIONAL SATISFACE EN NOMBRE Y POR MANDATO EXPRESO DE SU CLIENTE.

En el ejercicio de la actividad profesional, el autónomo incurre a veces en gastos que paga por cuenta de su cliente (tasas, portes, seguros…) que debe repercutir para su cobro, resarciéndose así por las cantidades adelantadas en nombre de un tercero.

A este tipo de gastos se les denomina Gastos Suplidos.

Definición de gastos suplidos

Los **gastos suplidos** son los gastos que un profesional satisface en nombre y por mandato expreso de su cliente.

CONSEJO: Si vas a realizar un pago a nombre de tu cliente pide la factura de dicho gasto suplido a su nombre

Pero antes de continuar, si estás empezando como autónomo puede que no estés nada familiarizado con la facturación y te resulte un proceso complicado ya que hay muchos aspectos y tipos de gastos que recoger en ella.

¿Cómo se reflejan los suplidos en la factura?

En el momento de realizar la factura, te pueden surgir dudas sobre cómo has reflejar estos gastos: ¿Deben estar sujetos a **IVA** e **IRPF** formando parte de la base imponible?

Veamos que nos dice la **normativa** al respecto: **según el artículo 78 de la Ley del IVA:**

" las sumas pagadas en nombre y por cuenta del cliente, en virtud de mandato expreso del mismo ***no se incluyen en la base imponible*** *. El sujeto pasivo vendrá obligado a justificar la cuantía efectiva de tales gastos y no podrá proceder a la deducción del Impuesto que eventualmente los hubiera gravado."*

¿Esto qué significa?

Con un ejemplo te va a quedar mucho más claro:

Como autónomo has cobrado a tu cliente por la prestación de tus servicios 1000 euros en concepto de honorarios, pero además, has tenido que pagar en su nombre unas tasas de 200 euros en el registro de una documentación. Para poder resarcirte de este gasto **tendrás que incluirlos en la factura de servicios, pero no aplicarás el IVA a esa partida**.

Debes tener cuidado donde incluir este tipo de gasto en la factura, ya que si los sumas a tus honorarios, quedarán sujetos a los impuestos correspondientes.

- En su lugar, los **gastos suplidos deben incluirse en la factura bajo la denominación de suplidos**, así es como deben identificarse en la factura expedida por el autónomo que los ha abonado.

- Su importe **no se suma al resto de la base imponible para aplicar el IVA y la retención**, pero sí se añaden al total de la contraprestación a cobrar al cliente.

RECUERDA: Cuando hagas el pago en el Registro, pedirás una factura a nombre de tu cliente, para que el IVA que la grave sea él quien lo soporte y no tu

Realizar las facturas correctamente es muy importante, ya que determinados errores podrían causar perjuicios de naturaleza fiscal tanto para ti como para tu cliente.

Requisitos para considerar un gasto como suplido

Es preciso que la naturaleza del suplido quede bien detallada, de manera que pueda identificarse con claridad la factura que lo ha generado.

Guarda siempre una copia de la factura del propio suplido para poder justificar su pertinencia de cara a una inspección tributaria ante la **Agencia Tributaria**.

Para que un gasto pueda tener la consideración de suplido, deben cumplirse 3 requisitos:

1.- Que la realización del gasto en nombre y por cuenta del cliente **se acredite mediante la correspondiente factura** expedida a cargo del destinatario.

2.- Que el pago de las sumas se realice **en virtud de mandato expreso**, verbal o escrito, del propio cliente por cuya cuenta se actúe.

3.- Que pueda **justificarse el pago** de esa cuantía por los medios de prueba admisibles en Derecho.

Debes atenerte a estos tres puntos para no poner como suplidos gastos que no lo son.

A medida que tu negocio va creciendo, controlar todos los documentos, justificantes y facturas es una tarea que se apodera de muchísimo tiempo y esfuerzo.

Utilizar un programa de facturación online te va a simplificar mucho la gestión de tu negocio.

LOS FALSOS AUTÓNOMOS

EL FALSO AUTÓNOMO ES AQUEL TRABAJADOR QUE AUNQUE FORMALMENTE PARECE UN AUTÓNOMO EN VERDAD TIENE TODAS LAS CARACTERÍSTICAS DE UN TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA

Los **falsos autónomos**, aquellos trabajadores que se dan de alta en este colectivo cuando les corresponde ser asalariados del Régimen General, **cuestan a la Seguridad Social 562 millones de euros anuales**, según un estudio realizado por la unión de autónomos UATAE a partir de las últimas Encuestas de Población Activa (EPA) publicadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

El estudio destaca que existen **210.000 falsos autónomos**, cifra que ha aumentado en los últimos años de la crisis, al ser un tipo de contratación que reduce "notablemente" los gastos de empleabilidad para las empresas defraudadoras.

Para averiguar el coste que le supone este colectivo a la Seguridad Social, UATAE relaciona el número de falsos autónomos con el **salario** más frecuente en España (**16.498,47 euros anuales**), así como con los tipos de cotizaciónestipulados por la Seguridad Social y la cotización mínima de los autónomos (275 euros).

"Los jóvenes son los que padecen este fraude, porque es un recurso muy presente en los primeros contratos y porque tienen disponible la tarifa de 50 euros"

"LOS JÓVENES SON LOS QUE PADECEN ESTE FRAUDE, PORQUE ES UN RECURSO MUY PRESENTE EN LOS PRIMEROS CONTRATOS Y PORQUE TIENEN DISPONIBLE LA TARIFA DE 50 EUROS"

El falso autónomo es aquel trabajador que aunque formalmente parece un autónomo en verdad tiene todas las características de un trabajador por cuenta propia.

¿Por qué es falso? Porque parece un autónomo, pero no lo es realmente. Es importante saber que jurídicamente no importa lo que digan "los papeles" o los contratos firmados, si no lo que realmente se es. Se puede estar dado de alta como autónomo, y haber firmado un contrato mercantil como autónomo, pero si realmente se cumplen los requisitos para ser un trabajador por cuenta ajena, se es un trabajador por cuenta ajena, y no un autónomo.

¿Qué implica ser "falso autónomo"? Tiene las obligaciones y las desventajas de un trabajador autónomo, cuando de verdad es un trabajador por cuenta ajena, con todas sus obligaciones pero ninguno de sus derechos.

Además existe un fraude a Hacienda y a la Seguridad Social, ya que no se tributa como tendría que tributar, ni cotiza como se tendría que cotizar.

EL FALSO AUTÓNOMO ES AQUEL TRABAJADOR QUE AUNQUE FORMALMENTE PARECE UN AUTÓNOMO EN VERDAD TIENE TODAS LAS CARACTERÍSTICAS DE UN TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA.

Puede darse el caso que se trabaja para varios clientes, y que se sea falso autónomo para una de ellas pero en cambio no para el resto y no es necesario estar dado de alta como autónomo para ser un falso autónomo.

Para ser falso autónomo es necesario únicamente cumplir los requisitos del trabajador por cuenta ajena y no ser trabajador por cuenta ajena.

¿Es lo mismo ser un falso autónomo que un autónomo dependiente? No, son dos situaciones completamente distintas, que vemos a continuación.

El Trabajador Autónomo Económicamente Dependiente (TRADE)

El autónomo dependiente es una figura legal y regulada. Es un autónomo, con su propia organización y medios de trabajo, pero que al menos tres cuartas partes de su actividad dependen de un mismo cliente.

Mientras que el TRADE puede llevar a cabo su actividad para otros clientes y fuera de la organización del cliente principal, el falso autónomo no tiene esa posibilidad y **está completamente integrado en la organización y dirección del "cliente/empresario"**.

Si bien el TRADE tiene un contrato firmado con el cliente en el que se regulan ciertas condiciones del trabajo a realizar, estas condiciones son mucho más flexibles, y regulan menos ámbitos que la del falso autónomo, que realiza las tareas como un trabajador por cuenta ajena, totalmente dentro del horario y la estructura de la empresa, y normalmente con una retribución fija y fijada unilateralmente por la empresa.

Consecuencias de ser un "falso autónomo"

Derechos que pierde el "falso autónomo"

- Al "falso autónomo" no se le aplica ni el Estatuto de los Trabajadores, ni el Convenio Colectivo, por lo que no tendrá derecho a ninguno de los derechos ahí reconocidos. Al falso autónomo se le aplica el derecho civil y el mercantil, como si fuese realmente un autónomo, y este derecho tiene mucha menos protección para él.

- Además no tendrá derecho a un salario, si no que tendrá que facturar a la empresa. No hay nóminas, hay facturas.

Obligaciones que sí asume el "falso autónomo"

- Estar dado de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, aunque existen situaciones en las que no es necesario estar dado de alta para ejercer como autónomo, dependiendo del área en el que se actúe.

- Pagar la cuota de autónomos de la Seguridad Social. En 2014 la cuota mínima, salvo que se tenga derecho a alguna bonificación o tarifa plana, será de 261 euros al mes.

- Realizar las retenciones del IRPF como autónomo, normalmente al 21%

- Estar dado de alta en el IVA, y hacer las declaraciones trimestrales necesarias.

¿Qué pierdo como falso autónomo? Las desventajas son muchas, y te las explicamos ahora.

Las 10 desventajas de trabajar como falso autónomo

Además de ser una situación ilegal, trabajar como falso autónomo acarrea importantes desventajas al trabajador frente a los derechos que tendría como trabajador por cuenta ajena por el mismo trabajo que realiza.

Las **desventajas para "falso autónomo"** son muy importantes y se aprecian enseguida si lo comparamos con los derechos que tendría si está dado de alta con un contrato laboral, para el mismo trabajo realizado.

1.- Nadie cotiza por el falso autónomo, tiene que ser él quien se de alta y cotice en el régimen de trabajadores autónomos..

2.- Pagará IVA por las facturas que emita y un IRPF superior. Deberá presentar ante Hacienda declaraciones trimestrales y estará sujeto a otras obligaciones contables

3.- No tiene vacaciones retribuidas.

4.- No tiene un salario mínimo.

5.- En caso de dejar de trabajar, no podrá solicitar indemnizaciones y plazos de preaviso.

6.- No tiene permisos retribuidos, lactancias, reducciones de jornada y demás situaciones previstas para los trabajadores por cuenta ajena.

7.- No forma parte de la plantilla de la empresa para la que sin embargo, si está trabajando.

8.- Normalmente cobrará menos Incapacidad Temporal. La baja se cobra según la base de cotización elegida, y la mayoría de los autónomos tienen la mínima.

Además se cobra el 60% o 75% de la base, y como trabajador por cuenta ajena se puede llegar a cobrar el 100%. Las mismas desventajas se tienen en caso de Incapacidad Permanente y para la pensión de jubilación.

9.- Si tiene que demandar judicialmente, como autónomo las demandas van por la vía civil, y no en la social que es más rápida y barata (no hay tasas ni procuradores…)

10.- Y una de las más importantes: no tendrá derecho a paro, salvo que él mismo como autónomo haya cotizado de forma voluntaria por cese de actividad.

LAS DESVENTAJAS PARA "FALSO AUTÓNOMO" SON MUY IMPORTANTES Y SE APRECIAN ENSEGUIDA SI LO COMPARAMOS CON LOS DERECHOS QUE TENDRÍA SI ESTÁ DADO DE ALTA CON UN CONTRATO LABORAL, PARA EL MISMO TRABAJO REALIZADO.

El derecho a paro de los falsos autónomos

Pese a haber trabajado como si se fuese un trabajador más de la empresa, el "falso autónomo" no tendrá derecho a paro.

Puede darse el caso que se despida a la vez a dos trabajadores de la empresa, uno trabajador por cuenta ajena y otro falso autónomo, y el primero tener derecho a paro y el segundo no.

Para tener derecho a paro es necesario haber cotizado para el desempleo como trabajador por cuenta propia, y quedar en situación legal de desempleo.

El falso autónomo que deja de trabajar para la empresa, aunque hubiese trabajado anteriormente como trabajador por cuenta ajena y tuviese cotizaciones suficientes como para pedir el paro, no estará en la situación legal de desempleo.

Por ello, no podrá pedir ni la prestación contributiva por desempleo, ni ninguno de los subsidios por desempleoal menos hasta que vuelva a cotizar por tener un contrato laboral.

Si como autónomo hubiese cotizado voluntariamente por cese de actividad durante 12 meses, tendría derecho a la prestación por cese de actividad (el llamado "paro de los autónomos"), una prestación que es mucho menos favorable que el paro que cobra un trabajador con contrato laboral y que únicamente se puede recibir si el autónomo decidió cotizar de forma voluntaria por ella y cumpliendo determinados requisitos para justificar el cese de sus ingresos.

Actualmente sólo dos de cada diez autónomos que cotizan por cese de actividad logran recibir la prestación cuando la solicitan.

Conclusión: STOP FALSOS AUTÓNOMOS. Este fraude menoscaba "los derechos que le corresponden como trabajadores asalariados contratándolos como autónomos"

TRADE

EL TRABAJADOR AUTÓNOMO ECONÓMICAMENTE DEPENDIENTE

ES UNA FIGURA QUE SE HA CREADO COMO FORMA DE PROTECCIÓN DE AQUELLOS AUTÓNOMOS QUE TRABAJAN PRÁCTICAMENTE EN EXCLUSIVA PARA UN SOLO CLIENTE

Los trabajadores autónomos económicamente dependientes (TRADE O TAED) son una figura que se ha creado como forma de protección de aquellos autónomos que trabajan prácticamente en exclusiva para un solo cliente.

A pesar de que continúan siendo trabajadores autónomos, tienen un nivel de protección superior, aunque sin llegar al nivel de los trabajadores por cuenta ajena.

¿Cuándo se es un Autónomo Económicamente Dependiente (TAED – TRADE)?

Son aquellos trabajadores autónomos que realizan una actividad económica o profesional de forma habitual y directa, de forma lucrativa, para un cliente del que dependen económicamente al recibir de él, al menos el 75% de los ingresos.

Además tiene que cumplir algunos requisitos:

- **No tener a su cargo trabajadores** ni contratar o subcontratar parte o toda del trabajo que realiza. Aunque se permite la contratación de un trabajador en las situaciones de riesgo durante el embarazo o durante la lactancia natural, durante el descanso por maternidad o paternidad, por cuidado de menores de 7 años, por tener a cargo un familiar hasta segundo grado (padres, abuelos, hermanos, hijos, nietos…) dependiente o con un grado del 33% o superior de discapacidad,

- **No hacer el mismo trabajo** que realizan de los empleados del cliente. Se tiene que hacer un trabajo diferente, no pudiendo realizar el mismo que los trabajadores por cuenta ajena del cliente.

- Tener una **infraestructura y materiales de trabajo propios**.

- Trabajar bajo **criterios organizativos propios**, pudiendo recibir las indicaciones técnicas por parte del cliente.

- Recibir un **pago por el resultado del trabajo, pactado con el cliente**, y asumiendo el **riesgo y ventura por la actividad**.

¿Qué colectivos no pueden ser TRADE?

No pueden ser TRADEs los autónomos titulares de establecimientos o locales comerciales, oficinas y despachos abiertos al público. Tampoco los profesionales que ejerzan su profesión conjuntamente con otros, formando una sociedad o similar.

Algunos colectivos están expresamente excluidos de ser considerados TRADEs, como los Agentes de Seguros Exclusivos y Agentes de Seguros Vinculados. Además los Transportistas con vehículos propios y los Agentes Comerciales, tienen especificidades para ser considerados TRADEs.

Condiciones especiales que tiene el TRADE

Los TRADE tienen unas condiciones más beneficiosas respecto de los trabajadores autónomos. Pese a que tienen las mismas obligaciones que el resto de los autónomos, tienen algunas ventajas por esta situación de dependencia económica respecto de un cliente.

- Existe un **contrato mercantil** regula la relación con el cliente.

- **Derecho a 18 días de vacaciones al año**. Aunque por Acuerdo de Interés Profesional o por contrato se pueden aumentar.

- **Derecho a una indemnización en el caso de que el cliente rompa injustificadamente el contrato**. Como contrapartida, el TRADE tendrá asimismo que indemnizar al cliente si es él quien rompe injustificadamente el contrato.

  La indemnización vendrá fijada en el contrato o en el acuerdo de interés profesional. Si no viniese especificada, se tendrá en cuenta el tiempo que quedase de contrato, los perjuicios causados, los gastos y las inversiones hechas, los incumplimientos del cliente, el plazo de preaviso.

- **En caso de tener que acudir a los Tribunales, actuará en la jurisdicción social**. Esta jurisdicción es más rápida que la jurisdicción civil, y menos costosa, ya que no existen las tasas ni la necesidad de un procurador.

- **Posibilidad de firmar Acuerdos de Interés Profesional**.

Sólo se puede ser trabajador económicamente dependiente de un cliente. Aunque se tenga varios clientes, solo se puede ser económicamente dependiente de uno de ellos.

Las obligaciones como TRADE

Como trabajador autónomo se tienen las **mismas obligaciones del resto de autónomos**, respecto a Hacienda (IVA, IRPF…). No existe una obligación de facturar mensualmente, puede hacerse trimestralmente.

Respecto a la Seguridad Social, existen las mismas obligaciones, existe la obligación de cotizar por las contingencias profesionales.

Pero además los que desempeñen actividades con alto riesgo de siniestralidad, aunque estén en condición de pluriactividad, tendrán que cotizar en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos obligatoriamente por Incapacidad Temporal derivada de contingencias comunes.

Diferencia con el falso autónomo

La diferencia fundamental es que el TRADE puede ejercer su actividad fuera del ámbito de organización del cliente, mientras que los falsos autónomos se integran completamente en la estructura de trabajo del cliente con las tareas, horarios, medios de trabajo del cliente/empresa, en una situación ilegal.

Además la remuneración entre el TRADE y el cliente es pactada, mientras que el falso autónomo suele recibir una cantidad elegida unilateralmente por la empresa.

- Normalmente no se es un TRADE y si un falso autónomo si:
- Tiene que acudir a la oficina/lugar de trabajo del cliente diariamente y con un horario fijo.
- Recibe encargos de trabajo que no puede rechazar.
- Recibe una retribución determinada de forma unilateral.
- No tiene capacidad de decidir sobre la organización de su trabajo, y la carga de trabajo.

El contrato del TRADE – Trabajador Autónomo Económicamente Dependiente

La relación entre un empresario y el Trabajador Autónomo Económicamente Dependiente que trabaja para él debe formalizarse necesariamente en un contrato.

El trabajador autónomo que cumpla los requisitos para ser considerado como económicamente dependiente (los llamados "TRADE" o "TAED") **pueden pedir al cliente o empresa para la que trabajan la firma de un contrato que regule las relaciones entre ambas partes**. El trabajador debe de comunicar al cliente la voluntad de firmar este contrato.

En el caso de que el cliente se niegue a la firma del contrato, el trabajador puede pedir ante los Juzgados de lo Social el reconocimiento de su condición.

El cliente puede exigir que el trabajador demuestre la dependencia económica.

Se puede demostrar a través de un certificado de rendimientos de Agencia Tributaria, o de la declaración del I.R.P.F. del año anterior. El cliente solo puede volver exigir la demostración del mantenimiento de las condiciones pasados al menos 6 meses.

Registro del contrato

El contrato tiene que ser registrado en el Servicio Público de Empleo Estatal. El trabajador tiene un plazo de 10 días hábiles para registrarlo desde la firma del contrato. Una vez registrado deberá comunicar su inscripción al cliente en el plazo de 5 días hábiles. Si pasan 15 días hábiles desde la firma, y el contrato no ha sido registrado, el cliente podrá registrarlo en el plazo de 10 días hábiles.

El Registro de contratos de trabajadores autónomos económicamente dependientes (Registro TAED) permite la inscripción telemática de los contratos a través de su página web.

¿Cuál es el contenido que ha de tener este contrato del TRADE?

- En el contrato tiene que figurar al menos:
- La identificación del trabajador y del cliente.
- El objeto y la causa del contrato. Para que se contrata al trabajador, y las condiciones básicas del trabajo a realizar.
- Los descansos anuales, semanales y los festivos. Puede mejorarse por contrato los 18 días de vacaciones anuales.
- La duración máxima de la jornada, en cómputo semanal, mensual o anual.
- Tiene que ponerse claramente y específicamente que el trabajador es económicamente dependiente del cliente.
- No tiene por qué ponerse la duración del contrato, pudiendo ponerse una fecha, o remitir a la realización de un trabajo. En el caso de no ponerse nada, se entenderá que es indefinido.

Durante la duración del contrato pueden darse la situación de que se trabaje más de lo que figura en el contrato.

Se puede realizar voluntariamente una jornada superior a la pactada siempre que no exceda al incremento máximo que ponga en el acuerdo de interés profesional. **Si no existe este acuerdo el límite será el 30% del tiempo ordinario**.

Los valores que nos hacen levantarnos por la mañana

- INDEPENDENCIA
- EXCELENCIA EN LA GESTIÓN
- INNOVACIÓN
- PERIODISMO
- EFICACIA PUBLICITARIA

Con la fuerza de nuestras marcas

ABC · EL CORREO · EL DIARIO VASCO · EL DIARIO MONTAÑÉS · LA VERDAD

IDEAL · HOY · SUR · LA RIOJA · El Norte de Castilla

EL COMERCIO · LAS PROVINCIAS · LA VOZ DE CÁDIZ · XLSemanal · mujerhoy

corazón tve · CODIGO · INVERSIÓN e finanzas.com · eslang. · cmvocento

vocento 15 años

OH!
NO!

5 ERRORES QUE TE PUEDEN COMPLICAR LA VIDA CON HACIENDA Y LA SEGURIDAD SOCIAL

HASTA EL MÁS MÍNIMO ERROR CON HACIENDA Y LA SEGURIDAD SOCIAL PUEDE RESULTAR MUY CARO

Hasta el más mínimo error con Hacienda o la Seguridad Social puede resultar muy caro. Por eso es tan importante entender perfectamente cuáles son nuestras obligaciones; sin embargo, cuando uno acaba de darse de alta como **autónomo** surgen cientos de dudas y es muy fácil equivocarse en algún trámite.

Empezar tu aventura como trabajador por cuenta propia no es fácil. El camino está lleno de obstáculos: darse de alta, hacer las primeras facturas, llevar la contabilidad, declarar el IVA… Son muchos procesos, algunos bastante complejos, en los que si no estás bien asesorado **se pueden cometer diversos errores**.

Y el Estado no perdona.

Hacienda y la Seguridad Social no distinguen entre si llevas poco tiempo en este mundillo, si solo te has equivocado en un número o si ha sido sin querer.

Las sanciones por pequeños despistes están a la orden del día.

Si no quieres tener problemas, presta atención a algunos de los **errores más comunes entre autónomos**.

Darte de alta en una cooperativa

En este error han caído muchos españoles y ahora lo están pagando caro. Las **cooperativas de facturación** servían, supuestamente, para poder emitir facturas sin estar dado de alta como autónomo. Sólo tenías que hacerte socio pagando una cuota y la cooperativa emitía la factura por ti. Muchos optaban por esta opción para ahorrarse dinero y trámites.

Sin embargo, el Ministerio de Empleo, tras investigarlo, recientemente decidió retirar la calificación de cooperativas a estas empresas por considerar que su actividad era fraudulenta. En el caso de los asociados, al determinar que estaban desarrollando una actividad por cuenta propia sin abonar las cuotas correspondientes, se les está obligando a **pagar los atrasos y los intereses de demora**.

Conclusión: las opciones para facturar sin ser autónomo son muy limitadas y los "chanchullos" pueden salir muy caros.

LAS OPCIONES PARA FACTURAR SIN SER AUTÓNOMO SON MUY LIMITADAS Y LOS "CHANCHULLOS" PUEDEN SALIR MUY CAROS.

Cursar el alta en Hacienda pero no en el RETA

No solo hay comunicar a Hacienda tu alta como autónomo, sino que también hay que hacerlo ante la **Seguridad Social** en el **Registro Especial de Trabajadores Autónomos** (RETA). Has de seguir el orden establecido y respetar los plazos.

Es importante no demorarse en darse de alta en la Seguridad Social, ya que este organismo es el encargado de pasarte la cuota y contará como fecha de inicio de tu actividad el día que te hubieras dado de alta en Hacienda. Si en Hacienda consta, por ejemplo, el 1 de septiembre y esperas hasta octubre para darte de alta en la Seguridad Social esta te impondrá una penalización. Normalmente, tendrás que pagar las cuotas atrasadas y un 20% de intereses de demora.

Este error es muy habitual así que recuerda: tras darte de alta en Hacienda deberás acudir a la Seguridad Social para apuntarte en el RETA.

Elegir mal el IAE

El **Impuesto de Actividades Económicas** (IAE) es un impuesto que deben pagar los autónomos y las empresas por la actividad que estén desarrollando.

Dependiendo de cuál sea tu actividad tendrás que seleccionar un epígrafe y hacerlo constar cuando rellenes tu alta ante la Agencia Tributaria. Según este **variará tu tributación**; por eso, es importante no equivocarse.

Dedica tiempo a buscar qué actividad se ajusta más a tu profesión y si desarrollas varias tipificaciones añade tantos epígrafes como sean necesarios. Ante la duda, siempre puedes consultarlo en una oficina.

Cometer errores en las facturas

Por lo general, la Agencia Tributaria no revisará una por una tus facturas pero si detecta irregularidades ordenará una **inspección**. Si durante la misma el funcionario encuentra un error en alguna de ellas no te permitirá deducirte los impuestos soportados.

Recuerda que todas las facturas deben tener un número correlativo, la fecha de expedición, tu nombre y apellidos, domicilio y NIF. También debes añadir un concepto, el tipo impositivo, la cuota tributaria y los datos de la empresa que recibe la factura.

Si detectas que has cometido un error en una factura no pasa nada, pero debes **emitir una rectificación**. Lo mejor, sin duda, es que revises bien cada factura que emites y te ayudes de un programa de facturación online para ser más efectivo.

Comprar material deducible antes del alta

Todo aquello que necesites para desempeñar tu actividad como autónomo es un gasto deducible; es decir, **Hacienda te devolverá el importe del IVA**.

Sin embargo, si te has comprado un ordenador y una impresora antes de darte de alta como autónomo no podrás recuperar el dinero que corresponda.

Sé paciente y espera a haber tramitado el alta en Hacienda para no tener problemas a la hora de deducir el IVA de cualquier gasto. Recuerda que la fecha de las facturas ha de ser posterior al inicio de tu actividad; siempre que sea así no tendrás ningún problema.

Sabiendo esto estás preparado para afrontar tu nueva vida como autónomo y evitar problemas con Hacienda o la Seguridad Social. Recuerda: infórmate bien y busca a alguien que te asesore.

SI DETECTAS QUE HAS COMETIDO UN ERROR EN UNA FACTURA NO PASA NADA, PERO DEBES EMITIR UNA RECTIFICACIÓN.

SAMSUNG
Galaxy Note8
Do bigger things
SAMSUNG

LA SEGURIDAD EN EL SEGMENTO DE AUTÓNOMOS Y PYMES

Manuel Sánchez Gómez-Merelo | Consultor Internacional de Seguridad

LA EFICACIA EN MATERIA DE SEGURIDAD NO SE CONSIDERA UNA PRIORIDAD

SI BIEN HAY UNA SEGURIDAD SUBJETIVA Y UNA SEGURIDAD OBJETIVA, LA PRIMERA ES UNA PERCEPCIÓN Y LA SEGUNDA UNA REALIDAD A LA QUE, COMO OBJETIVO NOS HEMOS DE ENFRENTAR TODOS LOS DÍAS Y, EN ESTE SENTIDO, HAY TANTOS FACTORES QUE REPERCUTEN EN SU GESTIÓN EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS, COMO EN LAS DE MAYOR TAMAÑO, Y REQUIEREN IGUALMENTE DE UN RIGUROSO TRATAMIENTO.

En la aplicación de la seguridad hay dificultades para su regulación, dado que suelen ser heterogéneas y están diseminadas. Así mismo, las restricciones presupuestarias se traducen a menudo en falta de recursos para implantar iniciativas e intervenciones para una necesaria y adecuada seguridad patrimonial y laboral.

Al contar con menos recursos se reduce la realización de programas y acciones preventivas.

La eficacia en materia de seguridad en las PYMEs y en los autónomos no se considera una prioridad.

La identificación, análisis y evaluación de los riesgos pueden resultar costosas y confusas, en especial si la empresa carece de recursos o de conocimientos especializados para hacerlo con eficacia.

El catálogo de riesgos es amplio y complejo

En general, como es sabido, si la seguridad total no existe, nuestro planteamiento debe ir dirigido a realizar el esfuerzo por la reducción del daño o pérdida, caso de producirse o materializarse el riesgo.

Toda actividad industrial o comercial conlleva una serie de riesgos, unos inherentes a la propia actividad y otros a la situación, entorno o circunstancias de la empresa.

En cualquier caso, y con independencia de su tamaño y actividad, las PYMEs pueden presentar en general un amplio catálogo de riesgos derivados de la naturaleza (seísmos, inundaciones, tormentas, etc.), riesgos técnicos (fuego, corrosión, toxicidad, explosión, averías, etc.), riesgos laborales (herramientas, instalaciones, manipulación, ambiente, transporte, etc.) o derivados de actividades antisociales o deliberados (fraude, robo, atraco, agresión, vandalismo, manipulación de datos, etc.).

Estos riesgos, en todos los casos, han de identificarse, analizarse y evaluarse y tomar posición frente a ellos. Del análisis podemos determinar contra qué es necesario protegerse y qué es necesario proteger, en un entorno donde igualmente hay que identificar y analizar las propias vulnerabilidades de nuestra actividad y circunstancias.

Tras el análisis y la evaluación, los riesgos se presentarán en tres bloques: los posibles de evitar o minimizar, los que conviene reducir y aquellos que no son fácilmente mejorables y que se han de asumir.

La seguridad integral, una inversión y no un gasto

La seguridad, debe integrar dos aspectos básicos como son la prevención y la protección. La prevención, tiene como objetivo primario la eliminación o reducción de las circunstancias o causas desencadenantes del riesgo o amenaza. La protección pone en marcha los medios contra el propio incidente o accidente cuyo objetivo primario es evitar o reducir los daños o pérdidas que se pueden generar, una vez que se ha materializado el riesgo.

De forma tradicional, para aplicar un esquema de seguridad integral, primero se deben identificar y relacionar los riesgos y las amenazas de forma pormenorizada y exhaustiva, después los relacionaremos con los escenarios y mediremos su recurrencia, prevalencia y posibles consecuencias, valorando igualmente las vulnerabilidades para, finalmente, determinar los medios y medidas de prevención y protección más ajustadas a nuestras necesidades

En este sentido, los nuevos retos y las nuevas exigencias para la seguridad requieren que los recursos destinados a la protección de activos e información de las empresas, se integren en todos y cada uno de los procesos productivos, como un eslabón más de la cadena de valor.

Implementar un nivel de seguridad adecuado en función de los riesgos y vulnerabilidades a los que está expuesta la empresa (financieros, operativos, deliberados, comerciales, medioambientales, etc.) y de los requisitos de cumplimiento (legales, regulatorios, contractuales, etc.) es un reto permanente a tener en cuenta y que requerirá de un mínimo sistema de control basado en la implementación de medidas de seguridad que han de ser técnicas y organizativas.

TODA ACTIVIDAD INDUSTRIAL O COMERCIAL CONLLEVA UNA SERIE DE RIESGOS, UNOS INHERENTES A LA PROPIA ACTIVIDAD Y OTROS A LA SITUACIÓN, ENTORNO O CIRCUNSTANCIAS.

Con todo ello, obtendremos beneficios como:

- **Reducción de riesgos**. Minimizar o eliminar los riesgos para el negocio, resultantes de la materialización de las amenazas evaluadas.

- **Optimización de costes**. Racionalización de los recursos en base a la eliminación de inversiones innecesarias debidas al desconocimiento de los riesgos.

- **Cumplimiento de la legislación vigente**. Aseguramiento del cumplimiento del marco legal que protege a la empresa eliminando los riesgos y sanciones.

- **Competitividad en el mercado**. Mejora de la confianza en el negocio entre clientes y proveedores con los que se comparte la información y actividad.

Tenemos que asegurar una actuación coherente, proporcionada y eficaz ante cualquier incidencia de riesgo o vulnerabilidad entendiendo como uno de los problemas a atender en seguridad el de la sensación subjetiva de inseguridad, y lo debemos de combatir sin dejarnos llevar por aquellos que desean solamente, aportar seguridad a cualquier precio.

La Seguridad hoy presenta nuevas amenazas, nuevos retos y por tanto, nuevas exigencias que requieren de nuevos conceptos, pues tenemos: Nuevos escenarios para la seguridad, nuevos riesgos derivados de la globalización (sin excluir a los ya existentes) y una nueva dimensión de las inseguridades.

En este sentido, la seguridad ha ido creciendo en paralelo al progreso aunque, habitualmente, se ha visto más como un coste o gravamen y no como un beneficio o inversión inmovilizada.

Por otro lado, quizá el mayor nivel de vulnerabilidad se consiga a partir del hecho constatado de que necesitamos unos cuantos años para darnos cuenta de la amenaza que representan para nuestros bienes y nuestra privacidad las nuevas tecnologías y los medios de comunicación puestos a nuestra disposición.

Como conclusión tenemos que la organización de seguridad debe ser flexible y adaptable día a día en su visión de los riesgos, amenazas y vulnerabilidades así como sus soluciones.

La aplicación de estas en la empresa o sociedad debe ser un proceso continuo de realimentación.

La información, el bien más preciado

Capítulo aparte, merece hablar de la necesaria ciberseguridad, pues muchas empresas pequeñas y medianas creen que los problemas derivados de las vulnerabilidades en la protección de la información no son de su incumbencia y no son un objetivo de los ciberdelincuentes, al sentirse libres del riesgo de sufrir ataques por parte de estos.

Recientes ataques cibernéticos han puesto de manifiesto que el mapamundi de la piratería digital se presenta como escalofriante, y no vale pensar que es un problema de otros.

Bajo la amenaza de "paga o destruimos tus datos", este formato delictivo ha encontrado un caldo de cultivo extraordinario en la sociedad de la comunicación y la información, que ha revelado así su extrema vulnerabilidad.

BAJO LA AMENAZA DE "PAGA O DESTRUIMOS TUS DATOS", ESTE FORMATO DELICTIVO HA ENCONTRADO UN CALDO DE CULTIVO EXTRAORDINARIO EN LA SOCIEDAD DE LA COMUNICACIÓN Y LA INFORMACIÓN, QUE HA REVELADO ASÍ SU EXTREMA VULNERABILIDAD.

Lo cierto es que las graves consecuencias de estos riesgos, amenazas y vulnerabilidades han sido manifestadas mediante un simple 'ransomware', con un cibersecuestro de datos y archivos que los encripta de manera que no se puede acceder a ellos. Los ciberdelincuentes o presuntos terroristas han extorsionado a los afectados, a los que han exigido un rescate económico para liberar -descifrar- sus propios archivos.

Finalmente, no hemos de olvidar que, en general, la información es el bien más preciado de nuestras empresas y, aunque no existe la protección total o garantía de no poder ser afectado, con la permanente actualización y control de nuestros sistemas, se consigue evitar graves sucesos como los ocurridos o, al menos, minimizar el importante nivel de impacto que pueden tener.

www.manuelsanchez.com

LAS PREGUNTAS QUE DEBES HACERTE ANTES DE CONVERTIRTE EN FREELANCE

Anfix

Cada vez más profesionales contemplan la posibilidad de **dejar su trabajo habitual por cuenta ajena y convertirse en lo que se conoce como** freelance o trabajador por cuenta propia.

Ya sea porque quieren reinventarse o porque prefieren contar con la libertad de depender exclusivamente de uno mismo; las razones son muchas.

¿Estás pensando tú en dejar tu trabajo y convertirte en freelance?

Esta es, sin duda, una tendencia al alza. En Estados Unidos, un 34% de la clase trabajadora americana es freelance. Y **un 88% tiene claro que no dejaría de serlo** aunque le ofrecieran un trabajo a tiempo completo, según un estudio de Freelancers Union.

En España ocurre lo mismo, aunque las cifras no están claras, ya que no es fácil separar a los autónomos empleadores y los que trabajan por cuenta propia (sin empleados a su cargo).

Sin embargo, sí vemos como hoy en día es muy habitual recurrir a un freelance para hacer, por ejemplo, el diseño o el desarrollo de una página web.

Sin embargo, **no es todo de color de rosa**. La vida freelance ofrece muchas ventajas como la libertad de horarios, trabajar desde cualquier lugar, gestionar tu ritmo de trabajo; pero también es dura la inestabilidad, olvidarte de las vacaciones pagadas o tener que asumir toda una serie de roles a los que probablemente no estuvieras acostumbrado (relaciones públicas, financiero…).

Si de verdad te lo planteas, antes de dar el paso, te recomendamos que te hagas una serie de preguntas:

1. ¿Tienes alguna habilidad que sea "vendible"?

Esta es, sin duda, la pregunta más importantes: ¿qué vas a hacer cómo freelance? ¿A qué te vas a dedicar? ¿Cuáles van a ser tus servicios? ¿Le interesan a alguien?

Los medios de comunicación y el mundo de las tecnologías son dos de los sectores que más freelance contratan; sin embargo, la buena noticia es que, hoy en día, muchas más empresas contratan a autónomos para otra serie de servicios.

Si aún no estás seguro de si tendrías futuro como freelance, antes de dejar tu trabajo, prueba a vender tus servicios y a buscar clientes.

2. ¿Cuentas con una buena red de contactos?

Más vale tener amigos en todas partes; sobre todo si quieres ser freelance. Tu red de contactos será, con total seguridad, **tu principal fuente de negocio**. Al final, las personas que te conocen y que saben cómo trabajar no se pensarán dos veces el contratar tur servicios.

Sin embargo, si no tienes una buena agenda de contactos también puedes hacer networking yendo a eventos, conferencias, charlas o escribiendo a gente a través de **LinkedIn** o **Twitter**.

Utiliza tus contactos de forma inteligente y recurre a ellos cuando sea necesario. Pero recuerda ser también generoso y cuenta con tus conocidos para pasarles trabajo cuando tú estés saturado o ponerle en contacto con personas de interés.

3. ¿Cómo llevas trabajar tú solo?

La soledad es uno de los grandes retos de un freelance. No tendrás que lidiar con jefes o compañeros molestos, pero a veces puedes llegar a sentirte muy solo.

Si eres de los que adora el trabajo en equipo y estar rodeado de gente, procura encontrar un espacio de coworking o hacer actividades en grupo. En el caso de que seas introvertido y estés deseando estar sólo en tu casa, oblígate a acudir a conferencias y a conocer personas. De lo contrario, te convertirás en un ser solitario.

4. ¿Tienes un colchón financiero?

Hay que ser realistas: es poco probable que en el minuto en el que te hagas freelance **comiencen a lloverte ofertas de trabajo**. Por lo tanto, si no vas a tener ingresos, necesitas contar con unos ahorros que te permitan vivir tranquilo unos cuantos meses.

Incluso después, cuando todo comience a rodar, tendrás que seguir manteniendo **un colchón que te proteja de la inestabilidad** y de que un mes pierdas uno de tus clientes más importantes.

Deberás prestar especial atención a tu economía y controlar los gastos para evitar problemas. Los expertos recomiendan ahorrar el 40% de cada factura que cobres para posibles imprevistos.

5. ¿Eres una persona disciplinada?

Piensa que no vas a tener a nadie que te recuerde lo que tienes que hacer; todo depende ti. Necesitas estar **motivado**, ser **organizado** y tener f**uerza de voluntad** para trabajar cada día por tu cuenta y cumplir con tus clientes. Si haces lo que te gusta, tendrás la fuerza suficiente.

También es importante que seas consciente de que ser autónomo lleva asociado una serie de tareas con los que, quizás, no contabas: deberás ser tu propio contable y hacer tus facturas, tendrás que hacer de relacionas públicas para ganar nuevos clientes, de informático cuando tengas un problemas con el ordenador…

6. ¿Puedes hacer un piloto?

Si has respondido que "sí" a todas las preguntas anteriores, prueba a buscar trabajo de freelance mientras mantienes tu trabajo. Estarás dando tus primeros pasos en la que podría ser tu nueva vida y será **mejor que veas** si te convence o no.

Si, finalmente, decides hacerte autónomo ya habrás definido tus servicios, tendrás algunos clientes y sabrás cómo continuar hacia delante.No tienes por qué dar un cambios radical, **permítete probar y tomar una decisión**. De hecho, la mayor parte de freelances comienza de este modo: haciendo trabajar por su cuenta mientras siguen en su trabajo habitual remunerado.

EMPEZAR A TRABAJAR COMO FREELANCE 8 CLAVES

Héctor de Prada

Llevo alrededor de 2 años trabajando como diseñador web freelance. No ha sido un camino fácil, pero siempre tuve claro lo que quería hacer después de graduarme.

Quería empezar a trabajar como freelance, en lo que me gusta y pudiendo elegir los proyectos en los que embarcarme.

No ha sido un camino largo, pero en él he pasado de hacer webs para mis familiares a ser un diseñador web profesional con contratos para los próximos meses.

Para comenzar a trabajar como freelance, como no podía ser de otra manera, os voy a hablar de esas cosas tan importantes que has de hacer cuando empiezas tu carrera como autónomo, o incluso antes de ello, de manera que puedas asentar las bases para el futuro éxito.

El aumento de los empleados por cuenta propia es una tendencia global, sobre todo en el campo de la tecnología y del diseño. Sin embargo, dar el paso hacia este mundo después de llevar años trabajando en una empresa, o nada más salir de la universidad, puede asustar.

Por eso mismo, aquí van **8 consejos que todo freelance debería tener en cuenta al comenzar su nueva aventura**.

1. Cree en ti mismo

Esto es lo más importante. **Debes confiar en ti mismo y en tus habilidades**. Si no te sientes seguro con tus conocimientos, céntrate en mejorar antes de dar el salto.
Pero esto tampoco significa que no puedas empezar a poner a prueba tus habilidades hasta que tus conocimientos estén en el nivel óptimo.

Crea tus propios proyectos personales y practica ayudando a familiares y amigos. Esto te dará experiencia y aumentará tu confianza hasta el momento en el que, casi sin darte cuenta, aceptes tu primer trabajo pagado para un cliente real.

2. Tu marca lo es todo

En el momento en el que te conviertes en un trabajador autónomo o freelance **te conviertes en una empresa basada en ti y en los servicios que ofreces**. Por eso, como cualquier otra empresa, tendrás que trabajar en crear tu propia marca, desde el aspecto que se ve en Internet hasta tu propia imagen para los momentos en los que te reúnes con clientes.

Crea un portfolio online donde enseñar tus mejores trabajos, bien en tu propia web personal o en alguna de las páginas específicas para ello como **Dribble** o **Behance**.

Sé activo en redes sociales, sobre todo en las orientadas al mundo laboral, como LinkedIn. Y si quieres que tu marca empiece a ser conocida, **escribe tu propio blog** donde puedas compartir tus conocimientos.

"EN EL MOMENTO EN EL QUE TRABAJAS COMO FREELANCE, TE CONVIERTES EN UNA EMPRESA BASADA EN TI."

3. Trabaja con contratos

No cometas el error de fiarte de gente que no conoces.

No sé si existen estadísticas al respecto pero estoy seguro de que más del 50% de los trabajadores freelance en España han tenido algún cliente que, una vez acabado el trabajado pactado, ha desaparecido sin pagar.

Crea un modelo de contrato básico que te cubra las espaldas y que explique el trabajo que vas a realizar y el pago que vas a recibir a cambio.

De esta manera, tendrás un seguro, trabajarás más a gusto, y tu cliente te verá como alguien mucho más profesional.

4. Ofrece calidad

Cada vez la competencia es mayor. En la red se puede encontrar a cientos de diseñadores, fotógrafos o escritores freelance ofertando los mismo servicios que tú en webs como **UpWork** o **Freelancer**.

La manera de combatir los bajos precios que ves en estas plataformas es crear trabajo de la máxima calidad. **Asegúrate de que cada trabajo que entregas es lo mejor que podías haber hecho**.

5. Sé profesional

Uno de los grandes problemas del aumento del número de freelancers dedicados a las nuevas tecnologías es que muchos de ellos son gente poco profesional, autodidacta y con tan solo unos conocimiento básicos.

- Cuida tu marca, sé honesto y **no prometas cosas que no puedes hacer**.
- Cumple los plazos marcados, mantén una buena relación con tus clientes y, sobre todo, sé buena persona.

6. No dejes de formarte

En la mayoría de los campos relacionados con la tecnología la evolución es constante. **Tanto las herramientas como las tendencias** cambian continuamente.

Por eso, **has de emplear una parte de tu tiempo a seguir aprendiendo cosas y a descubrir nuevas formas de aportar valor a tus clientes**.

No te quedes atrás, porque lo que estás haciendo hoy puede no interesar a nadie dentro de 5 años y te puedes ver sin trabajo.

7. Relaciónate

El famoso **networking**. Debes relacionarte con otra gente para seguir aprendiendo y captar nuevos clientes.

Aunque seas un diseñador web y trabajes desde el escritorio de tu casa (como es mi caso), no te encierres en ella. **Asiste a conferencias** en tu ciudad, habla de tu trabajo con amigos e intenta conocer gente nueva.

En los inicios, una de tus principales fuentes de clientes serán las referencias que den de ti las personas que conoces o antiguos clientes. Por eso, es esencial aumentar tu círculo de contactos. Nunca sabes con quien puedes acabar trabajando…

8. Conoce tus números

Uno de las mayores dificultades con las que te encuentras al comenzar tu carrera como freelance es que, de repente, no eres solo un diseñador web o un fotógrafo, sino que tienes que **hacer todas las labores para que una empresa funcione**.

Yo soy de los que buscan herramientas que me ayuden en todas estas tareas. **Una herramienta que lamento no haber tenido durante mis primeros años es anfix** para ayudarme con la gestión de mi negocio: el proceso de crear y emitir facturas, mantener el control de mi cuenta bancaria o controlar mis gastos, entre otros.

Recuerda

Tu negocio como freelance se basa totalmente en ti, en tu trabajo y en cómo es percibido por tus clientes. Si quieres tener éxito, trata tu marca personal de la manera que merece y sé profesional siempre, tanto de puertas para afuera como para adentro.

www.hdeprada.com

Somos la energía
que mueve su empresa.
Somos un **aliado energético** preocupado por conocer y analizar la situación de nuestros clientes, para darles siempre una **solución a su medida**, para que solo se ocupen de lo más importante: su negocio. Porque sabemos que invertir en **eficiencia energética** es la mejor manera de construir un futuro.
endesa
endesaclientes.com/aliadoenergetico Servicio de Atención a Empresas: **800 760 266**

Ms
Current Name
Street Name. 1
70000 City Name
Tel: 0000 5555555
E-Mail: emailname@server.com
Street Name. 1
70000 City Name
Invoice-Nr.
2015042401
Date
24.04.2015
Clerk name/-in:
Your Name
Unit Price
273,11 €
2,52 €
83,16
16,80 €
20,0
Payable
KTO Nr. 100 000 000
BLZ: 100 100 00
Bank Name
SET
M+
M-
MRC
+TAX
-TAX
OFF
NO
PQ
R
S
Sch

CONSEJOS PARA COBRAR ANTES TUS FACTURAS

Anfix

HAY UNA REGLA BÁSICA PARA TODO NEGOCIO: SI NO HAY INGRESOS, ESTE NO PUEDE SOBREVIVIR

Hay una regla básica para todo negocio: si no hay ingresos, este no puede sobrevivir. Por eso, **las facturas pendientes de cobro son una de las mayores preocupaciones de cualquier empresario ya que está en riesgo el flujo de caja**.

Esta preocupación hay veces se extiende en el tiempo y hay clientes que se retrasan en el pago 30 días o, incluso, 70. Otras, este nunca llega a producirse.

Pero, ¿cómo puedes conseguir que tus clientes paguen y lo hagan en el tiempo establecido? Lógicamente no puedes obligarles ni hacerlo tú por ellos, pero sí puedes facilitarles el proceso en todo lo que esté en tu mano.

Para ello, **lo más recomendable es que te hagas con una herramienta de facturación online que te permita hacer un seguimiento de tus facturas** y que te recuerde los plazos establecidos con los clientes.

Te explicamos, en 6 claves, qué es lo que debes tener en cuenta para acelerar el cobro de tus facturas:

1.- Detalla y acuerda las condiciones del pago previamente y por escrito

Detallar las condiciones del proyecto es la primera clave para asegurar el cobro de tu trabajo. Esto significa incluir con exactitud:

- Qué es lo que harás.
- Qué incluye (y qué no incluye)
- Por qué cantidad.
- En cuánto tiempo.
- Los cambios que se pueden solicitar.
- Las condiciones de pago:
  - Dónde debe ingresar la cantidad.
  - El tiempo que dispone para hacer el pago una vez entregado el proyecto.
  - Descuentos por pagar antes de tiempo u otras condiciones que quieras añadir.

Asegúrate de que cuando cierras acuerdo, el cliente acepta estas acondiciones por escrito.

LO MÁS RECOMENDABLE ES QUE TE HAGAS CON UNA HERRAMIENTA DE FACTURACIÓN ONLINE QUE TE PERMITA HACER UN SEGUIMIENTO DE TUS FACTURAS Y QUE TE RECUERDE LOS PLAZOS ESTABLECIDOS CON LOS CLIENTES.

No te quedes sólo con su palabra; un email con un "Ok" por su parte es suficiente.

Después, cuando le envíes la factura al finalizar el proyecto deberás detallar de nuevo toda la información relativa a las condiciones de pago así como el importe total. Asegúrate de que los datos están correctos y se corresponden con lo acordado al inicio.

Con anfix podrás crear las plantillas perfectas para tus facturas y presupuestos. No sólo podrás personalizarlas con tu logo y tu color corporativo; sino que además podrás incluir toda la información importante y reutilizarla una y otra vez para que nunca se te olvide ningún detalle.

2.- Crea y envía la factura tan pronto como te sea posible

Aquí impera una lógica aplastante: **cuanto antes envíes una factura, antes la cobrarás**.

Por eso, en el mismo momento en que entregas el proyecto a tu cliente o cierras una venta debes estar enviando la factura. No sólo te ayudará a cobrar antes, sino que además evitarás posibles olvidos.

Debes actuar casi como una máquina: cerrar y enviar, cerrar y enviar… Y para eso, **lo mejor es que te apoyes en una herramienta de facturación**. Desde anfix puedes enviar tus facturas inmediatamente y desde cualquier sitio. No tienes que esperar a llegar a la oficina o a tener el ordenador delante; con la aplicación de anfix para móvil (disponible para iOS y Android) o tablet puedes crear facturas desde cualquier lugar y en muy poco tiempo.

Tu inmediatez mejorará el tiempo de cobro y no dará tiempo a que tu cliente se olvide de ti o ponga excusas de cualquier tipo.

Además, el PDF que se genera es una factura electrónica válida ya que anfix cumple con todos requisitos que impone la Agencia Tributaria. Esto te evitará hacerla en papel, escanearla…

3.- Crea facturas claras que no den lugar a posibles reclamaciones

No des pie a tus clientes a reclamar errores en tus facturas; esto les hará ganar tiempo mientras las modificas y ellos las vuelven a revisar.

Comprueba siempre que tus facturas son claras, concisas, detalladas y que toda la información está correcta. Después de comprobarlo, hazlo de nuevo. Y solo entonces, cuando hayas revisado todo varias veces, dale a enviar.

El uso de anfix te ayudará a evitar errores humanos. Al trabajar siempre sobre tu plantilla (personalizada con tu logo y color corporativo), harás las facturas mucho más rápido dejando tiempo suficiente para revisar una y otra vez.

4.- Facilita la forma de pago: incorpora los nuevos medios digitales

Una de las principales razones por las que se cobra a 30 días se debe a la tradición de pagar a través de un cheque. Si, el cheque sigue "vivito y coleando" aunque parezca mentira.

Pero este sistema (además del efectivo, por supuesto) no es el único medio que debes aceptar. De hecho, los métodos de pago se han multiplicado en los últimos años por lo que deberás ponerte al día y ofrecer la posibilidad de pagar a través de la mayor parte de ellas.

A los ya clásicos pagos electrónicos por transferencia o tarjeta de crédito, añade otros medios digitales como PayPal, Apple Pay o Stripe.

La tecnología está avanzando a pasos agigantados, poniendo a tu alcance los recursos necesarios para que el medio de cobro no suponga un problema. Cuantas más opciones ofrezcas, más fácil será para tu cliente.

En este sentido, anfix te facilita la visualización de los cobros conectándose a tu banco. Desde la propia herramienta podrás consultar los últimos movimientos y ver si tu cliente ya te ha pagado (desde el medio que sea).

LA TECNOLOGÍA ESTÁ AVANZANDO A PASOS AGIGANTADOS, PONIENDO A TU ALCANCE LOS RECURSOS NECESARIOS PARA QUE EL MEDIO DE COBRO NO SUPONGA UN PROBLEMA.

5.- Incentiva el pronto pago

El cerebro tiene un funcionamiento sencillo (la mayor parte de las veces). En el caso de la sensación de urgencia, esta nos incentiva a llevar a cabo acciones sin pararnos a pensarlas demasiado. Esto ocurre, por ejemplo, durante las rebajas con las que nos lanzamos a comprar porque sabemos que esa oferta solo estará disponible durante un tiempo limitado.

Emplea este sistema para cobrar antes tus facturas. Ofrece a tus clientes un descuento por pronto pago dentro de una fecha delimitada. No hace falta que tires la casa por la venta; ten en cuenta tu margen de beneficios, costes… y establece una rebaja de un 5% o 10%.

Piensa que para cualquier empresa que deba afrontar un pago, un ahorro es un factor de motivación importante. Para tí, asegurarte ese cobro, mucho más. Ya lo dice el refrán: "más vale pájaro en mano que ciento volando".

6.- Persigue el pago de forma automatizada

El proceso para cobrar no termina una vez has formulado las condiciones de pago o enviado la factura. Lamentablemente, a veces, tendrás que "perseguir" a tu cliente para que abone el importe que debe.

Lo mejor, para que tu trabajo no se multiplique, es que automatices la "persecución" utilizando tecnologías para ello. Con anfix podrás:

- Recibir las notificaciones cuando tus clientes hayan recibido, visto y pagado tus facturas. La información llegará a tu teléfono móvil o smartwatch y estarás al día del estado de cada factura.

- Crear alertas en tu calendario con los vencimientos de pago para recordárselo a tus clientes por email o mensajes de texto.

Con todo esto, podrás crear también tus propios procesos. Por ejemplo, una vez que veas que el cliente ha visto la factura y no recibes respuesta, a la semana puedes enviarle un email preguntándole si tiene alguna duda. O, si el cliente no ha pagado aún y se acerca la fecha de vencimiento, una semana antes puedes programar otro recordatorio.

Si nada funciona, en última instancia, deberás realizar la llamada telefónica para hacerle saber que tus facturas siguen sin ser abonadas.

GASTOS DEDUCIBLES TRABAJANDO DESDE CASA

Cuando una persona se da de alta como trabajador por cuenta propia, no siempre precisa un local donde ejercer su actividad y lo hace desde casa. Y es que en muchas ocasiones, **es posible funcionar desde el propio domicilio**, convirtiendo una parte del mismo en centro de trabajo. Esto es especialmente frecuente en las profesiones liberales (abogados, procuradores, consultores…) o en el caso de los freelance (programadores, editores, diseñadores…). Con solo una mesa de despacho y un equipo informático, se pueden realizar innumerables ocupaciones sin moverse de casa.

Trabajar desde casa. Efectos

Trabajar de este modo tiene sus ventajas y sus inconvenientes. Si nos centramos en el aspecto fiscal, **podemos salir perdiendo a la hora de practicar deducciones**, es decir, los gastos deducibles. Indudablemente, esta operativa supone un ahorro, puesto que no tenemos que soportar el abono de alquileres o de gastos vinculados a un local.

Pero, por otro lado, también podemos tener problemas para deducir otros gastos, como los suministros, que podríamos desgravar sin problema en virtud de un contrato de arrendamiento de local de negocio.

Para trabajar desde casa, **debemos afectar una parte de nuestra vivienda** al ejercicio de la actividad. Para ello hay que utilizar el modelo 036. En la página donde se indica el domicilio de la actividad, pondremos el nuestro, especificando a continuación el número de metros que se van a destinar al ejercicio profesional (por ejemplo, una habitación).

Esto nos dará derecho a deducir la parte del préstamo hipotecario o del alquiler (dependiendo del caso) **proporcional al número de metros afectados**. Es decir, si yo he afectado 10 metros de mi casa y pago 500 euros de alquiler, podré deducir el 10% de esa cantidad en IRPF. Si fueran de hipoteca, deduciría el 10% de los intereses de cada cuota y el 10% de la amortización anual que corresponda, según las tablas contables.

Lo que **no podremos deducir de ningún modo son los gastos de suministros: luz, agua, gas, teléfono fijo**. Sería imposible determinar qué porcentaje de la luz consumida en cada factura se corresponde con la parte afectada de la vivienda, a no ser que instaláramos un contador independiente. Lo mismo ocurre, por ejemplo, con el teléfono fijo, aunque a veces sí se admite el gasto de la conexión a internet, si podemos probar adecuadamente que está originado por el ejercicio de nuestra profesión.

De todos modos, las ventajas de trabajar desde casa no pueden medirse tan solo en criterios fiscales. La comodidad y la posibilidad de conciliar la vida familiar y la profesional son factores mucho más importantes a tener en cuenta.

4 TIPOS DE PROYECTOS QUE NO DEBES ACEPTAR SI ERES FREELANCE

Trabajar como autónomo tiene sus riesgos. En muchas ocasiones, los autónomos están expuestos a impagos de sus proyectos debido a que **las condiciones no se detallaron correctamente**.

Sin embargo, aunque se hayan detallado correctamente las condiciones del proyecto, **a veces es mejor directamente no aceptar aquellos que tienen altas posibilidades de salir mal**.

Estos son los 4 tipos de proyectos que debes evitar aceptar si quieres ganar dinero con tu trabajo como freelance.

1. Proyectos en los que el precio los fija el cliente

Cuando se trata de una persona y no de una empresa, procura alejarte de los clientes que te dicen cosas como "tengo esta cantidad y nada más" o "el precio más bajo es el que se elegirá".
Esto significa que no negociará y que no valora ni tu experiencia técnica ni la calidad que ofreces.

Eres tú quien debe poner el precio, pues sabes bien cuánto cuesta hacer lo que haces. No aceptes nada que esté por debajo de tus tarifas; ya que estarías perdiendo dinero por tratar de ganarlo. Recuerda que necesitas cubrir los gastos iniciales de tu negocio.

Tampoco regales tu trabajo cobrando menos de lo que vale, pues eso hace que tu área profesional se vuelva menos rentable.

Algo que tú, definitivamente, no quieres.

2. Proyectos para clientes con mala reputación

Dicen que no hay peor negocio que el que no se hace. Eso sí, hay algo mucho peor: aquel donde gastas tiempo y esfuerzo en un cliente al que tendrás que perseguir para que te pague.

Esto te hará incurrir en más gastos aún y, en el peor de los casos, no recibir el pago nunca.

Di **un NO rotundo a clientes que tienen fama de ser informales**, atrasar pagos, poner excusas, pagar a medias, etc.

Desconfía también de aquellos que te dicen "avanza mientras consiguen un anticipo" que suele no llegar.

El cliente debería contar con presupuesto para el proyecto. **Si no tiene para cubrirlo, dile que no**. Simple.

Por mucho que necesites cerrar una venta, es mejor usar el tiempo buscando nuevos clientes que en tratar de retener a uno que en realidad no vale la pena.

3. Proyectos inviables

Si lo que te solicitan es algo demasiado inverosímil y tu experiencia te dice que no va a funcionar. Es mejor que hables honestamente y le expliques a tu cliente tu opinión.

Esto evitará que empieces un trabajo que se cancelará con toda probabilidad y que no recibas el pago correspondiente por no completarlo.

Sé honesto siempre, pues así no pierdes tu tiempo ni se lo haces perder al cliente.

De esta manera también estarás cuidando tu reputación como autónomo.

4. Proyectos mal definidos desde el principio

A veces, los cliente no tienen bien definido cómo será un proyecto.
Es posible que antes de contratarte a ti, necesite un asesor de negocios que le ayude a definir objetivos para que de esa manera pueda fijar metas, tareas y prioridades.

Si sientes que el cliente no tiene claro lo que quiere, hazle la recomendación. De lo contrario, es posible que termines trabajando en decenas de propuestas inservibles, malgastando tiempo y esfuerzos.

Es importante que el cliente tenga claras estas 5 cosas:

1.- **Qué servicios necesita** y qué problema resolverá con eso.

2.- **Qué te va a entregar** para que comiences a trabajar.

3.- Cantidad de **propuestas que comparará** antes de elegir (dos o tres deben bastar).

4.- Cantidad de **sesiones para revisión y cambios** (no deberían ser más de dos).

5.- **Fecha de entrega** en la que quiere el proyecto terminado.

Discute estos aspectos con tu cliente y **no olvides detallarlos en el presupuesto** que le presentes para su aprobación escrita.

CALENDAR PLANNER
THURSDAY
FRIDAY
SATURDAY
Holiday

8 TRUCOS EFICACES PARA SER MÁS PRODUCTIVO EN EL TRABAJO

El tiempo es oro, se suele decir, y seguro que tú tienes bien calculado el valor del tuyo. Los autónomos, freelance o emprendedores son los que más necesitan optimizar su tiempo para ser eficientes y poder alcanzar todos sus objetivos.

Y como la eficiencia va, entre otras cosas, de no perder tiempo vamos directamente a contarte ocho técnicas para ser más productivo en tu día a día.

1. Gestiona tu email

No importa cuánto lo intentes, los emails no dejan de inundar tu bandeja de entrada. Esto ocurre y mucho. Cada correo recibido, te aleja de la eficiencia. Para darle la vuelta, toma nota de estos tres sencillos pasos:

- **Si envías menos emails, recibirás menos**. Vete a tu bandeja de enviados y haz una media de los emails que escribes a diario. Después, calcula el 75% de esa cantidad y márcate el objetivo de no superar esa cifra cada día. Será difícil al principio, pero si lo consigues notarás un gran cambio.
- **Nunca te irás a la cama con más 10 emails sin leer**. Sí, has leído bien. Quizás te lleve un tiempo pero lo conseguirás siguiendo tres reglas básicas: elimina más emails, hazlo más a menudo y responde con respuestas cortas y directas. A la mañana siguiente lo agradecerás.
- **No des tu correo electrónico a diestro y siniestro**. Si no es importante, pide a la gente que te envíe un mensaje privado, por ejemplo, por Twitter. La limitación de caracteres hará que la conversación sea ligera y directa.
- **Revisa tus listas de correo y elimina a las personas que no te interesan**. Cuantas más personas haya en una cadena, más probabilidades hay de recibir un aluvión de emails.

2. Limita tu tiempo al teléfono

Aunque suene radical, **no cojas llamadas que no tengas planificadas** (familia y amigos son, obviamente, una excepción). Cuando tienes un ritmo de trabajo, una llamada sorpresa de 30 minutos puede desbaratar toda tu planificación.

Agenda todas las llamadas y "educa" a los demás para que no te llamen por teléfono si no habéis quedado para hablar y a no dejar mensajes en el contestador. Este método te ayudará a ahorrar tiempo, a no desviarte de tu lista de tareas y a permanecer concentrado durante más tiempo. Esto te permitirá **mejorar la gestión de tus proyectos**.

3. Haz uso de las tecnologías

La tecnología incrementa la eficiencia. Elige programas que faciliten y automaticen tareas, especialmente aquellas que son recurrentes. Algunas ideas:

- **Utiliza un programa para tomar notas que puedas tener vinculado a todos tus dispositivos** (ordenador, tablet, teléfono…). Te permitirá tener toda la información que necesites a mano: recordatorios, listas de tareas…

- **Los lectores de RSS te permitirán recibir artículos y contenidos de aquellos blogs o webs que más te interesan**. Te ahorrarás el tiempo de ir entrando en cada uno de ellos, sólo tendrás que acceder a tu lector.

- **Automatiza lo máximo posible**. Haz un listado de tareas que realices de forma recurrente y busca la forma de automatizarlas todas. Por ejemplo, la compra a través de Amazon Prime. También te será de utilidad IFTTT.com, con la que podrás crear normas para que cuando ocurra cierta cosa automáticamente el ordenador haga otra.

- **Súbelo todo a la nube**. No sólo tendrás una copia de todos tus documentos, sino que además podrás acceder a todo desde cualquier parte o dispositivo. Por ejemplo, si a última hora te retrasan una reunión podrás esperar en una cafetería tranquilamente y aprovechar ese tiempo trabajando porque tienes todos lo que necesitas a mano.

4. Cronometra las reuniones

Todos sabemos que en las reuniones se pierde mucho tiempo y, además, solemos tener muchas a lo largo de la semana. Pero las cosas que se alargan más de lo debido no son para ti, porque pierdes tiempo y dinero.

La mayoría de las reuniones se pueden hacer en 30 minutos. Requiere disciplina y esfuerzo, pero estos consejos te ayudarán a conseguir ajustarte a este tiempo:

- Asegúrate de que todas las personas que asisten a la reunión sepan con antelación que esta tiene una duración exacta de 30 minutos.

- Durante la sesión, cuando se acerque la hora de terminar comunícalo con delicadeza.

- Cuando la conversación se vaya por otros derroteros, que suele ocurrir, sé rápido y recondúcela de nuevo.

- Programa otra reunión o una llamada que te sirva de excusa para terminar en los 30 minutos acordados.

5. Analiza los ritmos de tu cuerpo

Hay personas que son más productivas por la mañana y otras que lo son más por la noche. Analiza los ritmos de tu cuerpo y **aprovecha esas horas de inspiración** en las que el trabajo fluirá mucho más rápido.

Deja las tareas más importante para ese momento del día y planifica las más sencillas o monótonas para el resto. Serás más eficiente y el resultado del trabajo, seguramente, sea mucho mejor.

6. Di "no" mucho más a menudo

Dependiendo de tu trabajo, será habitual que te inviten a conferencias, cursos, charlas, viajes… y un sin fin de actividades que te robarán mucho tiempo. Piensa realmente si merece la pena invertirlo en eso. **Si no lo tienes claro, di no**.

Es cierto que es importante estar conectado, conocer a gente nueva y construir tu marca personal; sin embargo, nada de esto te llevará al éxito si no hay esfuerzo y trabajo diario.

7. Programa también tus descansos

No todo va a ser trabajo. **Es importante que dediques un tiempo al día a hacer deporte o actividades que te gustan**. Recuerda la teoría de los tres ochos: 8 horas de sueño, 8 de trabajo y 8 de ocio.Con esta fórmula, tu cerebro podrá descansar y estará mucho más fresco al día siguiente.

8. Cuando lo consigas, date un premio

Si consigues crear un plan y mantenerlo en el tiempo, te mereces un homenaje. Piensa en algo que te apetezca hacer y no olvides que esa será, entre otras, una de las muchas satisfacciones que experimentarás si logras ser eficiente.

Estos ocho consejos te permitirán crear una rutina de trabajo eficiente en la que todo tu tiempo estará bien invertido. Porque, como ya sabes, este vale dinero.

NUEVO PEUGEOT 308

AUGMENTED TECHNOLOGY

PEUGEOT i-COCKPIT®

8 SPEED AUTO

NUEVA CAJA AUTOMÁTICA DE 8 VELOCIDADES

NUEVOS SISTEMAS DE AYUDA A LA CONDUCCIÓN

NUEVOS MOTORES GENERACIÓN 2020

PEUGEOT

RECOMIENDA **PSA FINANCE** Atención al cliente: 902 366 247 - 91 347 22 41

El nuevo Peugeot 308 sale a la luz. Con sus líneas afiladas, resulta imponente desde el primer vistazo. Su alto nivel tecnológico está pensado para perfeccionar tu experiencia de conducción: navegación conectada 3D, Peugeot i-Cockpit® con volante compacto y nuevos motores que cumplen con la normativa de emisiones NOx a horizonte 2020. Las nuevas ayudas a la conducción, como la alerta activa de cambio involuntario de carril, el Active Safety Brake o el control de crucero adaptativo, se convierten en una especie de sexto sentido que te permitirán disfrutar de una experiencia de conducción más intuitiva.

Nuevo Peugeot 308: Consumo mixto (L/100 km) desde 3,6 hasta 6. Emisiones de CO_2 (g/km) desde 95 hasta 139.

LA PUBLICIDAD Y LAS PYMES. EL CAMINO A SEGUIR.

ENRIQUE LARA
Director General de Programatic

Invertir en publicidad?. No tengo suficiente tamaño. Qué podría hacer?. No sabría ni por donde empezar. Cuántas veces hemos oído, incluso hemos partícipado en conversaciones de este tipo. Por supuesto, la inversión disponible, el músculo financiero importan en la actividad publicitaria; pero en el entorno actual hay muchísimas posibilidades disponibles al acceso de las pymes.

La principal decisión que una pyme debe realizar es la de la elección de la empresa que la acompañe y la guíe en todo el proceso de marketing, desde la estrategia hasta la definición y gestión de las acciones. El perfil elegido debe ser el de consejero, de guía y compañero. Aspectos como la flexibilidad, la capacidad de innovar, la creatividad en todas las facetas del pensamiento y el talento para saltarse estructuras preestablecidas y acceder a nichos que aporten valor a la inversión realizada por la pyme deberían ser las principales características que fundamentasen esta elección.

El entorno ha cambiado mucho. La digitalización y automatización de los procesos requiere muchos menos recursos humanos centrados en la gestión y más dedicación en la estrategia y la consultoría.

Las agencias publicitarias solían bastarse para asesorar a los clientes. Esto ya no es suficiente. Desde que las firmas tecnológicas ofrecen servicios analíticos y herramientas para ayudar a los anunciantes a conseguir lo mejor por su inversión, se necesita una consultora que interprete la información y que además pueda posteriormente aplicar e implementar esa información, para activarla en los canales apropiados y de la manera más efectiva posible.

Compañías boutique, nacidas con una identidad y un compromiso con el servicio y la estrategia, y que a la vez ofrezcan un servicio multidisciplinar lideraran este nuevo ecosistema. Hablar el mismo lenguaje que las pymes, pero con la expereriencia suficiente en la gestión de presupuestos es el requisito indispensbable para ayudar a crecer a las pymes.

Las agencias tienen por naturaleza estructuras muy pesadas y fuerte burocracia. Las Pymes por el contrario buscan procesos más rápidos, más acción y un compañero fiel que entienda todas sus necesidades.

LA DIGITALIZACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN DE LOS PROCESOS REQUIERE MUCHOS MENOS RECURSOS HUMANOS CENTRADOS EN LA GESTIÓN Y MÁS DEDICACIÓN EN LA ESTRATEGIA Y LA CONSULTORÍA.

ideonomía signomía. PROGRAMATIC

www.ideonomia.com

www.programatic.es

ideonomía grupo

www.signomia.com

Soluciones de marketing y publicidad para desarrollar tu negocio

Llámanos - 91 224 48 98

C/ Pirineos 29, Semisótano 28040, Madrid | (+34) 91 224 48 98

ONLINE SHOP
12:03
ONLINE SHOP
SHOP
ACCOUNT
SING IN
82%
CREATE ACCOUNT
FASHION
ELECTRONICS

CÓMO DAR DE ALTA MI TIENDA ONLINE COMO AUTÓNOMO

Si estás pensando en abrir tu tienda online existen una serie de normativas y pasos que debes seguir. Veremos qué necesitas, los pasos que debes seguir y cómo resolver las primeras dudas que te surgirán.

Antes de nada debemos saber diferenciar entre dos cosas esenciales.

- Tu ecommerce puede darse de alta como una empresa, es decir, puedes dar de alta una tienda online como harías con cualquier otro tipo de negocio.
- También existe la opción que para poner en marcha tu ecommerce, factures como autónomo la venta de cada uno de tus productos.

PARA EMPEZAR A VENDER A TRAVÉS DE TU TIENDA ONLINE DEBERÁS DARTE DE ALTA COMO AUTÓNOMO SEGÚN LA ACTIVIDAD QUE DESARROLLES.

Trataremos la segunda opción, es decir, cómo dar de alta tu tienda ecommerce a través de tu propia actividad cómo autónomo y seguir actuando como tal, sin tener que dar de alta una empresa.

Es decir, cómo vender tus productos y qué necesitas saber para empezar.

Darme de alta como autónomo para abrir una tienda online

Para empezar a vender a través de tu tienda online deberás darte de alta como autónomo según la actividad que desarrolles. Básicamente porque para poder vender a través de Internet o, simplemente vender, deberás facturar y para poder facturar, debes estar dado de alta como autónomo.

Si ya estoy dado de alta como autónomo y quiero empezar un ecommerce

En el hipotético caso que ya estés dado de alta como autónomo y, ahora, quieras comercializar diferentes productos y abrir tu negocio online deberás darte de alta con un nuevo epígrafe. Éste, que dependerá de la actividad, **seguramente sea el epígrafe 1: Actividades Empresariales**, en la división 6: Comercio, restaurantes, hospedaje y reparaciones.

Puedes modificar tu alta y tu actividad en el modelo 037 o 036, según en el que te diste de alta, porque son los documentos donde queda constancia del tipo de actividad. Simplemente, en este caso, marca la casilla: Modificación del alta. Y añade un epígrafe más, dependiendo de cuál necesites. Una vez tengas todo esto, ya puedes empezar a vender los productos y el stock de tu ecommerce.

Ten en cuenta que el hecho de estar dado de alta en diferentes epígrafes, puede hacer que varíe tu contabilidad y, por tanto, los modelos tributarios que debes presentar.

Por ejemplo, necesitarás hacer tantas presentaciones del modelo 303 como epígrafes de actividad estés dado de alta, no valdrá que presentes un único modelo para todas.

Si quiero empezar mi tienda online como autónomo

Si estás pensando en empezar un comercio online como una actividad extra porque ya trabajas por cuenta ajena o, simplemente, para que sea tu fuente principal de ingresos, debes darte de alta cómo autónomo.

Para ello debes rellenar el modelo 036 o 037. Tu epígrafe, igual que en el caso anterior, dependerá del producto que quieras comercializar aunque **lo más probable es que debas darte de alta en Actividades empresariales**, división 6: Comercio, restaurantes, hospedaje y reparaciones.

Son epígrafes bastante genéricos por lo que si no ves exactamente uno, no te preocupes, selecciona el que pueda adecuarse más a tus necesidades.

Una vez estés dado de alta, podrás empezar a facturar tus clientes.

A partir de aquí, existen diferentes plataformas de ecommerce que te ayudan a crear tu ecommerce:

- Prestashop
- Magento
- Woocomerce
- Shopify
- Amazon

Ya están preparadas para que puedas empezar, con plantillas, modelos, etc.. y te ayudarán a ir más rápido.

Finalmente, algo que no puedes olvidar y que será crucial para empezar tu negocio es empezar a controlar desde el primer momento todas las transacciones que vayas haciendo: las facturas de tus clientes, controlar tus gastos, etc, para poder pasar cuentas con Hacienda sin problemas cada tres meses.

Cuanto antes tomes el control, más fácil será que tu negocio crezca.

¿Qué diferencia hay entre darme de alta como sociedad o como autónomo?

Sí que es verdad que el hecho de darte de alta como empresa, da un punto más de seriedad porque no es lo mismo vender como empresa que como particular al fin y al cabo.

Sin embargo, si estás empezando, o si tu facturación no es muy alta, seguramente te conviene más darte de alta como autónomo ya que todo el papeleo será menor y ahorrarás mucho tiempo en trámites. Además, siempre estás a tiempo de abrir tu empresa cuando ya sepas si tu tienda online es rentable.

SI ESTÁS PENSANDO EN EMPEZAR UN COMERCIO ONLINE COMO UNA ACTIVIDAD EXTRA PORQUE YA TRABAJAS POR CUENTA AJENA O, SIMPLEMENTE, PARA QUE SEA TU FUENTE PRINCIPAL DE INGRESOS, DEBES DARTE DE ALTA CÓMO AUTÓNOMO.

¿Eres una PYME y piensas en grande? Te ayudamos a despegar

UPS con las PYMES. Tanto si acabas de empezar como si ya estás en marcha, te ayudamos a mejorar la experiencia de tus clientes y orientarte hacia un crecimiento internacional. Aumenta la satisfacción de tus clientes y refuerza su fidelidad gracias a una experiencia de envío mejorada, con devoluciones flexibles, más control sobre las entregas y una amplia red de ubicaciones UPS Access Point™ donde tus clientes podrán recoger o depositar sus pedidos. Tenemos las herramientas, la tecnología y un grupo de expertos dispuestos a ayudarte en todo lo que necesites. Desde el "imagínatelo" al "llévalo a cabo", estamos aquí para ayudarte.

Para más información visita www.**ups.com**

ups unidos ponemos soluciones™

Copyright © 2017 United Parcel Service of America, Inc.

ABRIR MI TIENDA ONLINE: PRINCIPALES PLATAFORMAS DE ECOMMERCE

SI ESTÁS PENSANDO EN ABRIR UNA TIENDA ONLINE, A CONTINUACIÓN TE CONTAMOS LAS DIFERENTES OPCIONES QUE TIENES PARA HACERLO

Prestashop

Aunque es uno de los gestores más nuevos -surgió en 2007- es uno de los más usadas por su facilidad de uso y, sobre todo, de instalación. Con un panel de control bastante completo podrás y **puede presumir de ser la aplicación ecommerce**, según los tests de Google.

Prestashop no para de actualizarse, por lo que tendrás que estar siempre atento a sus cambios para sacar el máximo provecho de la plataforma. Cuenta con muchas ventajas, entre las que destacamos: es gratis (aunque los mejores plugins suelen ser de pago), multitud de módulos para ampliar Prestashop para mejorar tu ecommerce, facilita el posicionamiento orgánico (SEO), multilenguaje, las URLs son amigables y permite tener plantillas gratuitas bastante profesionales. Se puede instalar en un servidor (hosting) compartido, tiene una gran comunidad detrás, centenares de tutoriales y muchos foros de ayuda.

Magento

Como Prestashop, es un proyecto bastante joven pero también de los más demandados en la actualidad. Es uno de los sistemas más potentes, pero también con los que necesitarás más ayuda si no eres un usuario de informática avanzado. **Tanto su instalación como su gestión no son sencillas**, por eso, es muy posible que siempre necesites soporte de alguien especializado.

Sin embargo, **esta complejidad se traduce en capacidades muy avanzadas** de multitienda, multilenguaje, personalización, edición de pedidos… que lo hacen la aplicación ideal si lo que buscas es un proyecto elaborado y a tu medida. Magento tiene una comunidad, que se ha formado en pocos años, muy grande aunque tendrás que dominar el inglés para poder participar en ella. Recuerda que necesitarás un servidor propio (hosting dedicado o vps) para alojar tu tienda en Magento y que, por lo tanto, será un gasto extra. **No te lo recomendamos si no estás muy seguro de iniciarte en el negocio online**.

Woocomerce

Woocommerce es un plugin de WordPress, el gestor de contenidos más usado del mundo, es decir, no es un software nativo, sino un plugin para ecommerce para wordpress.

Este sistema es más recomendable para proyectos pequeños porque si se carga mucho, empieza a dar pequeños fallos. Por eso, será ideal si no tenemos un catálogo demasiado amplio (un máximo de 300 artículos aproximadamente). Es muy intuitiva y usable, tanto en la instalación como en el panel de administración. Además, si quieres puedes descargar infinidad de pluggins que te permitirán modificar y extender fácilmente tu tienda.

Aunque tiene muchas funcionalidades, como promoción, fidelización, integración con redes sociales…la mayoría son de pago. Además, que si quieres tener varios idiomas, las traducciones son bastante complicadas.

Shopify

A diferencia del resto de plataformas de las que te hemos hablado, Shopify es un sistema online, no alojado en un servidor, por lo que no podrás descargártelo en tu ordenador. **Es una plataforma bastante sencilla** que permite la personalización, siempre y cuando tengas conocimientos básicos de html y css.

Cuenta con más de 100 plantillas gratuitas entre las que escoger que puedes ajustar a tu gusto con unas sencillas modificaciones. Como hemos comentado, **Shopify no necesita un servidor, pero sí que tiene un coste mensual (29 dólares/mes la versión básica, 79 dólares/mes la pro y hasta 179 dólares/mes la ilimitada**. Además, las funcionalidades extra se pagan porque la mayoría de módulos son de pago.

Shopify ofrece una serie de funcionalidades incorporadas dedicadas al marketing, como la creación de páginas de una manera muy sencilla hasta blogs integrados y personalización de SEO. Es recomendable para proyectos medios o pequeños, como startups o empresas recién creadas, ya que no permite multitienda y el multilenguaje no es su punto fuerte. Aunque cuenta con soporte en español, la herramienta está en inglés.

Amazon

Amazon, la tienda online más grande del mundo te cede un espacio de su gigantesca infraestructura para que montes tu propia tienda online. **Esta plataforma cuentas con el beneficio que es muy sencillo**, porque está pensado para que el usuario no tenga que programar ni diseñar nada, y que tu tienda cuenta con una potente estructura. Amazon te permitirá promocionar tus productos (obviamente, cobrándote por ello) y aprovechar su logística.

Puedes colgar tu catálogo y escoger el plan que más se ajuste a tu caso; el de vendedor individual, que sirve **si tienes menos de 40 productos a la venta y cuesta 0.99 €/mes, y el plan pro para más de 40 productos y con un coste de 39€/mes**. Además tendrás que pagar la tarifa por referencia (comisión que se llevan por cada venta) y la tarifa por venta (costes de gestión). Por tanto, es una plataforma muy cómoda pero de la que Amazon, por supuesto, saca tajada.

8 CONSEJOS PARA QUE TU TIENDA ONLINE GENERE CONFIANZA

¿CÓMO GENERAR CONFIANZA EN TU ECOMMERCE PARA QUE TUS VISITANTES CONFÍEN EN TI LO SUFICIENTE PARA CONVERTIRLOS EN CLIENTES?

Todavía hay un montón de los consumidores que no se encuentran cómodos comprando online y proporcionando información financiera vía Internet.

Un pequeño error, y podrían dejar de comprar en tu tienda online para siempre. Así que, ¿cómo generar confianza en un ecommerce para que tus visitantes confíen en ti lo suficiente para convertirlos en clientes? A continuación te mostramos 8 consejos para que un ecommerce genere confianza:

1. Diseño Actualizado

Cualquier persona que compra online está lo suficientemente familiarizada con los sitios web para poder reconocer un diseño antiguo o malo.

SI NO HAS ACTUALIZADO TU WEB EN LOS ÚLTIMOS TIEMPOS, AFECTARÁ A LA CONFIANZA Y FACILIDAD DE NAVEGACIÓN.

El buen diseño se consigue evitando gráficas arcaicas, espacios desmesurados, fotografías forzadas de bancos de imágenes, fuentes tipográficas usadas en exceso o de mala legibilidad… hay que ofrecer una sensación general de limpieza, cuidado y que resulte atractivo para el usuario.

2. Excelente Ortografía y gramática

La mala ortografía y la gramática, frases y palabras mal utilizadas, incluso el estilo de escritura cuenta para la percepción de tu negocio. Los clientes no confían en las empresas que no saben encadenar una oración. Si no te sientes cómodo en la escritura para su sitio web, contrata a un profesional o al menos pasa correctores. Un fallo en un texto lleva implicito el sentimiento de desconfianza hacia otras variables de tu ecommerce, aunque sea el mejor del mundo. **Ten en cuenta que Google te penalizará en los rankings de búsqueda.**

3. Actividad en Social Media

Muchos clientes potenciales buscan tus cuentas de redes sociales para conocer más acerca de tu empresa antes de hacer una compra. Ellos quieren ver las cuentas activas, transmitiendo tu marca y voz. Si no has twitteado o actualizado Facebook en varios meses, los clientes se llevarán una mala impresión, casi como la conclusión que sacamos cuando vemos un bar vacío y sin actividad, será porque es malo y la gente no confía en él.

Presta especial atención a la imagen de marca y al tono de tu comunicación. Si los mensajes de los medios de comunicación social no coinciden con los de tu tienda online, confundirás a los compradores.

4.Pruebas Sociales

Los consumidores necesitan garantías de las tiendas online. Psicológicamente preferimos escuchar opiniones de otros clientes anteriores antes de hacer nuestra elección.

Puedes ayudar a que el proceso de compra avance mediante la inclusión de incentivos de pruebas sociales en tu ecommerce. Puede ser en forma de testimonios formales, opiniones, comentarios de Redes Sociales, apoyo de influencers, o incluso con el número de productos ya comprados. Las empresas que mejor se apoyan en el beneficio de la prueba social son aquellos que combinan varios tipos diferentes.

5.Opciones de pago

Hay infinidad de opciones de pago disponibles para los consumidores y no todo el mundo se siente cómodo compartiendo su información de tarjeta de crédito vía online cada vez que hace una compra.

Hay formas de pago que no requieren insertar la tarjeta cada vez que realice una compra, basta con tener una cuenta asociada. Por ejemplo: **Google Wallet, Apple pago, y PayPal.**

Si algo es popular, significa que una gran cantidad de personas lo utilizan. No elimines clientes mediante la eliminación de formas de pago.

6. Los sellos de seguridad

Los sellos de seguridad generan confianza en tu ecommerce. Es una gran idea incluir los sellos para que estén siempre visibles en todas las páginas de tu site. **Por ejemplo en el pie o la cabecera de la web**.

También puede incluir enlaces obvios a la información de seguridad para que los clientes más reticentes puedan obtener con toda la tranquilidad lo que necesitan antes de introducir sus datos de pago.

7. Información del contacto

Esto probablemente parece la forma más fácil de todas de inspirar confianza. Por esa razón, la mayoría de la gente se olvida o minimizan la importancia.

Los clientes quieren una manera de ponerse en contacto con la empresa. Necesita saber que tu ecommerce está dirigido por una persona real. A lo mejor ni siquiera usan ese número de teléfono o correo electrónico, pero inspira confianza saber que hay alguien detrás.

8. Páginas de empresa

En el desarrollo de los ecommerce la mayoría nos centramos en las páginas de producto, pero resulta que **las páginas más visitas muchas veces son las páginas de ¿Quiénes sómos?, Proceso de venta, Garantía de compra etc**. y además son páginas que una vez hechas, poco hay que cambiar. La mayoría de ellas están poco cuidadas y no transmiten confianza.

Si además, eres una empresa pequeña, con más razón tienes que desarrollar esta parte dando una solidez a tu negocio que igual incluso carece en la realidad, pero la gente necesita esa seguridad para finalmente comprar.

10 REGULACIONES QUE DEBE CUMPLIR TU TIENDA ONLINE

REQUISITOS IMPRESCINDIBLES PARA CUMPLIR CON LAS OBLIGACIONES LEGALES DE TU TIENDA ONLINE

1.Datos fiscales

En la plataforma de tu tienda online deben mostrarse tus datos fiscales: nombre de la empresa, número de inscripción en el registro mercantil, NIF, dirección fiscal…**Es lo que se conoce como el "Aviso legal"** y siempre debe constar en el enlace en el inicio de tu web.

2.Condiciones de uso

Debemos informar en todo momento de las condiciones de uso de nuestra plataforma: **la información que puede afectar durante el proceso de compra**. Es decir, el precio, los gastos de envío, garantías, condiciones de devolución, fechas de envío, costes adiciones, formas de pago, etc.. y todo

3.Protección de datos

Cuando se realiza una compra de un bien o producto, obtenemos los datos tanto personales como fiscales de nuestro comprador, las cuales son información relevante y privada. Es por ello que debes informar a los usuarios de los términos y condiciones y el uso interno que les darás a ellas. **Se acostumbra a hacer a través de una "política de privacidad"** que, en el momento de compra, el usuario acepta o no.

4.El uso de Cookies

Debes informar del uso que le das a las cookies, pero además también tienes que hacer constar la política que las rige, cómo quitarlas, etcétera. Como te habrás dado cuenta, también es obligatorio un pop-up que aparezca en el inicio donde se informe de esto que el usuario pueda aceptar, declinar o acceder a toda la información al respecto.

5.Newsletter

A estos dos puntos anteriores, le ligamos el uso que le vas a dar a la newsletter o e-mailing. **Debes tener claro que está prohibido el envío de correos no solicitados previamente**, correos por ejemplo, de publicidad no requeridos.

6.Derecho a la renuncia

Por ley tienes que ofrecer a tus compradores el derecho de devolución en los 15 hábiles siguientes a la fecha de la compra. Las condiciones de la devolución tienen que constar en algún tipo de formulario que serán unas u otras dependiendo del tipo de producto que sea.

7.Pago seguro

Una de las medidas que debes asegurar que funcionan correctamente porque de ella depende la confianza de tus clientes y la posibilidad de que repitan la compra. Tienes que tener pasarelas de pago seguro en las que pueda confiar el usuario y tú mismo. **Para ello recuerda que se usa la tecnología Securo Socket Layer (SSL)** en la que los datos se envían de manera encriptada por una clave secreta inaccesible para los piratas informáticos.

8.Claridad

Los contenidos, productos y servicios de tu web tienen que ser accesibles y claros a la vista. **No se debe usar una letra más pequeña de un milímetro, ni colores en el fondo y en la letra que dificulte la lectura**. Además, tienes que utilizar un lenguaje claro y conciso y establecer una usabilidad intuitiva para el usuario. También procura enlazar tus páginas y productos para que el cliente no tenga que ir buscando la información continuamente.

9.Propiedad intelectual e industrial

Recuerda que la web, su diseño, las fuentes, logo, etcétera…son propiedad de la empresa y así se tiene que hacer constar en el aviso legal de la web, otro de los requisitos imprescindibles de tu tienda online. **En caso que alguno de estos elementos se haya creado por una persona externa, es obligatorio contar con su permiso para hacer uso de ellos**.

10.Responsabilidad durante la entrega

Tal como indica la ley del consumidor, **la entrega es responsabilidad del proveedor**, por tanto, tendrás que hacerte cargo de todos los problemas que pudieran surgir durante la entrega y, en caso que haya desperfectos, enviar un producto nuevo al cliente.

Si cumples toda esta checklist, enhorabuena porque quiere decir que has hecho las cosas bien.

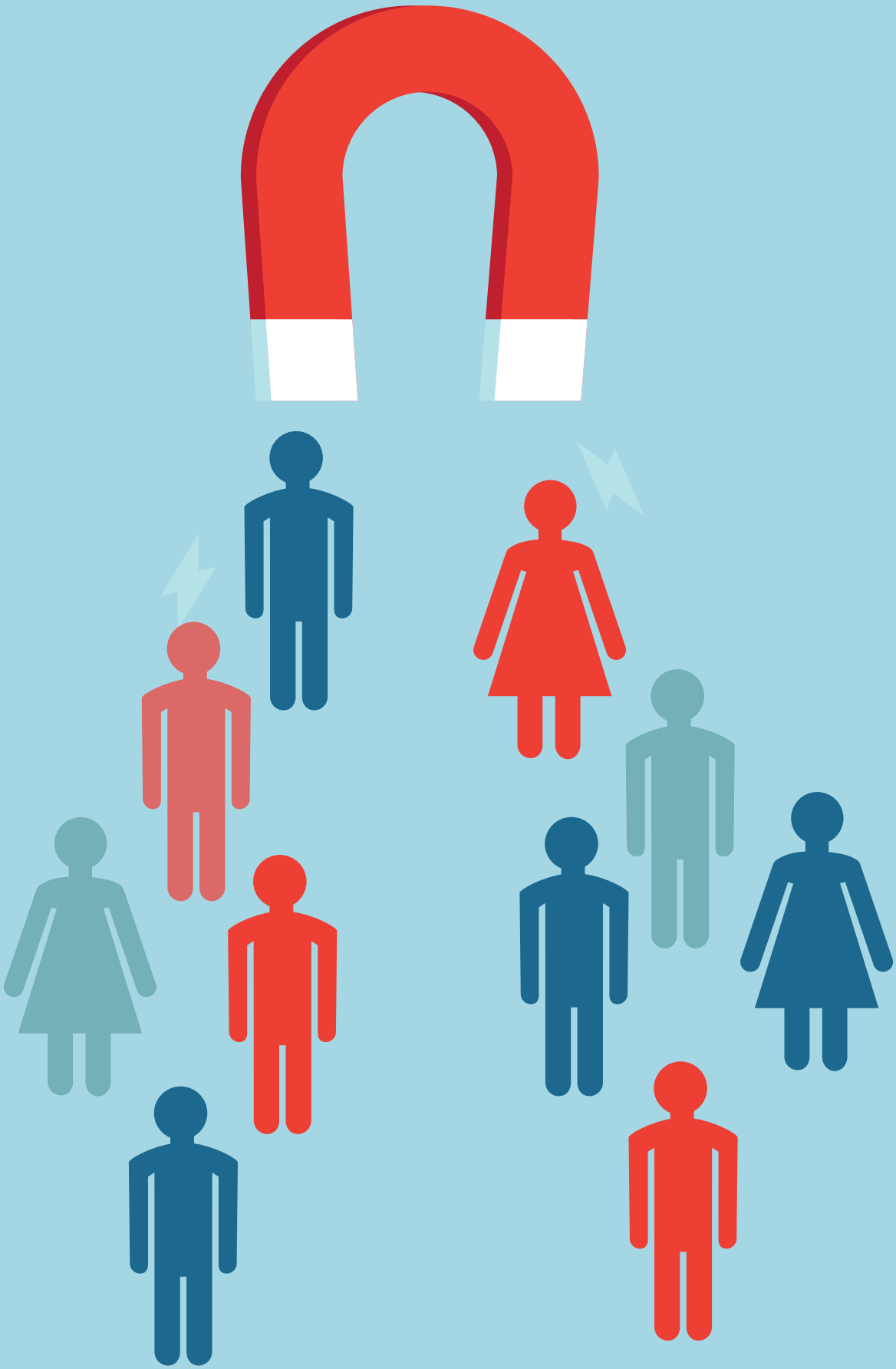
Quipu

Si buscas una franquicia,
con franchseeker aplicarás
una perspectiva diferente,
la única válida, la que considera
tu capacidad, pasión y talento.

Si tienes un negocio, uno que
puede y debe crecer, y quieres
utilizar el modelo de franquicia
te aportamos una visión de 360º.

#FranquiciasConAlma
franchseeker.com

franchseeker®

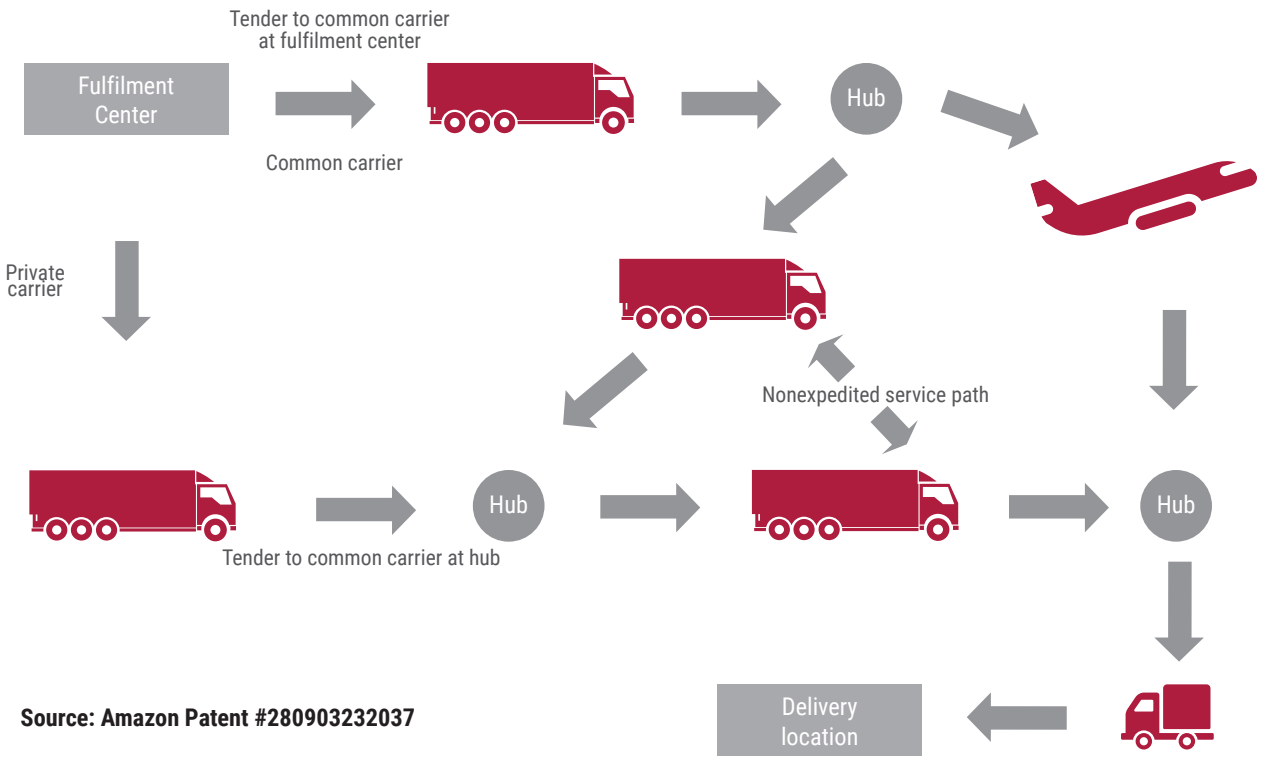


¿CÓMO RETENER A TUS CLIENTES EN ECOMMERCE?

Retail Rocket

SI TRABAJAS LA CONFIANZA DE TUS CLIENTES Y REACCIONAS A LAS SEÑALES DE ALARMA A TIEMPO, ENTONCES LAS VENTAS RECURRENTES SE DARÁN DE MANERA ASEGURADA

Patente de Amazon sobre la logística del futuro:



Source: Amazon Patent #280903232037

La mayoría de los profesionales del eCommerce prestan mucha atención a los procesos que ocurren antes de realizar un pedido online, tratando de predecir el comportamiento de los usuarios y hacer la web más práctica. De hecho, el análisis predictivo tiene un gran potencial en el sector del comercio electrónico. Pero pocos profesionales están tratando de entender cómo se comporta la tienda online después de que un usuario realice una compra.

Se suelen analizar las siguientes métricas clave:

1.- **El tráfico**; optimizar el presupuesto destinado a atraer más usuarios y mejorar su calidad.

2.- **Aumentar la tasa de conversión**, motivando a un gran número de usuarios a finalizar su compra.

3.- **Incrementar el ticket promedio**, aumentando el número de compras recurrentes a través de recomendaciones de productos.

Pero, por desgracia, muy pocas personas dedican tiempo a un indicador tan relevante como es el de "Retención" de un cliente.

La fórmula de la "tasa de retención" es muy sencilla y consiste en dividir el número de clientes fieles (que compran) en un periodo de tiempo entre el total de clientes.

¿Cómo aumentar la tasa de retención?

Es necesario abordar los siguientes aspectos y cubrir el trabajo de manera integral:

1.- Calidad de servicio

Proporcionar a los consumidores una excelente experiencia de usuario facilita la fidelización de clientes.

Ofrecer experiencias personalizadas que superen sus expectativas durante todo el proceso de compra, influye directamente en las ventas recurrentes y la fidelización.

Se debe personalizar también el contenido de las campañas de e-mail marketing - de manera automática- haciendo que se sienta el cliente único.

2.- Posiciona tu marca

Los resultados intangibles del trabajo sobre la imagen de marca pueden ser transferidos a un plano completamente medible. Analizar, medir y corregir la actitud hacia tu marca son acciones importantes en la gestión de la reputación de la misma.

Necesitas posicionar tu marca en la mente del consumidor para situarte como la primera opción frente a la competencia.

Si trabajas la confianza de tus clientes y reaccionas a las señales de alarma a tiempo, entonces las ventas recurrentes se darán de manera asegurada.

3.- Programas de fidelización

El programa de fidelización es un canal eficaz para las ventas recurrentes para un público que a priori puede parecer fiel a tus propuestas, si no hay sobrecarga de publicidad. Es necesario premiar su fidelidad ofreciendo ofertas, promociones y en definitiva mejores condiciones de compra, para que se sienta especial e incentivar las ventas de tu negocio.

4.- Comunicación continua con el cliente

Para que el cliente regrese a tu web, necesitas recordarle quién eres.

Lo máximo que hacen hoy en día muchas tiendas online son envíos por correo electrónico y SMS. ¡Pero también hay un lugar para la personalización y el Big Data!

La capacidad de predecir las acciones de los usuarios también se puede utilizar eficazmente para la comunicación con los clientes.

LA CAPACIDAD DE PREDECIR LAS ACCIONES DE LOS USUARIOS TAMBIÉN SE PUEDE UTILIZAR EFICAZMENTE PARA LA COMUNICACIÓN CON LOS CLIENTES.

Amazon ha patentado una tecnología basada en Big Data de envío de pedidos antes de que los clientes completen el pedido, permitiendo reducir el tiempo de entrega.

La clave de este método de envíos anticipados es el uso de la tecnología de Big Data basado en modelos predictivos sobre el comportamiento del consumidor, aplicable principalmente a productos de consumo masivo.

NECESITAS POSICIONAR TU MARCA EN LA MENTE DEL CONSUMIDOR PARA SITUARTE COMO LA PRIMERA OPCIÓN FRENTE A LA COMPETENCIA.

Podemos decir con seguridad que en el futuro las tiendas online elegirán por sí mismas este enfoque para la entrega de sus productos con el fin de ser competitivos en el mercado.

La patente de Amazon se registró en diciembre de 2013. Aproximadamente al mismo tiempo Retail Rocket, plataforma de Big Data para la personalización web, lanzaba una funcionalidad similar de predicción de los productos que un cliente adquirirá en su próxima compra.

A partir del análisis de gran volumen de información sobre patrones de consumo, les permite anticipar el comportamiento de compra de los clientes, ajustando mejor la oferta para responder a sus necesidades.

Incluso, trabajan con la tecnología de 'filtrado colaborativo', con la cual, cuando no tenemos información previa de un cliente, es posible predecir qué compras va a realizar basadas en patrones de comportamiento de usuarios similares.

Conocer al cliente mediante los datos que éste desprende en sus visitas web es clave para la personalización ya que, conociendo a un consumidor también podremos ofrecerle los productos y servicios que más se adecúen a sus gustos y necesidades, consiguiendo una mayor tasa de éxito.

El mismo enfoque de personalización y de marketing predictivo puede utilizarse en cualquier otro canal de comunicación con los clientes:

- Notificaciones por SMS.
- Mensajes Push en aplicaciones móviles.
- CRM / Call Center - llamadas para ofertas de compra.
- Display / RTB - campañas de banners en medios publicitarios.

Y gracias a la tecnología de personalización y de marketing predictivo podemos conocer a cada usuario, adelantarnos a sus necesidades de compra y personalizar los mensajes.
de usuario facilita la fidelización de clientes.

@RetailRocket_ES

Marketing Budget	Categories	Unit	Dec-15	Jan-16	Feb-16
Benefits	1-Personnal	0	12,034	13,565	10,674
Payroll taxes	1-Personnal	0	345	347	154
Salaries	1-Personnal	1	521	434	178
Commissions and bonuses	1-Personnal	0	0	2,300	189
Personnel Total	1-Personnal	1	12,900	16,646	11,195
Web Research	2-Marketing	2	6,000	2,300	5,000
Independent Reaearch	2-Marketing	1	2,000	5,420	3,000
Firm Research Fees	2-Marketing	0	8,200	4,900	2,000
Market Research Total	2-Marketing	3	16,200	12,620	10,000
Promotions	3-Commu	2	1,239	190	1,245
Branding	3-Commu	1	522	431	573
Web Advertising	3-Commu	1	10,432	-	10,430
Direct Marketing	3-Commu	0	-	532	156
Newspaper Advertising	3-Commu	0	-	1,243	12
Communication Total	3-Commu	4	12,662	19,330	12,416
Travel	4-Other	0	19,300	15,333	15,000
Phone	4-Other	0	200	150	155
Computer/Office Equipment	4-Other	2	400	500	100
Postage	4-Other	0	683	153	356
Other Total	4-Other	2	20,583	16,136	15,611

TECNOLOGÍAS QUE CAMBIAN EL ECOMMERCE

Retail Rocket

En este artículo te mostramos los mejores trucos y herramientas para dar un salto en tu estrategia de marketing digital.

Te orientamos en cómo mejorar tus campañas de email marketing y te guiamos a través de las mejores técnicas de personalización de eCommerce, basadas en el uso de datos. **Si quieres aumentar ventas, ¡esto te interesa!**.

Herramientas transaccionales, la eficacia de los emails transaccionales automatizados

¿Cómo duplicar la eficacia de tus campañas con emails transaccionales automatizados?

Lo primero todo necesitamos saber ¿qué es un email transaccional?

Los emails transaccionales son normalmente activados mediante alguna acción entre el cliente y la compañía. Para ser calificado como transaccional o como mensaje de relación, el correo debe tener como objetivo principal el de "facilitar, completar, o confirmar una transacción comercial" junto con otras definiciones.

La eficacia de las campañas de emails transaccionales es generalmente mayor que las newsletters manuales. Son automatizadas y no requieren atención después del lanzamiento. Debido a sus altos índices de apertura (51.3% comparados a 36.6% para email newsletters), los emails transaccionales **son la mejor oportunidad para generar compromiso por parte de los clientes**: para comenzar o fidelizar la relación con clientes, anticipar y responder preguntas.

Estos emails son enviados en tiempo real y de forma automática, por ejemplo, antes o después de una compra. Se activan en función de 3 aspectos:

- **Acciones (o por falta de acciones) de los usuarios**. Por ejemplo, si compra un producto o no accede a la tienda online en mucho tiempo.

- **Los datos de usuarios y productos**. Precios, ofertas, stock o no stock, localización del usuario, etc.

- **Período óptimo para la comunicación**. Si enviamos en tiempo real (en cuanto abandona la tienda online), con un delay corto (de 2 horas cuando abandona la búsqueda) o en un periodo específico en caso de compras recurrentes (pañales, productos de higiene, etc).

Los objetivos de marketing de emails transaccionales son los siguientes:

- Ahorrar costes

- Conseguir la mayor cobertura posible de usuarios. Interactuar con el mayor número de usuarios posible de forma personalizada

- Aumentar ventas guiando a los usuarios de la tienda online a finalizar la compra

- Fidelización de los clientes generando ventas recurrentes

- Integrarlos una sola vez y que funcionen de manera automática.

Si tienes una tienda online, la pregunta que deberías hacerte es si estás utilizando estrategias de emails transaccionales.

Si los comparamos con otras clases de email dentro del concepto "email marketing", **los emails transaccionales tienen siete veces mayor tasa de apertura que el resto, y multiplican por cuatro la tasa de clics con respecto a los demás tipos de emails**. Pero lo más importante de los emails transaccionales es que consiguen de promedio un 600% más de ventas que las logradas con las campañas tradicionales o envíos masivos.

Es decir, los emails transaccionales obtienen:

- **Open Rate x 7**
- **CTR x 4**
- **+600% CR**

Hablemos del principal escenario de email transaccional y más utilizado hoy en día, el de "**recuperación de cesta abandonada**".

La cesta abandonada es, básicamente, cuando un usuario añade un producto a la cesta y abandona la tienda online sin haber finalizado la compra.

SI TIENES UNA TIENDA ONLINE, LA PREGUNTA QUE DEBERÍAS HACERTE ES SI ESTÁS UTILIZANDO ESTRATEGIAS DE EMAILS TRANSACCIONALES.

Algunos datos interesantes:

- ~ 7% de los usuarios añaden productos a la cesta

- ~ 60% de ellos, sin embargo, salen de la tienda online sin comprar

- Una buena solución de cesta abandonada puede llegar a recuperar hasta el 30% de ellas

Conociendo estos datos y la efectividad de los emails de recuperación de carrito abandonado, surge la pregunta del millón ¿estás enviando emails con este propósito? Si no los utilizas, posiblemente pueda reconocer algunos problemas comunes de muchas tiendas online utilizando emails tradicionales:

- Se envían solamente a los usuarios que han iniciado la sesión.

- En lotes de 1 a 2 veces al día y de manera manual.

- Esto supone una gran cantidad de trabajo manual y significa que los correos electrónicos se envían cada 12 horas, por lo que en muchos casos demasiado tarde, perdiendo oportunidades.

- Con una plantilla estática y sin detalles de producto sobre el que el usuario ha interactuado.

- Sin llevar a cabo ningún otro análisis y, por supuesto, optimización.

¿Cuáles son las técnicas más eficaces para aumentar la conversión de tu tienda online? Echa un vistazo a estos 6 puntos importantes que te ayudarán optimizar tus campañas de Email Marketing:

1º- Envía emails en tiempo real (aumento del 50% de eficacia)

De media, el 50% de los usuarios compran durante las primeras 24 horas, desde la primera interacción con el producto hasta la compra real del mismo.

Por lo tanto, si envías los emails pasadas las primeras 24 horas, la mitad de los usuarios ya se habrán comprado los artículos que buscaban en la competencia y se perderá el 50% de la eficacia de la campaña. **La inmediatez es fundamental**.

2º- Añade recomendaciones personalizadas (+20%)
Utilizar recomendaciones de producto de acuerdo a los intereses de los usuarios mostrados incrementa el ratio de conversión en un 20%. Profundizaremos en este tema en el último apartado.

3º- Sincroniza tus emails con cookies (+100%)
Es una herramienta que te ofrece la oportunidad de enviar los emails a los usuarios que una vez dejaron su dirección de email (vinculados a una cookie) y reconocerles en las siguientes sesiones aunque no estén registrados. Además de poder reconocer al mismo usuario en varios dispositivos. Por lo tanto, se duplica la cobertura de las campañas de emails transaccionales y su eficiencia.

4º- Utilizar secuencias de seguimiento (+12%)
Si utilizas secuencias de seguimiento puedes desde enviar un primer recordatorio a aquellos usuarios que no han finalizado la compra, un segundo recordatorio unos días después y hasta un tercer email añadiendo un cupón o descuento especial para motivar a completar la compra. Siempre podrás configurar y programar los timings y frecuencias de envío que consideres más oportuno en cada ocasión.

Este tipo de acciones aumenta un 12% las ventas, basadas en observaciones reales.

5º- Aumentar la base de datos de clientes
Existen diferentes acciones para la adquisición de emails de clientes como suscripciones u ofrecer descuentos y ofertas a las personas que visitan por primera vez la tienda online para que regresen.

Una forma de adquirir emails de manera inteligente es la barra de **intento de abandono** (**o Exit Intent Bar**). Se trata de una ventana emergente que aparece cuando un usuario intenta salir de la tienda online o del navegador y ofrece la opción de dejar la dirección de correo electrónico para recibir por email aquellos productos en los que se ha interesado.

Es una gran oportunidad para aumentar la base de datos, recuperar usuarios que abandonan y convertirlos en clientes.

Tenemos que promover una llamada a la acción hacia nuestros clientes. Para ello, es clave destacar las **ventajas** que tendrá dejarnos su email y siempre que estemos hablando de **ofertas** y descuentos explicar que son temporales para despertarles la sensación de **urgencia** y tener mejores resultados.

Debe ser lo menos intrusivo posible, por lo que no hay que mostrarlo más de una vez a un mismo usuario en un corto espacio de tiempo.

6º- Utilizar otros tipos de emails transaccionales (+300%)
Por último, aprovechar cualquier acción del usuario durante su proceso de compra para comunicarse con él. Utiliza los distintos escenarios de envío de emails: el de carrito o cesta abandonada, búsqueda abandonada, post-compra…

Veamos a continuación los diferentes escenarios o tipos de emails transaccionales.

Tipos de emails transaccionales según las fases del proceso de compra

Utilizamos emails transaccionales para interactuar con el usuario en cada paso del customer journey, desde que entra y navega, elige el producto, hasta que se realiza la transacción.

1. Desde que entra y navega

De media, el 90% de los usuarios abandona la web sin comprar.

¿No sería interesante seguir el comportamiento de este 90% de usuarios, en vez de concentrarse únicamente en ese 5% que ya han sido captados?

¿Qué podemos hacer al respecto? El primer escenario que se puede poner en marcha es el de:

- **Producto visualizado abandonado**. Si el cliente no añadió nada a la cesta y salió de la web, se envían los productos que le interesaron sin demasiado texto, tan sólo mencionando que los reservamos para él.

- **Categoría abandonada**. Entre el 10% y 20% de los usuarios no pasará de las páginas de productos. Por lo tanto, enviaremos recomendaciones de productos de la categoría abandonada.

- **Productos fuera de stock**. Se puede pedir a los usuarios que se suscriban para ser notificado cuando el producto vuelva a estar en stock. Resulta eficaz recomendar productos similares o alternativas que sí estén en stock – la recuperación de cliente estará en torno al 4%.

- **Productos de nuevo en stock**. Enviar emails de disponibilidad de productos de vuelta en stock nos acercará al usuario, incluso sin pedir permiso. Teniendo en cuenta que esta persona se suscribió previamente y vimos que estaba interesado en estos productos.

- **Bajada de precio del producto**. Es una buena herramienta para hacer seguimiento, si nunca hubo reacción alguna del usuario, y será una buena motivación para que finalice la compra.

EJEMPLOS:

- **Email de la visualización abandonada.**
  30 minutos después de abandonar el usuario la tienda online, se envía automáticamente este email. Arriba se muestran los productos que se visualizaron antes de abandonar la web y abajo recomendaciones de otros productos que no vió durante su visita y tal vez le puedan interesar.

  Esto mejora sin duda la experiencia de usuario y se puede obtener incluso mayor cantidad de ventas que con los emails de cesta abandonada, por lo que se duplica la eficiencia del email marketing mediante el uso de ambos tipos de emails.

2. Eligiendo producto

La segunda fase del funnel de conversión -o embudo de ventas- es la elección del producto, que nos da pistas sobre si el usuario está decidido a realizar la compra o no.

Durante esta fase, los usuarios que utilizan el motor de búsqueda interno de la tienda online –para buscar determinados artículos- resultan estar más dispuestos a realizar una compra. **La conversión es 7 veces mayor en las personas que utilizan el buscador frente aquellos que no lo utilizan**.

Para aquellos usuarios tenemos un escenario denominado '**email de búsqueda abandonada**'. Este email se envía después de que el usuario haya realizado una búsqueda a través del buscador interno.

En la cabecera del email se incluye la palabra clave utilizada por el usuario y se añaden algunas recomendaciones de productos relacionados a esa keyword.

3. Transacción

La transacción también es un factor desencadenante para el envío de emails transaccionales. ¿Qué tipo de emails se pueden enviar al cliente que ya nos ha comprado?

- **Productos relacionados** tras la compra y otras recomendaciones, estos emails muestran un ratio de conversión del 3%.

- **Ofertas de productos recurrentes** (~8% ratio de conversión), ya sea en alimentación, tinta para impresoras, pañales, etc.

- Últimas **novedades de las marcas** y categorías visualizadas por el usuario. En el sector de moda, libros, películas o tecnología, siempre es bueno resaltar las últimas novedades e incluso mostrar productos para las personas que son fans de una marca (como Apple).

- **Predicción de la próxima oferta** (~10% ratio de conversión). Enviar los productos que estadísticamente tienen mayor porbabilidad de compra.

• **Reactivar "clientes dormidos"**: aquellos que no visitaron la tienda online en mucho tiempo.

EJEMPLOS:

• **Ejemplo de Productos relacionados tras la compra:** Tras la compra, al cabo de unos días el cliente recibe un email en el que se le solicita su opinión sobre la experiencia de su última compra y se le añaden algunas recomendaciones de producto. Si la experiencia ha sido negativa, se redirigirá al departamento de atención al cliente. Si ha sido positiva, da la opción de publicarlo en redes o tu propia web. Este tipo de emails tienen una conversación del 3%.

LA CONVERSIÓN ES 7 VECES MAYOR EN LAS PERSONAS QUE UTILIZAN EL BUSCADOR FRENTE AQUELLOS QUE NO LO UTILIZAN.

Ideas principales para la eficacia de emails transaccionales

Este es el resumen de ideas comentadas para utilizar en tus estrategias de emails transaccionales.

• **Enviar emails en tiempo real**. La inmediatez es fundamental. Evita que compren en tu competencia.

• **Utilizar recomendaciones personalizadas**. Añadir siempre otras sugerencias.

• **Sincronizar el email con cookies**: para poder enviar email a usuarios aunque no se hayan logueado y reconocerle en distintos dispositivos.

• **Enviar secuencias de seguimiento**. Al final, se trata de hacer el mismo seguimiento que haríamos en una tienda física y esto se traducirá en ventas.

• **Centrarse en la adquisición de emails**. Para aumentar nuestra base de datos y rentabilizar nuestras campañas a largo plazo.

• **Aprovechar cada paso del recorrido del cliente** (Customer Journey) para enviar un email transaccional y comunicarte con tu cliente. Nos debemos centrar en recuperar a aquellos que abandonan la web e intentar que compren en poco tiempo.

Herramientas de recomendación: La personalización es el futuro de la fidelización de clientes

Las recomendaciones de producto permiten a los retailers alcanzar el nivel más alto de engagement y conversión.

Incluir recomendaciones personalizadas a los usuarios, facilita su navegación entre miles de opciones -que no se pierdan muchas veces entre tantas referencias- e incrementa entre un 10-50% las ventas.

Trabaja campañas de email personalizadas, que tienen tasas de spam más bajos que newsletters con hasta un 200% de mayor efectividad.

Cada producto recomendado es una oportunidad de venta. Por ejemplo, informes de Infosys muestran que el 73% de consumidores de moda indican que la personalización influyó positivamente en sus decisiones en compras.

"En 2018, las empresas con una personalización efectiva en sus tiendas online obtendrán un 30% mayor beneficio, que aquellos competidores que no tengan el mismo nivel de personalización." Gartner Market Research

Se debe ofrecer a los clientes una experiencia de compra personalizada para así aumentar la conversión, el valor medio de pedido y la fidelización de clientes.

El aumento de ventas no es el objetivo, sino la consecuencia. Objetivo: ¡mejorar la experiencia de compra!

Ejemplos de herramientas de recomendación en algunas páginas de la tienda online:

• **Página de producto**
En la página de producto mostramos productos similares de la misma categoría para dar más opciones y apoyar la toma de decisiones.

• **Página de Categoría**
Se pueden reservar las áreas iniciales para recomendaciones personales con mayores probabilidades de compra. Más oportunidades para que los clientes encuentren lo que buscan. Los productos, en su totalidad, pueden ser clasificados en función de la mayor probabilidad de interés del usuario.

• **Página de cesta / carrito**
Mostramos productos relacionados para incrementar el valor medio del pedido.

Los productos mostrados se basan en análisis de datos estadísticos de mayor probabilidad de compra según los intereses del usuario.

- **Página de error 404**
  Si durante la navegación, el usuario se encuentra con una página de error, es una buena oportunidad para añadir un bloque de recomendaciones y que continúe la navegación. No se debe dar nunca un cliente por perdido.

- **Página de Fuera de Stock**
  Si el producto que busca está fuera de stock, puedes añadir también un bloque de recomendaciones con productos relacionados que sí están disponibles.

- **Página de búsqueda interna**
  Si el usuario utiliza el buscador interno, nos está dando claras señales de que está interesado en un producto en concreto. Si no lo encuentra, es probable que se marche a la competencia a comprarlo.

  Tanto si ese artículo está disponible o no, podemos añadir un bloque con otras recomendaciones de productos disponibles relacionados a la palabra de búsqueda.

Generalmente se utilizan recomendaciones dinámicas basadas, entre otras cosas, en el historial de navegación y compras en la tienda online y, a veces, incluso recomendaciones estáticas para dar salida a ciertas marcas.

NO SE DEBE DAR NUNCA UN CLIENTE POR PERDIDO.

Se puede ir un paso más allá y utilizar algoritmos potentes - una de las plataformas líderes es Retail Rocket - que muestra recomendaciones personalizadas en tiempo real según el comportamiento de cada usuario -preferencias, intención de compra, compras pasadas, lo que otros usuarios con gustos parecidos acabaron comprando…-, **ofreciendo así un trato personalizado para cada persona**.

Utilizar recomendaciones personalizadas tiene muchas ventajas y permite aumentar las siguientes variables:

1.- Conversión.
Las recomendaciones de productos proporcionan una alternativa de navegación, muestran productos que los usuarios necesitan, incluso aunque no piensen en ellos cuando entran en al web.

2- Tráfico.
Las recomendaciones de productos aumentan el promedio de páginas visitadas, el promedio de tiempo en el website y disminuye la tasa de rebote. Eso hace que los motores de búsqueda determinen que tu contenido es relevante y te posicionen más alto en los resultados de búsqueda. Y, por lo tanto, atraerás más usuarios a tu tienda online.

3- Pedido medio.
Los algoritmos de venta cruzada y upselling permiten aumentar el valor medio de los pedidos ofreciendo alternativas más caras y productos relacionados.

Hace casi 10 años **Amazon ya declaraba que las recomendaciones de producto en su tienda online le generaban hasta un 38% de sus ventas**. Incluso aunque nunca haya leído algo sobre estas cifras, una simple navegación por su web es suficiente para hacerse una idea de la importancia de la venta basada en datos almacenados.

Sin embargo, a día de hoy, aún la mayoría de las tiendas online continúan sin utilizar estas tecnologías, a pesar de su disponibilidad y del casi nulo coste de implementación.

HACE CASI 10 AÑOS AMAZON YA DECLARABA QUE LAS RECOMENDACIONES DE PRODUCTO EN SU TIENDA ONLINE LE GENERABAN HASTA UN 38% DE SUS VENTAS.

En **Retail Rocket** ayudan a las tiendas online a implementar tecnologías de personalización de website y a llevar las ventas y recuperación de clientes a un nivel superior.

Esto lo hacen por medio del análisis pormenorizado del comportamiento de los usuarios del sitio web, identifican los intereses de los potenciales clientes y adaptan la tienda online para que cada usuario obtenga sus propias ofertas de productos personalizadas en función de sus intereses.

Y así generar un incremento considerable del ratio de conversión de ventas, del valor medio de pedidos y de retención de clientes.

@RetailRocket_ES

COMPRA AHORA

EL FUTURO LABORAL DEL SECTOR TECNOLÓGICO

RANDSTAD RESEARCH

Situación en el sector

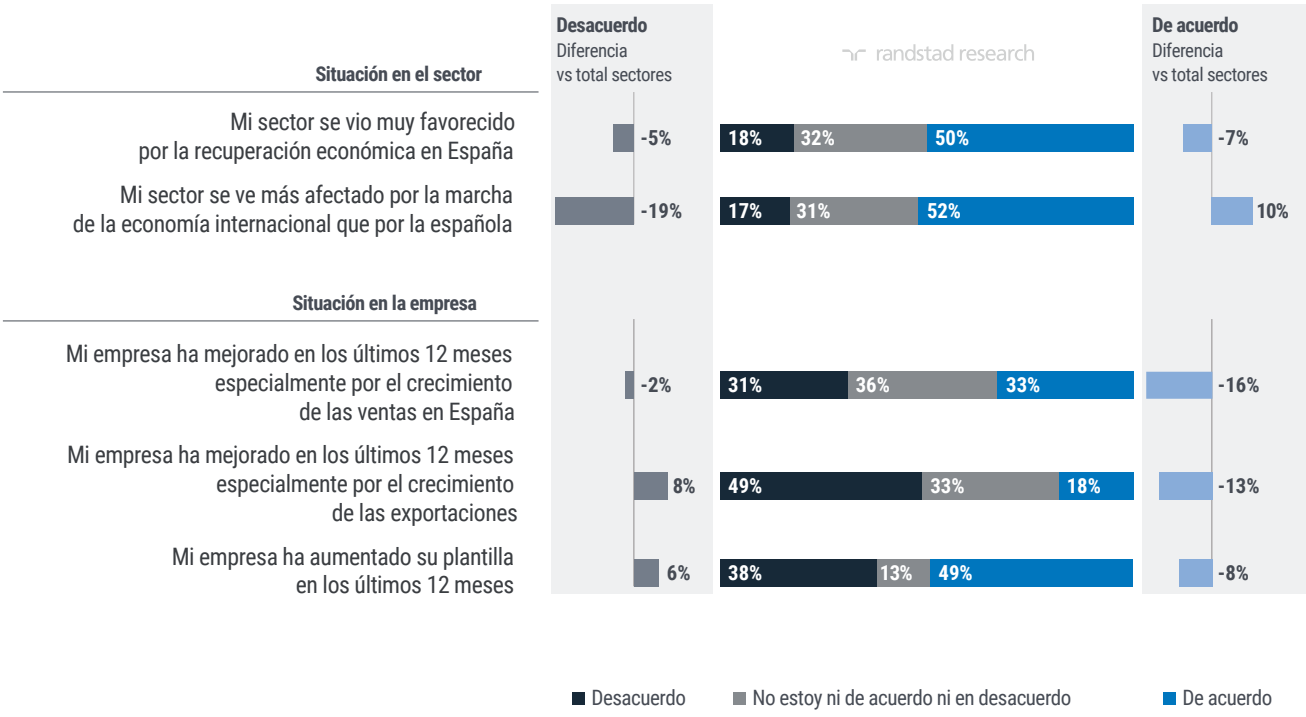
La percepción de recuperación en los últimos 12 meses es muy clara en el sector tecnológico, no solo como consecuencia de la recuperación de la economía doméstica sino, sobre todo, por el contexto internacional favorable, ya que en el sectorla mayoría de las empresas desarrollan su actividad en el ámbito internacional. La mitad de las empresas han aumentado su plantilla como consecuencia directa del crecimiento de su negocio.

El crecimiento de la actividad en el sector tecnológico ha venido acompañado de un incremento notable de la competencia en el seno del mismo, que se ha percibido con mayor intensidad que en el resto de sectores.

Respecto al futuro próximo, los expertos del sector tecnológico participantes en el estudio comparten la creencia de que el potencial del sector es sobresaliente, unos 20 puntos porcentuales por encima del promedio de sectores.

Como consecuencia tanto del crecimientoen los últimos 12 meses como de la previsión bastante positiva para el futuro a corto plazo, una de cada dos empresas prevé un crecimiento de su negocio, y la gran mayoría de las empresas consideran como medida adecuada apostar por una estrategia de crecimiento.

Gráfico 1.1. ¿Cómo son las tendencias de desarrollo del sector en los últimos 12 meses?



La mitad de las empresas del sector de Tecnología consideran que se ha producido un crecimiento importante de la actividad económica del propio sector, que ha sido impulsada en una proporción ligeramente superior de los casos por la mayor actividad de carácter internacional, aunque el peso de la recuperación impulsada por el mercado nacional ha sido muy pareja, lo que es indicativo de un gran equilibrio, en estos momentos, entre el mercado nacional y el internacional.

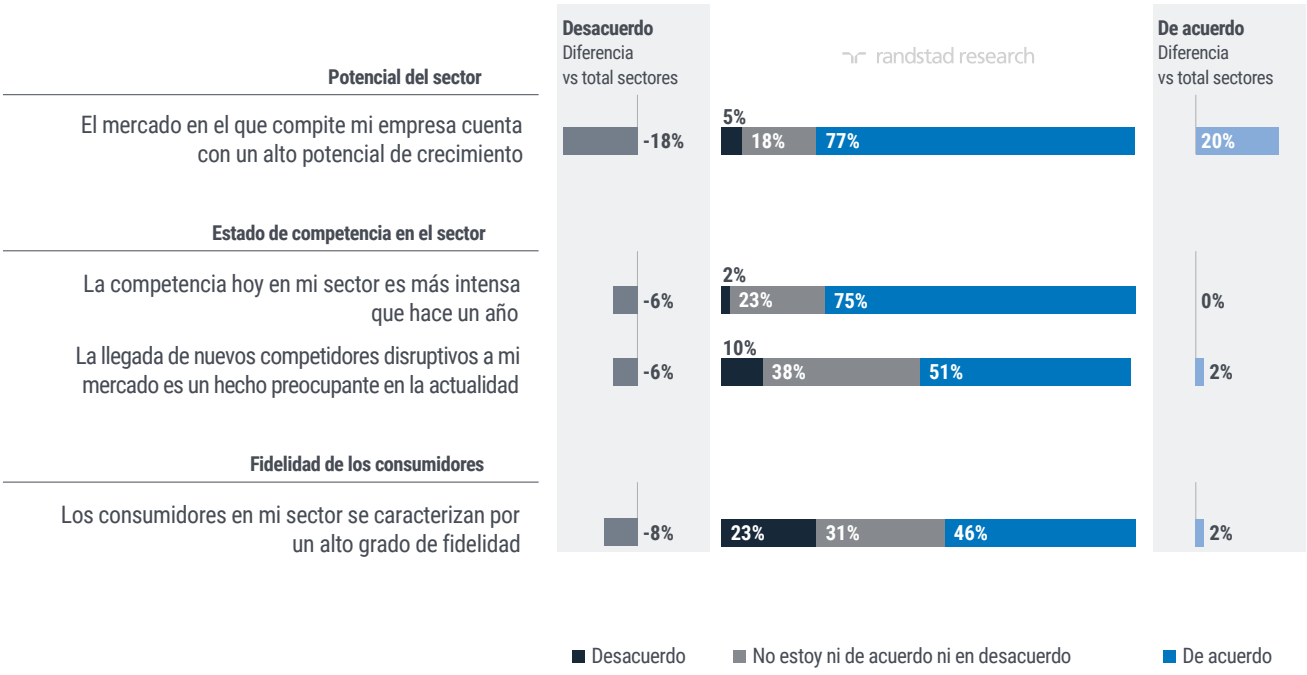
Un elemento indicativo del equilibrio mencionado entre los mercados nacionales e internacionales, como motores del crecimiento en el sector de Tecnología, se observa cuando se pregunta por la existencia de una única causa fundamental (mercado nacional vs. extranjero) de la mejor situación de cada empresa.

Un 33% de las empresas encuestadas considera que la mejora de la situación en España explica fundamentalmente los mejores

resultados de su empresa, mientras que sólo un 18% cree que la razón fundamental son los mercados internacionales. Ambos porcentajes están muy por debajo de los observados en el resto de sectores y manifiestan que la mejora en la situación empresarial no se explica por una única causa, sino que las empresas se han beneficiado, simultáneamente, de mayores ventas en España y a través de exportaciones.

Casi la mitad (el 49%) de las empresas del sector de Tecnología han aumentado en el último año su plantilla, lo que sitúa en este aspecto al sector 8 puntos porcentuales por debajo del promedio de todos los sectores.

Gráfico 1.2. ¿Qué caracteriza la situación actual del sector?



Cuando se ha preguntado a los expertos del sector de Tecnología por el potencial de crecimiento del mismo, casi 8 de cada 10 (un 77%) se han mostrado de acuerdo con las grandes posibilidades de crecimiento futuro del mismo, 20 puntos más que para el conjunto de sectores de la economía, lo que posiciona al sector de Tecnología como el que cuenta con mayores perspectivas, a juicio de los expertos participantes.

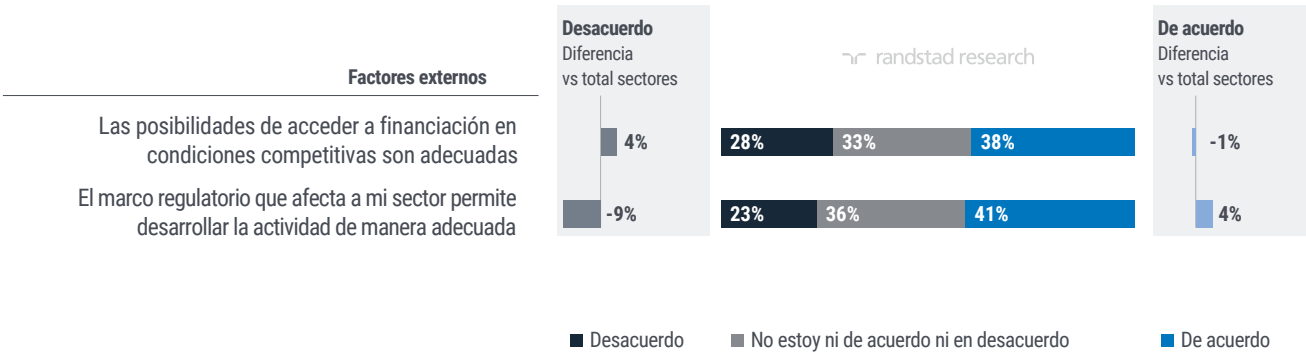
Pero estas positivas perspectivas futuras se generan en un contexto de creciente competencia –lo que el 75% de los expertos del sector de Tecnología han detectado-.

Asimismo, es un sector relativamente expuesto a la aparición de competidores disruptivos, según la opinión de los expertos participantes, de los que el 51% se muestran preocupados por dicho fenómeno.

Por otra parte, casi la mitad de los expertos del sector de Tecnología (el 46%) creen que el sector se beneficia de un elevado grado de fidelidad de los consumidores, lo que sitúa el nivel de fidelidad ligeramente por encima de la media de todos los sectores.

LA MITAD DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE TECNOLOGÍA CONSIDERAN QUE SE HA PRODUCIDO UN CRECIMIENTO IMPORTANTE DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL PROPIO SECTOR

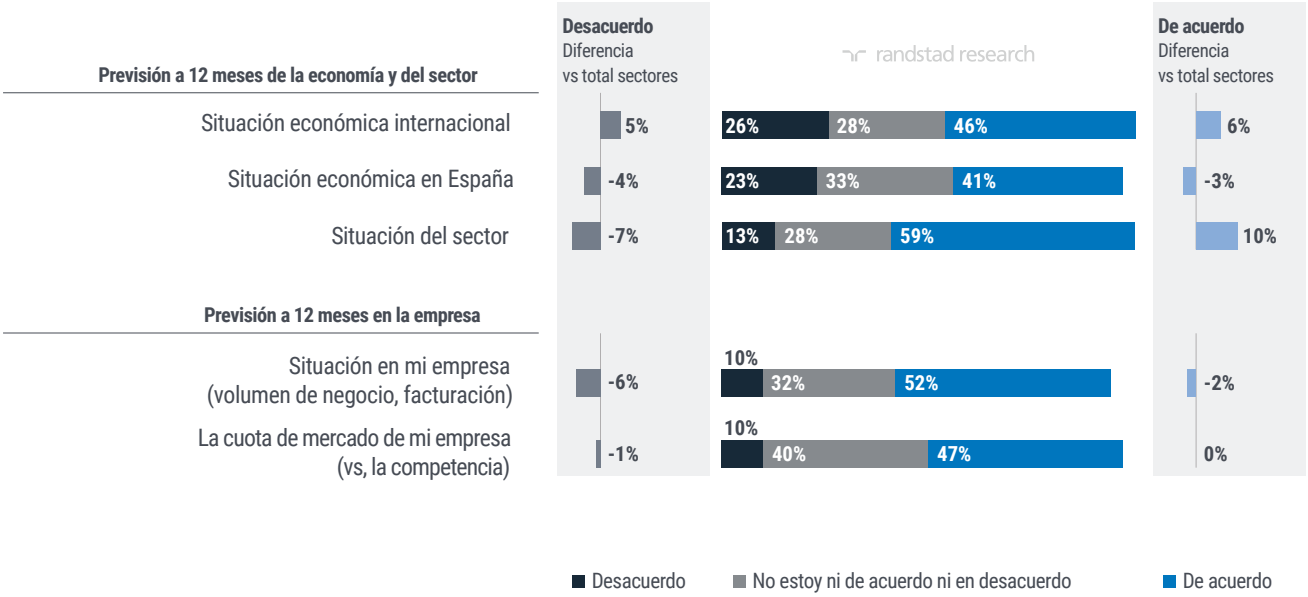
Gráfico 1.3. ¿Las posibilidades de financiación y el marco regulatorio son favorables?



Los expertos encuestados no perciben que las empresas del sector de Tecnología estén pudiendo acceder a condiciones de inanciación adecuadas en una proporción superior a la del resto de sectores. El 38% manifestó la adecuación de las condiciones de financiación, una proporción que coincide con la del resto de sectores estudiados.

Donde sí se aprecia un marco algo más favorable es en lo que se refiere al marco regulatorio que rige el funcionamiento del sector de Tecnología, donde el 41% de los expertos participantes consideran que el actual marco es adecuado para el desarrollo de la actividad, 4 puntos por encima de la media de sectores.

Gráfico 1.4. ¿Cuál es la previsión de la situación económica en los próximos 12 meses para los siguientes ámbitos…?

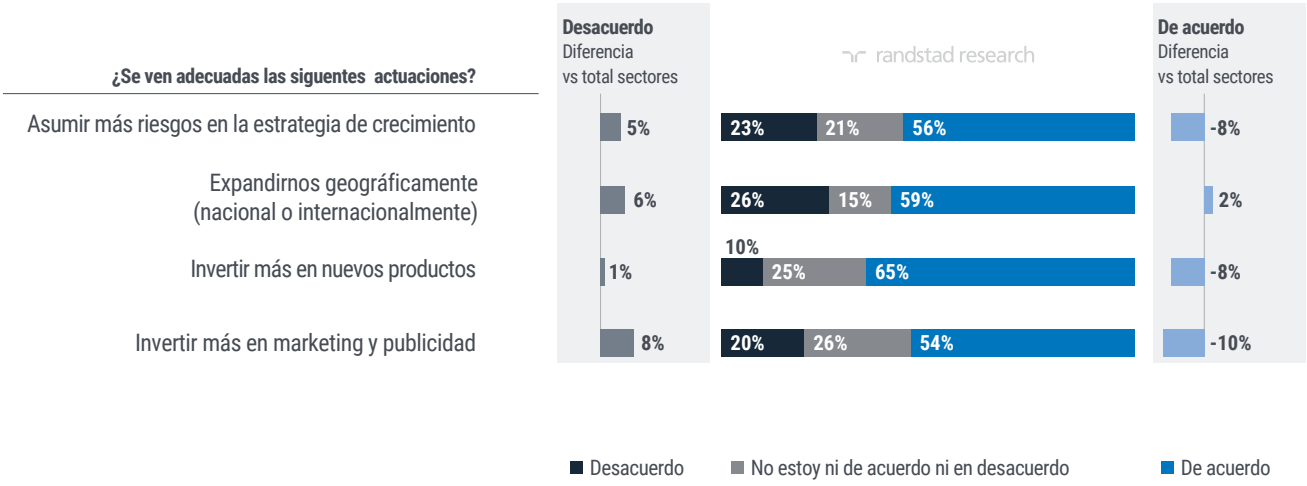


Respecto a la visión sobre la evolución en el futuro próximo de la economía nacional e internacional, los expertos del sector de Tecnología cuentan con una opinión optimista en un 41% y 46% de los casos, respectivamente.

Cuando las perspectivas de futuro se preguntan sobre el propio sector de Tecnología, los expertos muestran un mayor grado de optimismo, puesto que un 59% valora positivamente las perspectivas futuras, lo que supera en 10 puntos la visión promedio del resto de sectores.

En cuanto a la situación prevista en los próximos 12 meses en las propias empresas de los expertos participantes, algo más de la mitad (52%) consideran que el próximo año seguirá siendo un ejercicio caracterizado por crecimientos en el volumen de negocio o facturación, mientras que un 47% espera ver crecer su cuota de mercado en los próximos 12 meses.

Gráfico 1.5. ¿Hay intención de invertir en el crecimiento?
¿Se consideran como adecuados a la situación actual las siguientes decisiones de negocio?



Aunque más de la mitad de las empresas (56%) considera que el momento actual es adecuado para asumir más riesgos en la estrategia de crecimiento, consecuencia de las perspectivas optimistas sobre el futuro próximo, resulta significativo que dicha tendencia a la asunción de riesgo es inferior en 8 puntos a la manifestada en el conjunto de sectores analizados.

Un fenómeno similar se observa en la valoración sobre si el momento actual es adecuado para invertir en nuevos productos o reforzar las actividades de marketing y publicidad, con opiniones favorables por debajo de la media de los sectores estudiados. Sólo en el caso de la expansión geográfica, con un 59% de expertos del sector de Tecnología mostrando una opinión favorable, se supera en 2 puntos la opinión media manifestada para el conjunto de sectores.

Empleo

Siguiendo la tendencia positiva de crecimiento del sector de Tecnología, la mayoría de las empresas considera que el nivel de empleo en el sector se va a incrementar en el futuro próximo.

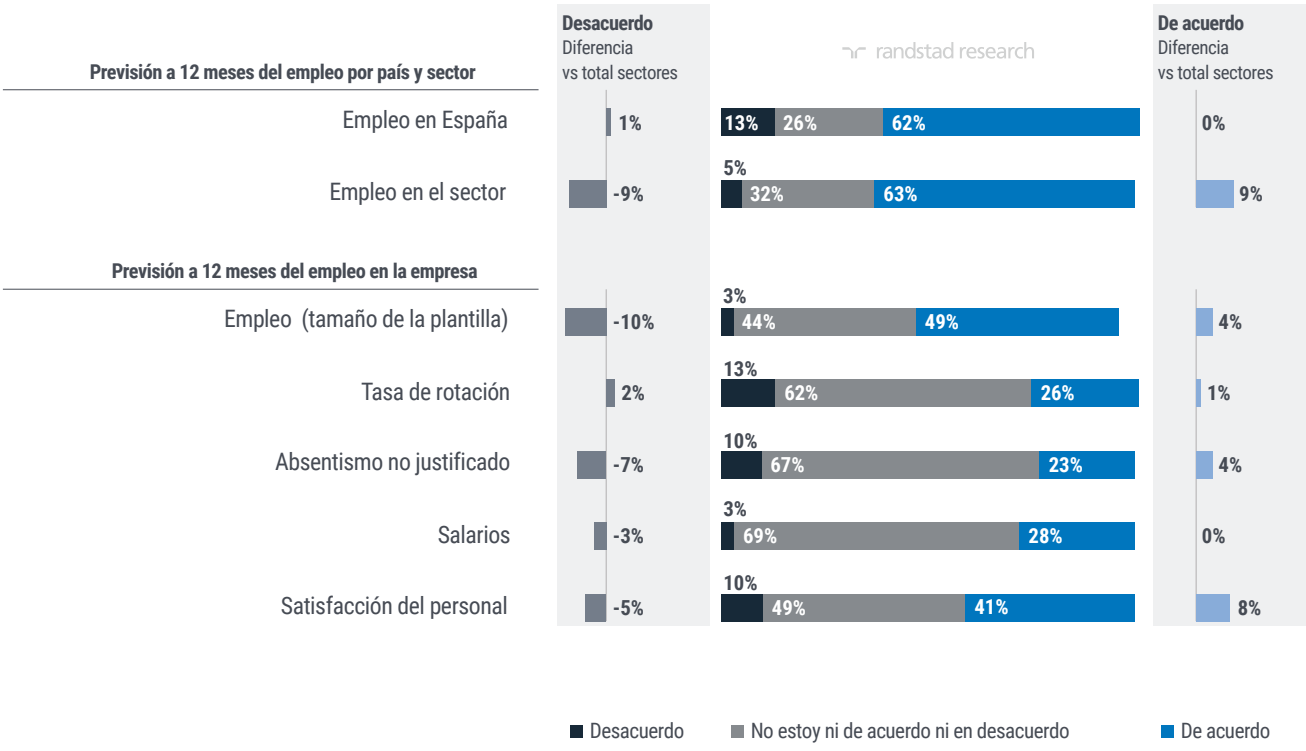
El nivel de rotación de las plantillas en el sector de Tecnología no se encuentra en niveles demasiado elevados, aunque superan los niveles medios medidos en el conjunto de sectores estudiados.

Asimismo, en una elevada proporción de empresas del sector, la rotación se localiza en perfiles cualificados, lo que constituye un fenómeno atípico a nivel general. La tendencia esperada respecto a la rotación, según los expertos del sector de Tecnología, es un empeoramiento en los próximos meses.

El nivel de absentismo, por el contrario, es muy inferior en el sector de Tecnología a lo medido en el conjunto de sectores estudiados, y la mayoría de expertos del sector considera que se mantendrá estable en el futuro próximo.

Sin embargo, el déficit de talento sí supone un problema realmente importante para el sector de Tecnología, más grave que para el resto de sectores estudiados, y se produce en todo tipo de perfiles, tanto de mayor cualificación como de niveles más bajos de cualificación. El problema del déficit de talento representa una barrera para el crecimiento futuro de una importante proporción de empresas del sector de Tecnología.

Gráfico 2.1. ¿Cuál es la previsión de la evolución del empleo en los próximos 12 meses en los siguientes contextos?



Más del 60% de los expertos del sector de Tecnología creen que tanto la economía española como el propio sector crecerán en los próximos 12 meses, lo que si bien está en la media de lo esperado para la economía en su conjunto, la percepción de crecimientofuturo del propio sector supera en 9 puntos lo previsto por el conjunto de expertos para sus propios sectores, lo que refleja un mayor grado de optimismo sobre la evolución futura del sector de Tecnología.

En lo que respecta a la evolución de determinados aspectos relacionados con el empleo en las empresas del sector de Tecnología, el 49% de las mismas prevé crecimientos de sus plantillas, frente a solo un 3% que espera lo contrario.

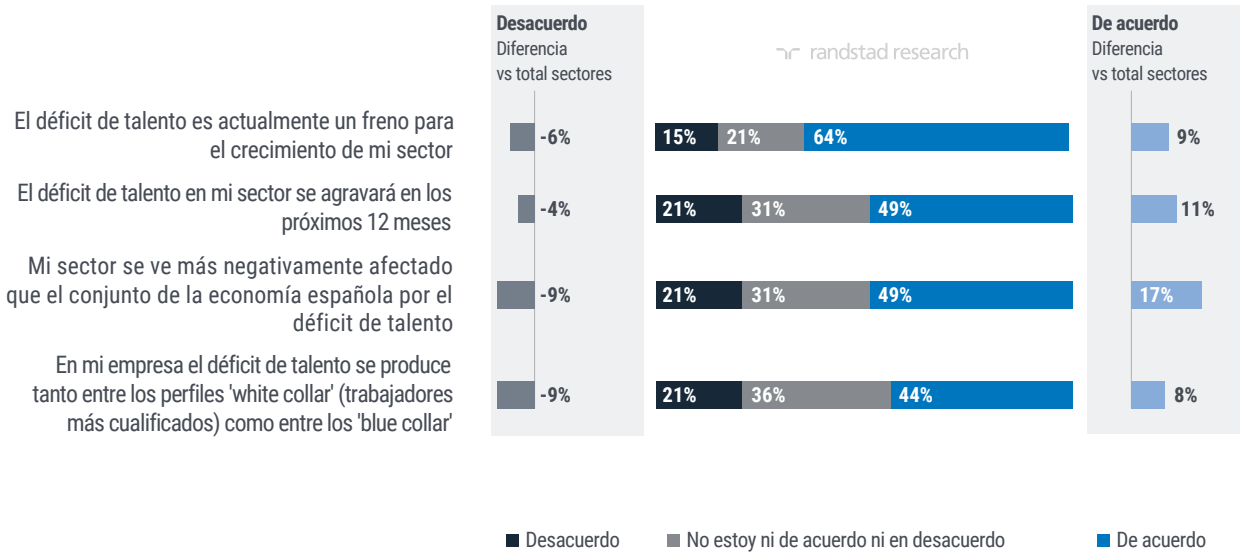
También superan las opiniones que prevén aumentos de la rotación de las plantillas (26%) a las que prevén descensos en dicha variable (13%).

En el caso del absentismo no justificado, también los que opinan que crecerá en los próximos 12 meses (23%) supera a la de los que opinan lo contrario (10%), aunque como se aprecia, hay una gran mayoría de empresas que vaticina estabilidad en dicha variable en el futuro próximo del sector de Tecnología.

En casi 3 de cada 10 empresas se prevén incremento salariales, mientras que el 41% de los expertos del sector prevén un aumento en el nivel de satisfacción de las plantillas de sus respectivas empresas.

MÁS DEL 60% DE LOS EXPERTOS DEL SECTOR DE TECNOLOGÍA CREEN QUE TANTO LA ECONOMÍA ESPAÑOLA COMO EL PROPIO SECTOR CRECERÁN EN LOS PRÓXIMOS 12 MESES.

Gráfico 2.2. Déficit de talento (dificultad, con una buena oferta, para encontrar a profesionales adecuados) hasta qué grado es relevante?

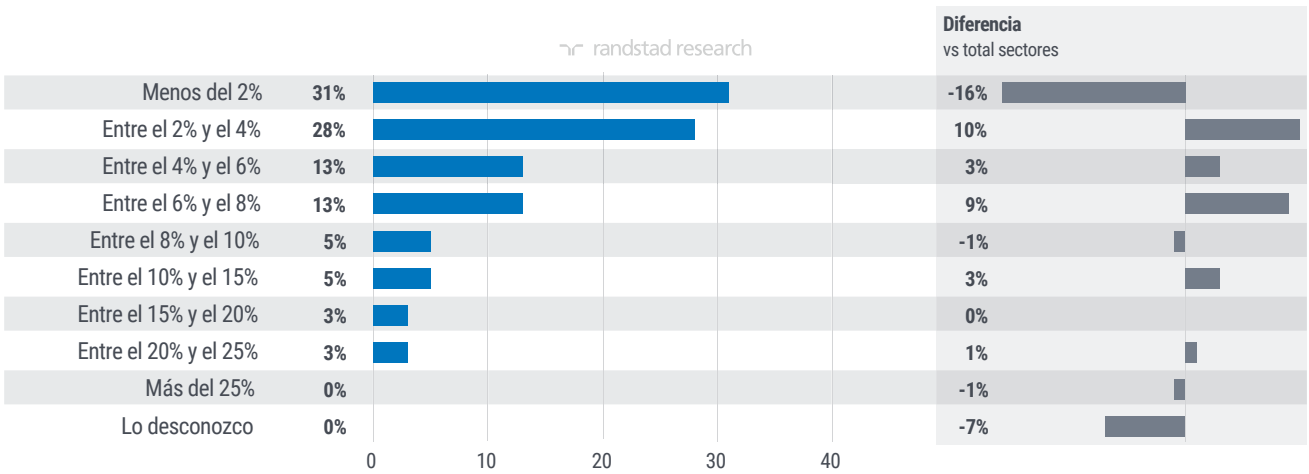


El 64% de los expertos del sector de Tecnología identifican el déficit de talento como un problema que actualmente les afecta de manera importante, una proporción que supera en 9 puntos a la media del conjunto de sectores de la economía española.

Además, la mitad (49%) de dichos expertos prevé un agravamiento del problema del déficit de talento en los próximos 12 meses, lo que supone un escenario más complejo en cuanto a la captación de talento en un sector en crecimiento, ya que consideran que el sector de Tecnología se ve más negativamente afectado que el resto de sectores de la economía por dicho problema.

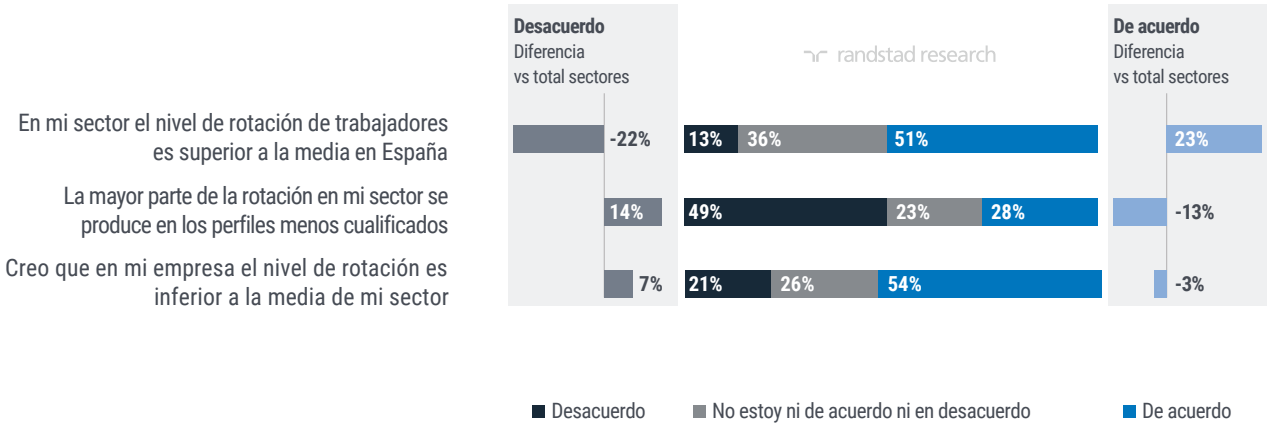
En cuando a los perfiles en los que se manifiesta el problema del déficit de talento, el 44% de las empresas lo experimenta en toda la escala formativa, tanto entre los trabajadores más cualificados como en el resto.

Gráfico 2.3. ¿Cuál es el nivel de rotación anual (% del total de la plantilla) en las empresas del sector?



El nivel de rotación en el sector de Tecnología no parece presentar un grave problema por sus cifras absolutas, ya que el 59% de las empresas del sector cuentan con niveles de rotación inferiores al 4% al año, aunque dicha proporción es 6 puntos inferior a la media de las empresas del conjunto de sectores estudiados. Una proporción importante, un 26% de las empresas, se ubican en una zona intermedia en cuanto al nivel de rotación, entre el 4% y el 8%, lo que supera en 12 puntos el promedio.

Gráfico 2.4. ¿Presenta la rotación un problema para el sector?

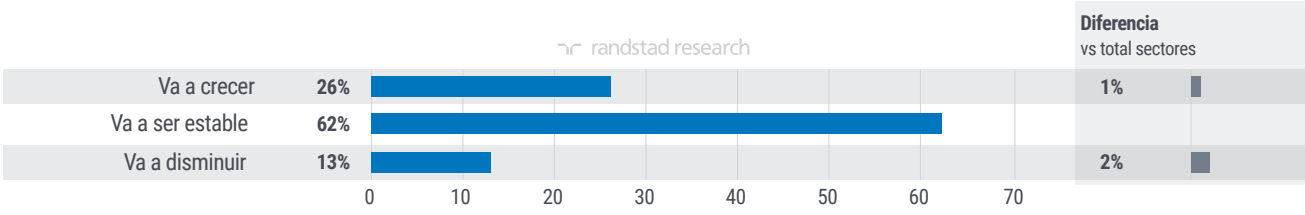


Los expertos del sector de Tecnología señalan que el nivel de rotación en su sector es más elevado que en el resto de sectores de la economía. Así lo afirma el 51% de ellos, mientras que solo el 13% se muestra en desacuerdo con dicha afirmación. Asimismo, también resulta muy significativo que casi la mitad (49%) de los expertos del sector se muestran en desacuerdo con el hecho de que la rotación afecte, especialmente, a los perfiles más cualificados, de lo que se infiere que el fenómeno de la rotación en el sector de Tecnología se extiende a toda la escala formativa.

Esta última proporción supera en 14 puntos la media de todos los sectores.

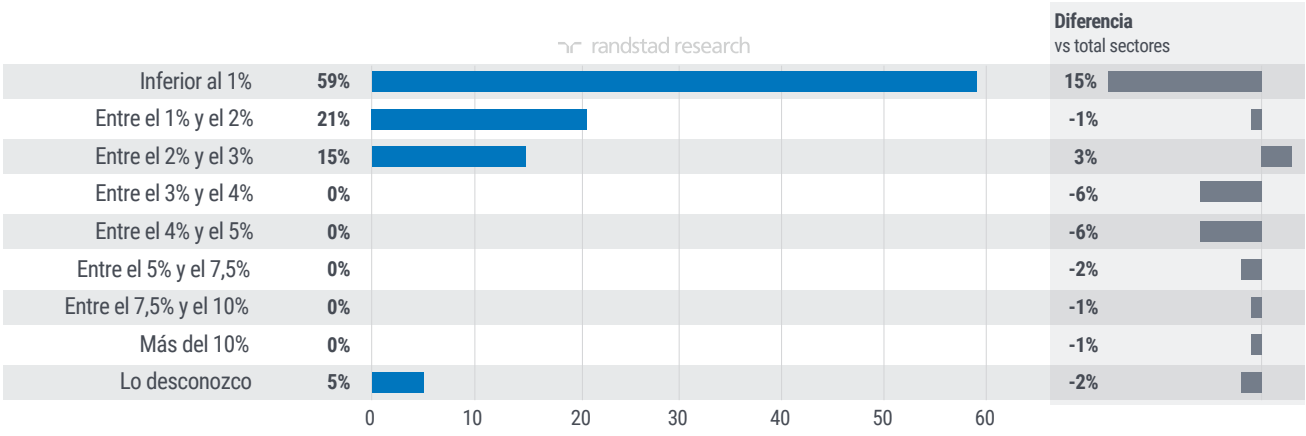
Finalmente, un 54% de los expertos encuestados del sector de Tecnología consideran que el nivel de rotación en sus respectivas empresas es inferior a la media sectorial, aunque 1 de cada 5 expertos (21%) afirma que en su empresa la rotación supera a la media del sector.

Gráfico 2.5. Previsión del nivel de rotación.



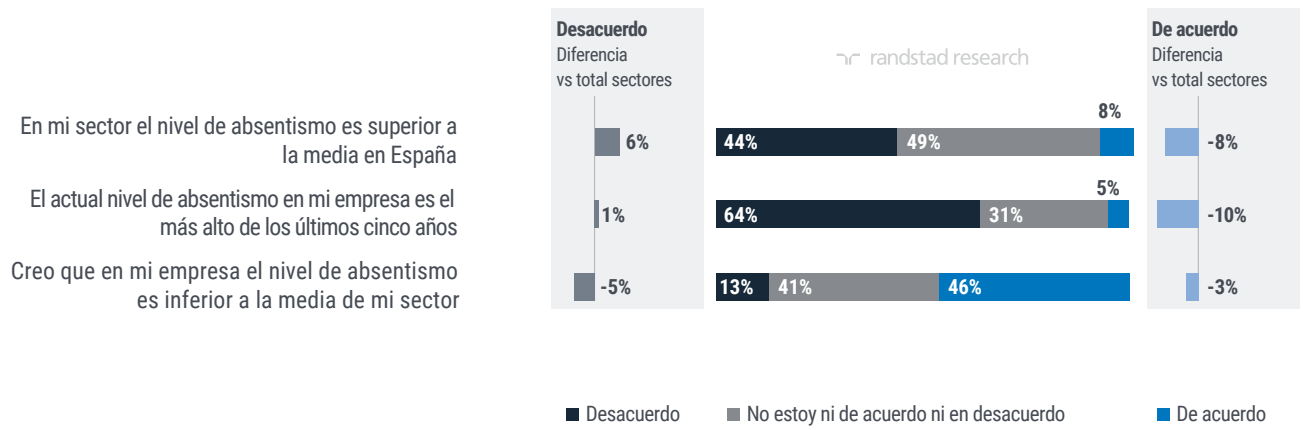
Aunque el contexto general sobre la rotación en los próximos 12 meses apunta una tendencia de estabilidad, como afirma el 62% de los expertos del sector de Tecnología, 1 de cada 4 expertos (26%) considera que dicha variable va a crecer en el futuro próximo, mientras que la proporción de los que esperan descensos de la misma es la mitad (13%). Por tanto, cabe esperar que en la mayoría de empresas de Tecnología no va a producirse una mejora en los niveles de rotación en el próximo año.

Gráfico 2.6. ¿Cuál es el nivel de absentismo (no justificado con bajas médicas) en las empresas del sector?



El nivel de absentismo (no justificado con bajas médicas) en el sector de industria manufacturera es bastante reducido en la actualidad, según la opinión de los expertos participantes. Para más de la mitad de las empresas del sector el nivel es inferior al 1% de sus plantillas, lo que supone que en el escalón de menor nivel de absentismo se sitúa una proporción de empresas manufactureras que es siete puntos superior a la del conjunto de sectores. Casi tres de cada cuatro empresas (72%).

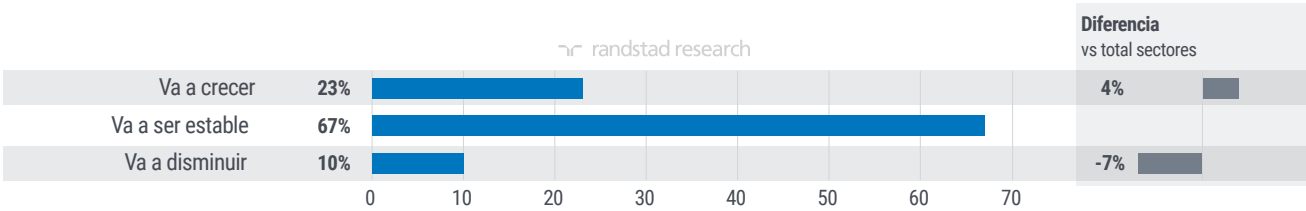
Gráfico 2.7. ¿Absentismo supone un problema para el sector?



La mayoría de expertos del sector, guiados por el nivel tan reducido de absentismo presente en el sector de Tecnología en el momento actual, se muestran en desacuerdo con la afirmación de que el absentismo del sector supera a la media nacional. El desacuerdo es mayor (64%) con la afirmación de que el absentismo en las empresas se encuentra en el mayor valor de los últimos cinco años.

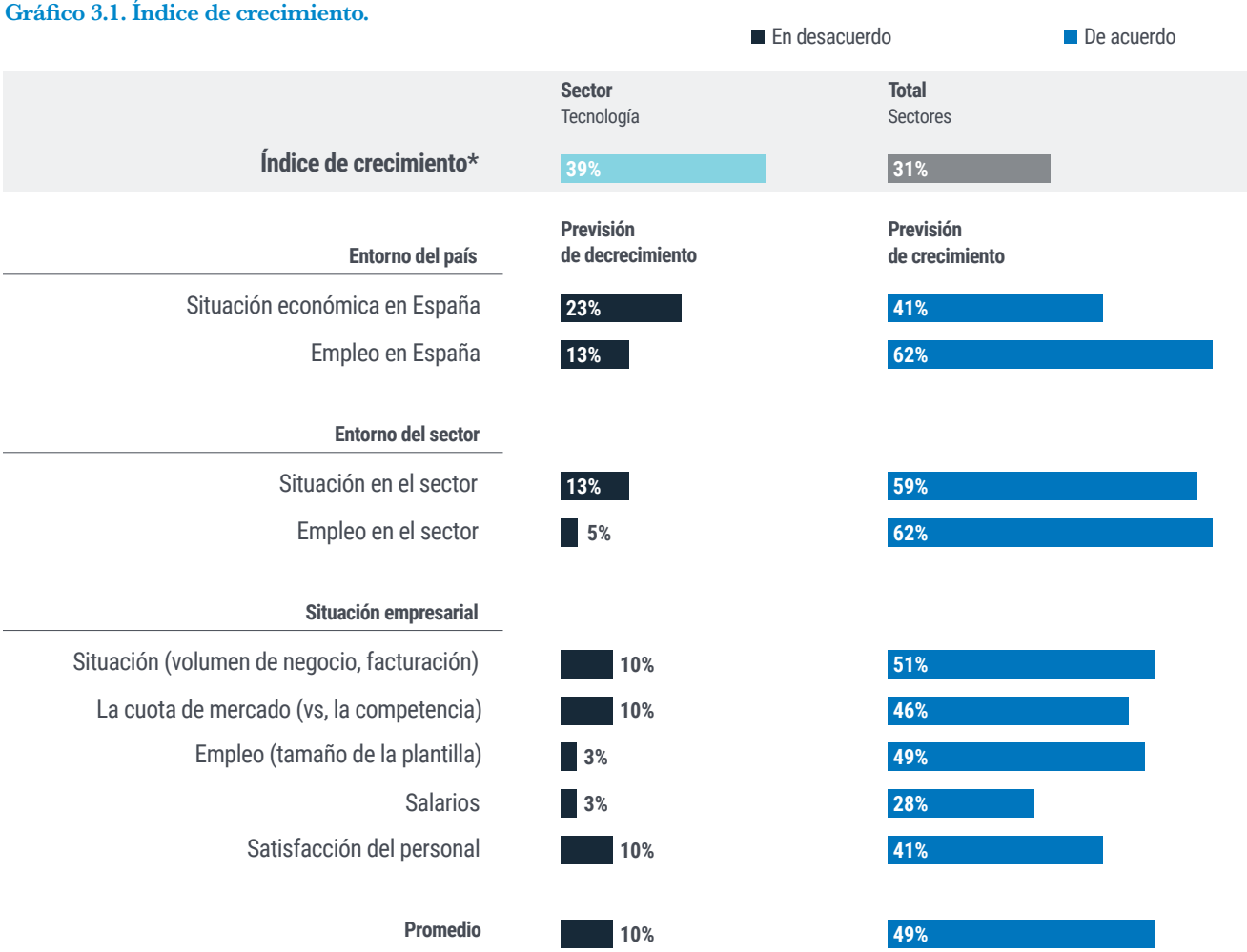
LOS EXPERTOS DEL SECTOR DE TECNOLOGÍA SEÑALAN QUE EL NIVEL DE ROTACIÓN EN SU SECTOR ES MÁS ELEVADO QUE EN EL RESTO DE SECTORES DE LA ECONOMÍA.

Gráfico 2.8. Previsión del nivel de absentismo.



Aunque el sector de Tecnología cuenta con un nivel de absentismo muy reducido, una señal de alerta se observa cuando 1 de cada 4 expertos del sector prevén que dicha variable va a incrementarse en los próximos 12 meses, aunque es mayoritaria la opinión que apuesta por la estabilidad, ya que 2 de cada 3 expertos (67%) no anticipan variaciones en los niveles de absentismo a corto plazo.

Gráfico 3.1. Índice de crecimiento.



Índices de crecimiento y optimismo

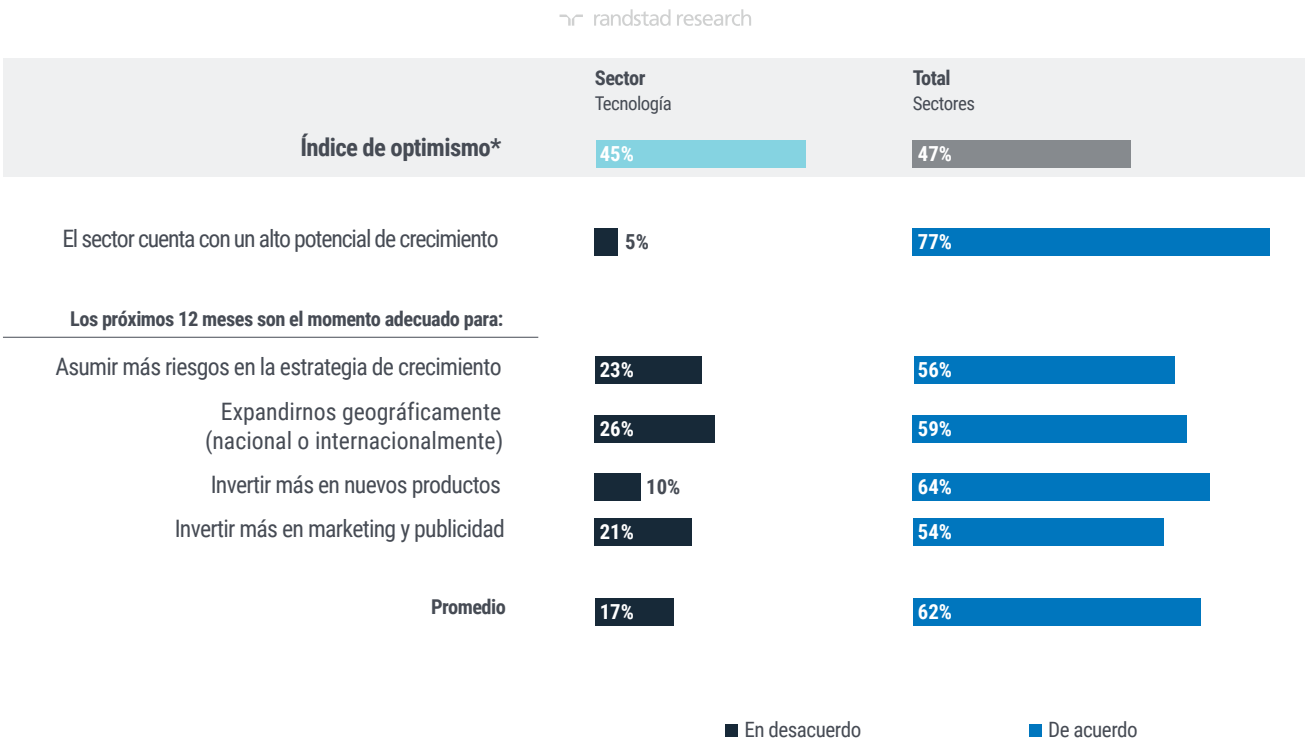
El índice sintético de crecimiento del sector de Tecnología ofrece un resultado positivo, que supera la previsión de crecimiento de todos los sectores (39% frente a un 31% en total).

La gran mayoría de las empresas del sector anticipan un crecimiento sectorial en los próximos 12 meses en numerosas dimensiones, lo que tiene un reflejo positivo también en los parámetros que reflejan la evolución del empleo en el sector de Tecnología.

Casi 2/3 de las empresas del sector apuesta por un crecimiento del sector en general en los próximos 12 meses, y también de la tasa de empleo en el sector.

La mitad de las empresas del sector creen poder aumentar el volumen de facturación de su negocio, la cuota del mercado y la plantilla. Sin embargo, sólo 1 de cada 3 empresas plantea subidas salariales, lo que apunta un comportamiento todavía cauteloso de las empresas respecto al buen momento de crecimiento que experimentan.

Gráfico 3.2. Índice de optimismo.



A pesar de la existencia de sólidas señales positivas respecto al potencial de desarrollo del sector de Tecnología y de una disposición favorable de una gran parte de las empresas del sector respecto a estrategias de crecimiento empresarial, este sector no ofrece niveles de optimismo que superen la media española de todos los sectores estudiados (45% en el sector, frente a un 47% en la media de sectores).

El presente estudio prospectivo del sector de Tecnología es el resultado de un trabajo con más de 500 empresas de diferentes sectores que operan en España.

El objetivo principal de este estudio es analizar las últimas tendencias del desarrollo de cada sector, su situación actual y el potencial para crecer, e identificar, asimismo, los factores específicos del empleo en el sector en dichas circunstancias, los desafíos en materia de recursos humanos que afrontan las organizaciones y la obtención de una previsión del futuro a corto plazo, procedente de expertos del sector.

La economía española ha crecido por encima del 3% al año en los últimos dos ejercicios. El impulso de la demanda interna (cosumo de los hogares) ha sido decisivo. La economía internacional europea también ha mostrado señales de más estabilidad y crecimiento. Se ha formado un contexto económico bastante favorable en 2017 y en los años previos.

Las cuestiones que el estudio prospectivo del sector de Tecnología aborda en este contexto económico favorable, en su primera sección, están centradas en el crecimiento del negocio en el sector.

Las preguntas que se plantean son:
¿Se vio favorecido el sector de Tecnología por la recuperación económica?¿Han aumentado las ventas o actividad? ¿Se ha reflejado este aumento en el tamaño de la plantilla? ¿Cómo ha cambiado el estado de la competencia y la fidelidad de los consumidores? ¿Las posibilidades de financiación y el marco regulatorio son favorables? ¿Cuál es la previsión de la situación económica y sectorial a corto plazo? ¿Hay intención de apostar por un crecimiento e invertir más?

En la segunda sección, el informe centra su atención en el empleo, a partir de un análisis específico de la situación en el sector de Tecnología y se analizan aspectos específicos en relación con los desafíos que afrontan las empresas - tales como el déficit de talento, tasa de rotación o el absentismo no justificado.

La opinión de los expertos de las empresas de Tecnología ilustra tanto la coyuntura laboral del mismo como la evolución del empleo y de los parámetros mencionados en los próximos 12 meses.

Como punto final, la información obtenida se agrega en dos indicadores: un índice de crecimiento y otro de optimismo respecto a la evolución en el futuro reciente del sector de Tecnología.

Un año más, somos la empresa de recursos humanos **más recomendada del mercado**...

Y no lo decimos nosotros(*)...

Gracias a todos los que lo habéis hecho posible

Si quieres ver el estudio accede al siguiente enlace: www.randstad.es

KANTAR TNS

* estudio realizado sobre empresas de trabajo temporal febrero 2017

randstad

JACK MA

Founder & Chairman of Alibaba Group

THE RICHEST MAN IN CHINA

Bio

Jack Ma is the kind of exceptional and talented leaders who redefine the path of success. Defying the odds Jack Ma spearheaded e-commerce in China. As the Executive Chairman and founder of Alibaba Group, China's leading Internet business entity, he is among the topmost Chinese entrepreneurs, who made it to the coveted Forbes list in recent years.

Jack Ma deviated from conventional methods to give his country the benefits of Internet based commerce. He lacked any technology and computing background and that makes his success even more astounding than the likes of Mark Zuckerberg and Bill Gates. When he started his career as an English teacher, few could have predicted him to become an internet mogul.

Childhood

Jack Ma was born and raised in Hangzhou, in China's Zhejiang Province. His zeal to enhance his aptitude and acquire new skills was evident from childhood. As a teenager, he started communicating with foreign tourists to enhance his English skills. He entered the Hangzhou Normal University and completed graduation in English. Later in his life he attended Cheung Kong Graduate School of Business in Beijing.

Beginning

He forayed into website making when the concept was in its infancy in China. In 1995, he started an online business when computers had not yet become a household item in China. Despite being deemed risky, his determination was unaffected. Thus China Pages, possibly the first officially registered web business of China was set up.

Career

The Yellow Pages website was not a resounding success, prompting Jack Ma to join the commerce ministry for a period. After shifting back to Hangzhou, in 1999 he set up Alibaba as a B2B marketplace site.Alibaba.com enabled Chinese exporters to connect with overseas buyers. Ma managed to attract SoftBank and Goldman Sachs as investors later.

After consolidating the position of Alibaba, Ma shifted focus to consumer-to-consumer platform. Taobao was formed in 2003. His strategy to keep it free affected the profits and drew widespread criticism, but Ma was unruffled. Taobao gained a majority of market share in two years. The courage to take on an established giant like eBay and emerge a winner is no mean feat.

"Never give up. Today is hard, tomorrow will be worse, but the day after tomorrow will be sunshine." - Jack Ma

Alibaba history

Alibaba Group was established in 1999 by 18 people led by Jack Ma, a former English teacher from Hangzhou, China. From the outset, the company's founders shared a belief that the Internet would level the playing field by enabling small enterprises to leverage innovation and technology to grow and compete more effectively in the domestic and global economies. Since launching its first website helping small Chinese exporters, manufacturers and entrepreneurs to sell internationally, Alibaba Group has grown into a global leader in online and mobile commerce. Today the company and its related companies operate leading wholesale and retail online marketplaces as well as businesses in cloud computing, digital media and entertainment, innovation initiatives and others.

Business highlights

• Revenue was RMB50,184 million (US$7,403 million), an increase of 56% year-over-year.

- Revenue from core commerce increased 58% year-over-year to RMB43,027 million (US$6,347 million).
- Revenue from cloud computing increased 96% year-over-year to RMB2,431 million (US$359 million).
- Revenue from digital media and entertainment increased 30% year-over-year to RMB4,081 million (US$602 million).
- Revenue from innovation initiatives and others increased 21% year-over-year to RMB645 million (US$95 million).

• Annual active consumers (formerly annual active buyers) on our China retail marketplaces reached 466 million, an increase of 12 million from the 12-month period ended March 31, 2017.

• Mobile MAUs on our China retail marketplaces reached 529 million in June, an increase of 22 million over March 2017.

• The number of paying customers of our cloud computing business grew to 1,011,000 from 874,000 in the previous quarter. Operating loss from cloud computing was RMB532 million (US$78 million) and adjusted EBITA loss was RMB103 million (US$15 million).

• Net income was RMB14,031 million (US$2,070 million), income from operations was RMB17,513 million (US$2,583 million) and adjusted EBITDA was RMB25,124 million (US$3,706 million). Operating margin was 35%, adjusted EBITDA margin was 50% and adjusted EBITA margin for core commerce was 63%.

• Diluted EPS was RMB5.65 (US$0.83) and non-GAAP d ted EPS was RMB7.95 (US$1.17).

CHARLIE ROSE SITS DOWN WITH JACK MA TO TALK ABOUT THE PRESENT AND FUTURE.

Interview transcription

What brings you to Detroit?
The small business, the entrepreneurs, I have been expecting this day for a long, long time. When I start my business, I tried to sell my products ideas to the outside world, especially I have a lot of friends who doing import/export. They are all small business, ten years ago, they could not have go.Because they don't have visa, they don't have money, they don't have this, and don't have that. And I said some day I hope Alibaba can build up a platform that all the small business can sell across the world easily, efficiently, and cheaply. So after ten years, things like that were just started.

So you hope that they take away from this meeting an idea that there is this huge market in China.
Yeah.

And people who want to buy what they sell.
Yup. I hope, as I say, in the past 30 years, U.S.A. domestic consumption versus the engine of global economy and I told the people at that time to say if you miss the opportunity of selling your products to the world, to the U.S.A.,to the Europe, you may miss the chance. And today I want to tell the people that if you miss the opportunity of selling your products to China, you will miss the opportunity, you will miss the future.

Tell me about the encounter with the internetwhen you first saw it.
I went to the Seattle and a friend of mine, he had a small office with like four or five computers. I never touched computer in my life, before because computer was so expensive to me and so complicated. But my friend said this is the internet. Just type in whatever word you want to type in.No, no, too expensive, I don't know which one to do. Even now I don't know how a computer works. He said Jack, it's not a bomb, just type whatever. So the first word I type in was beer. B-E-E-R, beer, I don't drink, I don't know why I typed beer. I find American beer, German beer, Japanese beer, no China, so I type the word China. There is no information about China. So I said, hmm, what if we can make some China information on the internet. Let people know about China. So that was the idea. So I came back to China and say I want to resign from my school.

You were a teacher.
I was a teacher. I have been teaching in the university for six years. So I said I want to do it. I invited 24 of my friends to my apartment. After two hours of explaining what I am going to do internet, and 23 of them say forget it. They say this thing never work because there is no such thing called internet in the world. You know nothing about a computer, so why you want to do this. And only one people said Jack, if you want to try it, just to try it, but if it is something wrong, just come back. And after a whole night thinking, I say I still want to do it, because most of

the people, they have a fancy ideas in the evening but in the day, when they wake up in the evening, or in the morning, they go back to do the same job. We have to do something different.So from there, I start my business borrowing 2,000 U.S. dollars from my relatives and friends. That was for my trip. I called myself like a blind man riding on the back of blind tigers. And those people who are expert of riding horses, they all fall down and I'm still surviving.

Was that the beginning of Alibaba?
That is the beginning of China pages. Alibaba was 1999, since 1995, I started business, I almost fail every project, never survive. So 1995, I got an idea to say, if China is going to join WTO, a lot of Chinese products is going to sell across the world. So if I can make a site that can help China's products selling outside, and it helping the small business in the othercountry sell to the other part of the world, that was the concept. So 1999, I start Alibaba in my apartment.

You have said to me before also that in your mindone, two, three is customer.
Yeah.

Employee.
And shareholder.

Shareholder.
Yeah.

So when you try to borrow that $2,000, you didn't tell that person that he was number three.
Well, the $2,000 was from my relatives, my parentsand all the friends I got, I got $2,000.

But when I raised my money for IPO, even for the, when Alibaba in the New York stock exchange were raised $20 billion, I told the investors, we have been believing customer number one, employee number two, shareholder number three. And people say this is against our American investor philosophy. I remember one of the investors said hey, Jack, you know, if I know you are a shareholder number three, I would not buy, I would not have bought your stocks. I say sir, please sell it. Because I believe there are so much money in the world, there is too much money in the world.

But, I only -- we only need the money who believe in our vision and mission. Because I believe if the customer happy, employees are happy, the shareholders will be happy. But if the shareholders are happy, may not necessarily customer happy, and may not necessarily employee will be happy.

When you look... How important has, two things, trust and culture been?

Well, trust is the most important thing, as we discussed this a few minutes ago. If people give me, when I had no money because when Alibaba started, 18 founders in my apartment, I told everybody, say, put all your money savings on the table. Leaving the money for ten months food and room, you know, rent, just that.

The money you have, put on the table, I want to gather the money and nobody should borrow the money from parents. Nobody should borrow money from friends because I don't want to make your parents and friends bankrupt because doing Alibaba. So 18 people, we gathered 50,000 U.S. dollars, we started Alibaba in my apartment. And those people, actually, none of us have money. If somebody say I give you 1 million U.S. dollars and I give you trust, which one I would choose. I would choose those people who give me the trust because it is the trust that make us be united. It's the trust. I think 18 founders, they trusted me. Because they trusted me, I have to be very loyal to them. And loyal to the mission that we have. I think a lot of entrepreneurs know that I hate people work for me.

I WANT PEOPLE WORK FOR THE MISSION THAT WE AGREE TOGETHER BECAUSE YOU DON'T WANT PEOPLE TO WORK FOR ME.

I want people work for the mission that we agree together because you don't want people to work for me. Because people like me, when I look further, this guy is handsome away, get closer, is so ugly. Everybody in the world is saying, you should not get closer. Further is good. So you think oh, Jack is great, but you know, if you get closer, not necessarily. I will be angry, I'm happy, I got -- but when people trust in you, that is the most valuable thing. I think later when we got a lot of venture capitalists invested in us, the thing they noticed is that because my team trusts me, and I trust my team. So this is the trust. The other is about a culture. I think the knowledge-based purist, if you want to have smart people work for you, the smart people need to be managed by culture, not by rules and the laws. So in our company, we spent most of the time about the culture. And the base of the culture is the trust. So this is what we believe.

China has changed. I think back in 1995 when you were in Seattle, 1999. How has it changed between 1999 when you started Alibaba and today in 2017?
Well, when I went back to China in 1995 with an idea of internet was very strange, China was not connected to the internet. So I tried to talk a lot of my friends about what is internet. Nobody

say, ah this thing ever work. This thing never exist. Because it's true, because nobody -- people even say Jack is a liar because he's trying to steal money from people,telling us there is an internet. So when I go to the China Company Registration Office, I said I want to register company called Hounds of Hope Internet Company. The guy looked at me and say this is the English dictionary. Tell me, there is no word called the internet. Why you want to register company called the internet.So I cannot register company name.

But in 1995, late August, China was connected to the internet. I was number seven person connected to the China internet. In order to prove I was not lying, I invited my friend who was a TV man.Take the TV camera. They all stay in my home and we -- they just try to take the picture. I dial from (Inaudible) to Shanghai, Shanghai to the America to connect to the internet. It took us three hours and a half to download the first page. At that time, there is new Netscape called the mosaic. So I have to make like a hundred stories to keep my journalist friends to stay and wait because to prove that I am not telling a lie.

So, how big is Alibaba today?
Today, from 1999, we have 18 founders, to now we have close to 60,000 people. Our sales, called GMV, last year is over $550 billion. And it just the beginning. We will probably go across $1 trillion in three years.

In three years, so that is 2020.
That is...No, I would say in three years, yeah, 2020, that is the 20 year anniversary of Alibaba. This thing does not happen in 18 days or 20 days. When we started, year 2003, when I launched the Taobao, it was funny. We got seven founders for Taobao. I said, everybody go home. Pick up four -- looking for four things that list on the website, so we see who will come to buy, how much things we can sell. So we went home. We cannot find, everybody cannot find four things in the home we can sell because we're too poor. So we gather 21 products. We list it on the website. We waited for three days.

Nobody comes to buy. And then the next week, we got, we start to buy and sell ourselves. For the first week, all the sales was among ourselves. And then another week later, somebody start to test himself. For almost 30 days, everything people sell, we all buy them. So we have a whole house of rubbish we bought online. Trying to make sure that so those guys who were able to sell, oh wow, this thing really can sell things. Then more people started to come to sell and then we served better and it comes. So from there to now, $550 billion.

I WAS NUMBER SEVEN PERSON CONNECTED TO THE CHINA INTERNET.

Market cap is what?
Market cap like 350 billion, yeah, billion something, yeah.

Some people when they think about getting onthe internet and trying to reach foreign markets, whether it's China or India or somewhere else, worry about counterfeiting.They worry about fake products underselling them when they are not the real thing. How do you deal with that? How do you reassure them?
Like any entrepreneur, when you start a business, you start to worry, and people around you worry much more than you do. When I start Alibaba, my parents worry, my wife worry,my friends worry, my teachers worry, my students worry, everybody worry. And they worry about a lot of things. The only thing that I worry is that I should not disappoint the people who believe in me. When we started Alibaba, we have a lot of things people worry. You know, when we start Alibaba, hey, you don't have a payment, you don't have a trust. People do not believe online. They believe in face-to-face meeting. And government does not support internet, nobody support e-commerce. How could you do it? I think as an entrepreneur, if everything is ready, that does not need you. Because nothing's ready. That needs entrepreneurship. Counterfeit things, of course there are a lot at the beginning. But you have to fix it. So, in the past 15 years, we spent a lot of time because you have to make sure the customer feels safe, happy, the brand feel happy.

WHEN WE STARTED ALIBABA, WE HAVE A LOT OF THINGS PEOPLE WORRY. YOU KNOW, WHEN WE START ALIBABA, HEY, YOU DON'T HAVE A PAYMENT, YOU DON'T HAVE A TRUST. PEOPLE DO NOT BELIEVE ONLINE. THEY BELIEVE IN FACE-TO-FACE MEETING.

Your reputation is...
The reputation is the one.

The reputation is the best.
Otherwise, the people say, I sell on the site and my things were copied and stolen. So we are using a lot of ways to do that. Today, more than 100,000 brands partner with us. And I think we have today, I assure all the SME's here, we are the company online today, the leader on NT counterfeit and IP protection. Because we know there are three things that will make our site die, three things that will be the cancer of our business. Counterfeit, IP, and cheating. So a lot of things to worry about doing business. We also worry about people cannot receive money. If you sell things, nobody will.

If you cannot receive the money, you will be cheated. So we are using AliPay, we are using all the ways we do to try to make sure that SME can easily sell, easily receive the money, and customer service is good.

WE TRY TO EMPOWER EVERY SMALL BUSINESS, THEY DO E-COMMERCE, THEY CAN EASILY RECEIVE THE MONEY. AND THIS IS ALL ABOUT, AND WE KNOW THAT WE, THIS COMPANY WAS -- WE MADE SO MUCH MONEY IN THE PAST YEARS, BUT WE THINK THIS IS ALL BECAUSE OF SMALL BUSINESS.

When you created Alibaba, there were three things you said about it. I want to talk about the comparison with Amazon. You said it will be asset light, you said it will be a platform not a retailer -- difference from Amazon -- and you said it will play on the world stage. Why did you decide to go that direction? The transactional company.
Okay. I think the difference -- Amazon is a great company. They did fantastic job in America and the world. But they are e-commerce company. We're not an e-commerce company. We help others to become e-commerce. We believe every company can be Amazon. We try to empower the small business, a marketplace that can reach their customers. We try to empower the companies with logistics so they candeliver things quickly and cost effectively. We try to empower every small business, they do e-commerce, they can easily receive the money. And this is all about, and we know that we, this company was -- we made so much money in the past years, but we think this is all because of small business. And the money we made, we want to assure that we want to buildour infrastructure of commerce. So going global is so important. We should help not only China's company, we should help the global company. So today, Alibaba comes to America. We go to -- our CEO today is in Europe. We also have a lot of colleagues in Southeast Asia. We think we are not -- we are not globalized Alibaba. We are globalized e-commerce. We tried making sure e-commerce infrastructure, the payment,the marketplaces, and the logistics can make sure everybody today can compete with Amazon, Microsoft, IBM, this is what we want.

Where do you see Alibaba going over the next ten years? You are already in Hollywood.
Yes.

You are in the Cloud. I mean, you are doing things that are beyond the transactional basis of your business.

We do business, we go from marketplaces to payment to logistic and to Cloud, not because we think there is money there. We believe, when we do the marketplaces, if we don't have the payment solutions, our customers cannot do transactions. In payment, if we don't have logistic, we cannot --they cannot finish the transactions. And when we have a lot of transactions, we say if we don't have Cloud computing, the cost of IT for our customers is too expensive. So we do all these things, not because we think there is money there, because we know if we don't do that, our customers cannot finish their job, their work. Our mission is to help them doing business easier. So our company must be a mission and vision driven. Why are we in Hollwood, I mean, the entertainment? Because we think, 10, 20 years later, we have to know one thing. The world and everybody, no matter how rich you are,you want to be or how successful you are or unsuccessful you are, the most important thing is happy and healthy which is called the double H strategy.

WE BELIEVE, WHEN WE DO THE MARKETPLACES, IF WE DON'T HAVE THE PAYMENT SOLUTIONS, OUR CUSTOMERS CANNOT DO TRANSACTIONS.

Healthy and happy.
Yes. So now in this next 10 years, we are very confident about everything we are doing. Our marketplaces, e-commerce will keep on growing. Our finances will keep on growing. Logistic will keep on growing. Cloud computer will keep growing. And when we have that much money, how can we help the small business? When they do business, their business are happier and healthier. So we do not think we are a company. We think we are economy. Today, our...

Alibaba is an economy.
Alibaba is economy.

The size of Argentina's economy.
Our GMV last year, $550 billion, almost like Argentina.We are ranking number 21, 22 country, GDP wise. In the next three years, we'll go across $1 trillion. And we hope in 20 years by year 2036, we will be the 5th largest economy of the world, that is America, China, Europe, Japan, and there is economy.We believe that economy, there will be a virtual economy that every small business of the world can leverage their economy.They can sell their products across the world, every consumer of every country. They can buy things through their mobile phone or any device to all of the world. Everything they place on the line, within 72 hours, they will receive it. So this is our vision. Of course, Alibaba does not own that economy. We want to join the force with all the populars to build that economy.

So it has never crossed your mind that maybe we should own a lot of assets? That we should have an inventory, that we should engage somehow beyond what we do in terms of making things.
No, I think that whether we should inventory or not inventory depends on whether our customer need it. If our customers say, Jack, you should build more warehouses, we'll build warehouses. If the customers, if our partners don't havethe capabilities of doing things that our business needed, we do it. We do it not because there is money, we do it because it is necessary.

Do your competitors primarily come from China, the others?
No, I think.

Who do you see as your competitor?
Competitor? I don't know. I don't know.Yeah, we have competed with (inaudible) here, we competedwith Amazon there. But to me, I think it's too early, next 30 years, internet, e-commerce will change the world. I've been saying this to my team, when we were in the apartment, when we were in the apartment I say, guys, in the next 10 years or in the future, Alibaba will be the top 10 websites of the world.And my founders looked at me and say, what is number 10 mean? Today we are like 500 million something back. You have to believe it. And then I told the team that internet is like10,000 meters running, racing. We just finished the first 100 meters yet. There are things besides you that are competitor.Running for another 3,000 meters, then you know who is the competitor. We are good today. We may not be good if we lose our hope, if we lose our vision.

If you lose your culture.
If we lose our culture and team. We are nothing. Most of the companies are so good. When Netscape was so good, we never thought it would disappear. Yahoo was good, we never felt like it today. Don't believe you'll be good all the time.Be paranoid.

Was it Andrew Grove said?
Yes.

Only the paranoid survive.
So I think as the entrepreneurs, do not think your neighbor Tommy is a competitor. Look at the thing you do. Do not focus your eyes on the competitor. You are too small to focus yourself on the neighbor or competitor. Focus on your customers, make your customer happy is important. Most of the big companies when they talk, they talk about competitors

My suggestion one day giving you guys when you become bigger, when you come to China, most of the American companies, internet companies filled in China, one of the reasons is that they spend too much time making their boss happy rather than their customer happy. They spend too much time on competing, not long-term strategy. So, as the entrepreneur, the always number one, number one priority is customers and employees.

What is your role at the company? You have given up the CEO position to Michael Evans. You are still the face of Alibaba. You are traveling the globe all the time preaching the Alibaba story. You are the visionary. You are the one who thinks about where Alibaba might be. How do you define your role today?
I have three things to do. When I retire from CEO position, I told to my CEO and teams, I promised when I am a chairman, I'm still learning to be a chairman. I thought if I will become a chairman and when the company is big, I should have more free time to play golf, on the beaches. But I find, oh my gosh, I fly 870 hours in the air last year. And this year 1,000 hours in the air. Three things. The first thing I will do is make sure our company is a mission-driven company.

Mission.
Mission and vision-driven company. We had to make sure the whole company believe we are building economy that can empower every small business, young people, women, they can easily do business through internet. This is number one.

So, I am talking to everybody, everybody in the company I meet. I remember there is a guy called David Wong, that was early days when I came to America, talked about internet,about a value mission of the company. This guy sitting there, he was working for Fortune 500. He said, Jack is a crazy guy.How could you -- a company has no business model, no money,and talk about the mission vision of that valley. I say, David, come to my company. So he came to China, spent three days in my company. When he leave, he said, Jack, I find you are crazy. Now I find 100 crazy guys in your company. They all talk the same like you. A company with 100 crazy guys. We do not think we are crazy. We think the outside world is crazy.

MISSION AND VISION-DRIVEN COMPANY. WE HAD TO MAKE SURE THE WHOLE COMPANY BELIEVE WE ARE BUILDING ECONOMY THAT CAN EMPOWER EVERY SMALL BUSINESS, YOUNG PEOPLE, WOMEN, THEY CAN EASILY DO BUSINESS THROUGH INTERNET. THIS IS NUMBER ONE.

Yes.
This is very, very important. And also I think for the first three years of Alibaba, we had no revenue, no business model. And I told the team, forget about the money, revenue today. If you want to be a long-term company, the only thing to think about is customers.

The best revenue for our first one or two years. The best revenue is what? It is the email of thanks.That is the best revenue. If the customer send you email saying, you are great, I was so happy.

Early days when I went to small restaurant, people will pay my bill with a small note that say, Jack, thank you very much. I know you do not make money, but we made a lot of money through

your website.

Yes.
I like that. Even now today, I have a lot of customers,they pay me something, you know. It is not a bribe. There is a boy in a hotel, he opened the door for me, he said, Jack, thank you so much, my wife makes more money than me on your site. So this is the best. And I want to keep this culture in the company, keep on going. Second thing is culture.

Right.
The people. And the third is building up a healthy environment for Alibaba.

So Jack Ma doesn't worry about a damn thing.
Oh, I have a lot of things to worry about.

What do you worry about?
I worry about the company. We have a big vision but we may disappear in three, four years.

Because you are disrupted by something you can't imagine today?
We do. The world that changes so fast. I worry a lot.The artificial intelligence may take a lot of jobs away. And I worry about if we do not move fast enough, if we do notinnovate enough, if we do not spend enough time giving simple,easy product application, technology for small business, most of small business cannot survive the next ten years. If the small business cannot survive, we cannot survive.

So, what does small business need to survive?
Today, I would say next 10, 20 years, the smallbusiness no matter where you are, if you do not try to globalize your business through internet, you may not have a business opportunity. You know, I do local. Local business in the future is going to be more and more competitive. Think about it, how can you sell products across the board? Your product, your chocolate, people in your village already know about it, but the people in China never know. They love these things. So think about how can you sell your product across the board. This is I think can face them.

LOCAL BUSINESS IN THE FUTURE IS GOING TO BE MORE AND MORE COMPETITIVE.

You gave a speech in which you talked about the warning for decades of pain unless you recognize the comingadvent of artificial intelligence, robots, the whole range of things that could challenge how you have been doing business in the past.
Yes.

You also have mentioned retirement.
Yes.

Jack Ma at what? At 50 something?

Yes.

Think about retirement?
Yes, I'm preparing. I told you.

You said you have been preparing since you were 40.
Yes.

Think about retiring.
When I'm leaving university, I was 30 years old. And the president of my university said, Jack, one day you want to come back any time, you are welcome. I said, president, I will not come back in ten years. So I thought when I'm 40, I can go back to teach. But when I'm 40, oh my gosh, life was so tough. So tough. My company almost in big trouble. So I said I should not leave. And then I say when I'm 45, I should retire. When I'm 45, I cannot stop it. And then I start to prepare and say, people say, Jack, you are next Bill Gates. I say I cannot compete with Bill Gates, but I can compete with Bill Gates who can retire earlier. And I can compete with him who can empower more small business. So, year 2012, I retired from the CEO. And I have my own goal that I will retire from chairman someday. And I am going to be preparing that since year 2012.

The thing is I don't want to die in my office. I want to die on the beaches.

AND THEN I SAY WHEN I'M 45, I SHOULD RETIRE. WHEN I'M 45, I CANNOT STOP IT. AND THEN I START TO PREPARE AND SAY, PEOPLE SAY, JACK, YOU ARE NEXT BILL GATES.

Wait, no, wait. How much time do you spend on the beaches now?
I don't have time to spend on the beach. That is why I always dream one day, I will be on the beaches. Because remember, when we were young, nobody give us chance. Now, we are big, we should give young people a chance. Young people do much better job than we do.

This is what I think. And I think the world can be great, can be prosperous without you. When you die, people cry for three days, maybe less than three days, they forget you. So, you need to have a good system for your team, giving chance for them.

It strikes me tonight and since I've known you, that part of you is always a teacher. I mean, you're teaching tonight. You're telling about my experiences, and what you canlearn from the journey I have taken.
Yes.
The idea of sharing experiences is part of teaching for you.
Yes. I am -- I was trained to be a teacher. And I benefit because I don't know anything about technology, computing.I'm still puzzled about how software can work. And I do not know about accounting, marketing. I know very little about that. But the thing I learned from being teacher, that a teacheralways wants his students to be more successful and better than you are. So this is -- I learned to be a good CEO. When I hire people, I always want to hire those people who are smarter than I am. And I, today I give a lot of advice to my colleagues.When they hire people, there is one judge. Look at the young men. If you think he will be your boss, he will be my boss in five years, hire him. Do not think, do not hire people who will follow you all the time.

So, as a teacher, you want this student to become a banker, this student a scientist, you don't want this student a bankrupt, that is in jail, you know. So this is the way that I benefit, and then when I became a CEO, I call myself chief education officer. And I love to talk, I love to share. As a teacher, you may not know a lot of things. The only thing is you learn and you share. People may not like the way I talk. And I'm not -- my job is not to make people happy. My job is to make people think, this is the way we give. If it is helpful for you, take it. If is not helpful for you, just forget it. So this is -- I love to be with the entrepreneurs because you guys reminds me that 18 -- past 18 years that we've got. And I believe one thing, I give my advice to all of you, as entrepreneur, today is very difficult and tomorrow is even more difficult, but the day after tomorrow is very beautiful. Most people die tomorrow evening. You have to work hard, you have to learn,you have to rely on your team. And that's the business. I like to be a teacher.

I was going to ask you about legacy. But I'm not going to ask you about legacy because I think you just summed it up yourself. It's a great pleasure to be here with you, Jack Ma, thank you.
Thank you.

"NEVER GIVE UP. TODAY IS HARD, TOMORROW WILL BE WORSE, BUT THE DAY AFTER TOMORROW WILL BE SUNSHINE."

Javier Iriondo

Los 10 pasos hacià tu cìma personal

El método práctico de
Donde tus sueños te lleven

zenith

IÑIGO JUANTEGUI

Fundador & CEO ONTRUCK

ONTRUCK ES UNA PLATAFORMA ONLINE QUE CONECTA A EMPRESAS QUE NECESITAN REALIZAR ENVÍOS DE MERCANCÍAS PALETIZADAS CON TRANSPORTISTAS PROFESIONALES APROVECHANDO LA CONECTIVIDAD DE LOS SMARTPHONES

Bio

Licenciado en Administración de Dirección de Empresas por CUNEF. Al acabar la carrera entró como consultor en el departamento de estrategia de PWC desarrollando planes estratégicos y Due Dilligence comercial para varias empresas del Ibex 35. En 2011 deja la consultoría para fundar La Nevera Roja, la mayor plataforma de comida a domicilio online de España. En 2015 se vende La Nevera Roja al grupo alemán Rocket Internet por 80M€. En 2016 funda OnTruck, la mayor plataforma global de transporte de mercancías regional por carretera.

¿Qué es OnTruck? ¿Cómo funciona?
OnTruck es una plataforma online que conecta a empresas que necesitan realizar envíos de mercancías paletizadas con transportistas profesionales aprovechando la conectividad de los smartphones. De esta manera, a través de una app móvil, los transportistas reciben una oferta para realizar una carga en la que se les indica el tipo de envío, origen, destino, el tiempo de recogida y entrega y la remuneración económica del mismo.

Su funcionamiento es muy sencillo. Cuando una empresa necesita realizar un envío de mercancía accede a la plataforma (ontruck.com), donde indica el número, peso y dimensiones de los palés; especifica la dirección, fecha y hora tanto de recogida como de entrega y, además, completa algunas opciones extra como si es necesario trampilla, realizar carga lateral o manipulación en carga o descarga, entre otras.

Al instante, la plataforma calcula el coste del servicio. De este modo, el cargador conoce el coste en tiempo real sin necesidad de llamadas, emails, etc. Si la empresa está conforme con el precio y desea realizar la carga, confirma el envío. Tras su confirmación, la plataforma envía una notificación a todos aquellos transportistas que disponen de vehículos aptos para realizar la carga y situados en la zona de influencia. El primero en aceptar la carga será el asignado para el transporte de la mercancía cumpliendo perfectamente con el horario de entrega y recogida asignado por el cargador.

En todo momento el cargador conoce el estado de la mercancía y puede descargarse la documentación del envío directamente en nuestra web, una vez se ha entregado la mercancía y el transportista ha dado por finalizado el envío.

Vuestro crecimiento está siendo exponencial... Si no nos hemos informado mal, crecéis un 20% semanal. ¿Cuál es vuestra killer application, aquello que os diferencia radicalmente del resto?
La propuesta de valor diferencial pivota sobre la tecnología, que permite que se consiga ofrecer a los cargadores una plataforma donde contratar de forma rápida, flexible y simple (en menos de 2 minutos) servicios de transporte de mercancía. Para los transportistas supone una aplicación gratuita y sencilla mediante la cual pueden optimizar la capacidad de su vehículo o su flota y reducir el número de kilómetros recorridos en vacío.

Asimismo, y como propuesta adicional que muestra el compromiso de OnTruck con el sector y la calidad, la aplicación permite al transportista estar en contacto permanente con el equipo de atención al cliente (en OnTruck tanto a la empresa cargadora como el transportista son considerados y tratados como clientes).

ONTRUCK PAGA A LOS TRANSPORTISTAS A FINAL DE CADA MES MEDIANTE TRANSFERENCIA BANCARIA, A DIFERENCIA DE LA PRÁCTICA HABITUAL DEL SECTOR QUE ALCANZA LOS 85-90 DÍAS.

Nuestro servicio de atención al cliente 24/7 le ofrece tanto a la empresa como al transportista plena cobertura y asistencia para facilitarle su trabajo. Asimismo, OnTruck paga a los transportistas a final de cada mes mediante transferencia bancaria, a diferencia de la práctica habitual del sector que alcanza los 85-90 días.

¿Qué requisitos debe cumplir un transportista para poder trabajar con OnTruck? ¿Qué perfil tienen los transportistas que trabajan con vosotros?
Para que un transportista pueda darse de alta en la plataforma necesita ser autónomo, tener un camión, carnet de conducir, título habilitante, un seguro en regla y que su vehículo tenga menos de 10 años.

En el momento que se dan de alta y se descargan la aplicación, ya pueden recibir y aceptarlas.

¿Cómo y cuándo surgió la idea de OnTruck?
La idea surgió en noviembre de 2015. Antonio Lu, que es uno de los fundadores y yo tenemos un amigo en común que nos presentó y empezamos a hablar de logística. Antonio es un insider del sector que lleva muchos años trabajando en logística y se dio cuenta de que había un problema con el transporte de mercancías por carretera.

Entre noviembre y diciembre estuvimos estudiando el mercado, viendo lo que se hacía en otros países, cuáles eran los problemas y cómo la tecnología podía solucionarlos, y vimos que había una oportunidad inmensa. Entonces en enero nos juntamos con los otros tres cofundadores (Gonzalo Parejo, Samuel Fuentes y Javier Escribano) y nos decidimos a lanzar OnTruck.

PARA QUE UN TRANSPORTISTA PUEDA DARSE DE ALTA EN LA PLATAFORMA NECESITA SER AUTÓNOMO, TENER UN CAMIÓN, CARNET DE CONDUCIR, TÍTULO HABILITANTE, UN SEGURO EN REGLA Y QUE SU VEHÍCULO TENGA MENOS DE 10 AÑOS.

Antes de comenzar con OnTruck, cerraste la venta de La Nevera Roja. ¿Por qué decides emprender de nuevo? ¿Cómo está siendo el viaje hasta llegar aquí?
Entre la venta de la Nevera Roja y el lanzamiento de OnTruck transcurre un año, tiempo que tuve para reflexionar sobre mi futuro y lo que quería hacer. Y me di cuenta que desarrollar un negocio, innovar, contar con equipos nuevos era lo que más me gustaba.

El viaje está siendo apasionante. Reconozco que hay muchas lecciones aprendidas, pero también muchos riesgos a los que hacer frente y vas aprendiendo continuamente.

Supongo que como en todas las aventuras empresariales, habréis cometido errores. ¿Cuáles han sido? ¿Qué os han enseñado?
Posiblemente el error que hemos cometido alguna vez es el de ofrecer al mercado un servicio, que entendíamos podía ser útil, sin posibilidad de personalización por parte del cliente. Desde hace tiempo hemos aprendido que el mercado te va guiando en los servicios que se demandan en cada momento, y que por encima de todo hay que ofrecer un servicio flexible que se ajuste a las necesidades de cada cliente.

EL VIAJE ESTÁ SIENDO APASIONANTE. RECONOZCO QUE HAY MUCHAS LECCIONES APRENDIDAS, PERO TAMBIÉN MUCHOS RIESGOS A LOS QUE HACER FRENTE Y VAS APRENDIENDO CONTINUAMENTE.

En tu experiencia como emprendedor, ¿Cuál ha sido el mejor momento? y... ¿el peor?
El mejor momento siempre es cuando ves que el proyecto va tomando forma y empieza a dar sus primeros pasos. Los primeros servicios completados siempre son muy ilusionantes para el equipo que está detrás del proyecto. De momento malos, toco madera, no he tenido ninguno relevante.

¿Qué importancia le das al "media por equity" a la hora de lanzar un producto?
En este caso, puedo hablar de mi experiencia con La Nevera Roja. Fue muy positiva ya que a raíz de salir en TV empezamos a crecer muchísimo. En aquel momento teníamos muchas dudas, ya que antes nadie había sido capaz de aprovecharlo bien porque no estaba bien definido cómo tenían que operar los medios y las startups.

Ahora es algo más habitual y tenemos casos conocidos como el de Wallapop o CornerJob. La televisión aporta notoriedad, un mayor conocimiento de la marca por parte del gran público y un crecimiento orgánico.

¿Puede una startup B2C realmente triunfar sin ese impulso que le va a dar la televisión? ¿Es la mejor forma de crear percepción en los consumidores acerca de esa propuesta de valor?
Creo que no es ni tiene que ser una necesidad. Muchas startups que conocemos o muchos servicios que utilizamos no tienen presencia en televisión y tienen mucho éxito. Yo, por ejemplo, conocía Deliveroo antes de que saliera en la tele… Al final hay otras formas de marketing.

Pero también es verdad que, al menos en España, la televisión es el medio más masivo. Pones un anuncio en Mediaset o Atresmedia y sabes que llegas, que el impacto que tienes es mucho mayor que el de cualquier otro medio.

EN ESPAÑA, LA TELEVISIÓN ES EL MEDIO MÁS MASIVO. PONES UN ANUNCIO EN MEDIASET O ATRESMEDIA Y SABES QUE LLEGAS, QUE EL IMPACTO QUE TIENES ES MUCHO MAYOR QUE EL DE CUALQUIER OTRO MEDIO.

Tienes mucha experiencia en rondas de inversión.... ¿Qué pide un inversor español a la hora de apostar por una startup? Y ¿un inversor internacional?
En OnTruck ya hemos realizado dos rondas de financiación con fondos de inversión y nos ha ido muy bien. De hecho, en la última hemos obtenido 10 millones de dólares de diferentes fondos.

La clave del éxito se encuentra en mostrar la solidez del proyecto, la alta profesionalidad del equipo que hay detrás, y la oportunidad del momento, entendido como contexto socio-económico que repercute directamente en el éxito o fracaso de toda iniciativa empresarial.

¿Es imprescindible solicitar un NDA cuando se trata de reunirse con inversores?
En ocasiones la confidencialidad y la profesionalidad de los inversores se presupone.

¿Cuáles son vuestros planes de cara a un proceso de internacionalización?
Actualmente estamos realizando estudios de mercado en diferentes países como Reino Unido, Francia y Alemania para analizar y detectar las particularidades de cada uno de ellos y ofrecer así el servicio más ajustado posible a las necesidades del sector.

¿Qué perfil tiene el equipo que conforma OnTruck? ¿Cuántos sois?
En OnTruck nos hemos sumergido en el mundo del transporte proporcionando innovación y tecnología. Por este motivo, los perfiles que más demandamos están basados en perfiles técnicos, analíticos y de producto.

También son importantes para nosotros perfiles comerciales y de operaciones. En todos ellos buscamos talento.

Nuestra plantilla actual es de 52 personas y tenemos una previsión de contratación hasta final de año de 75 personas.

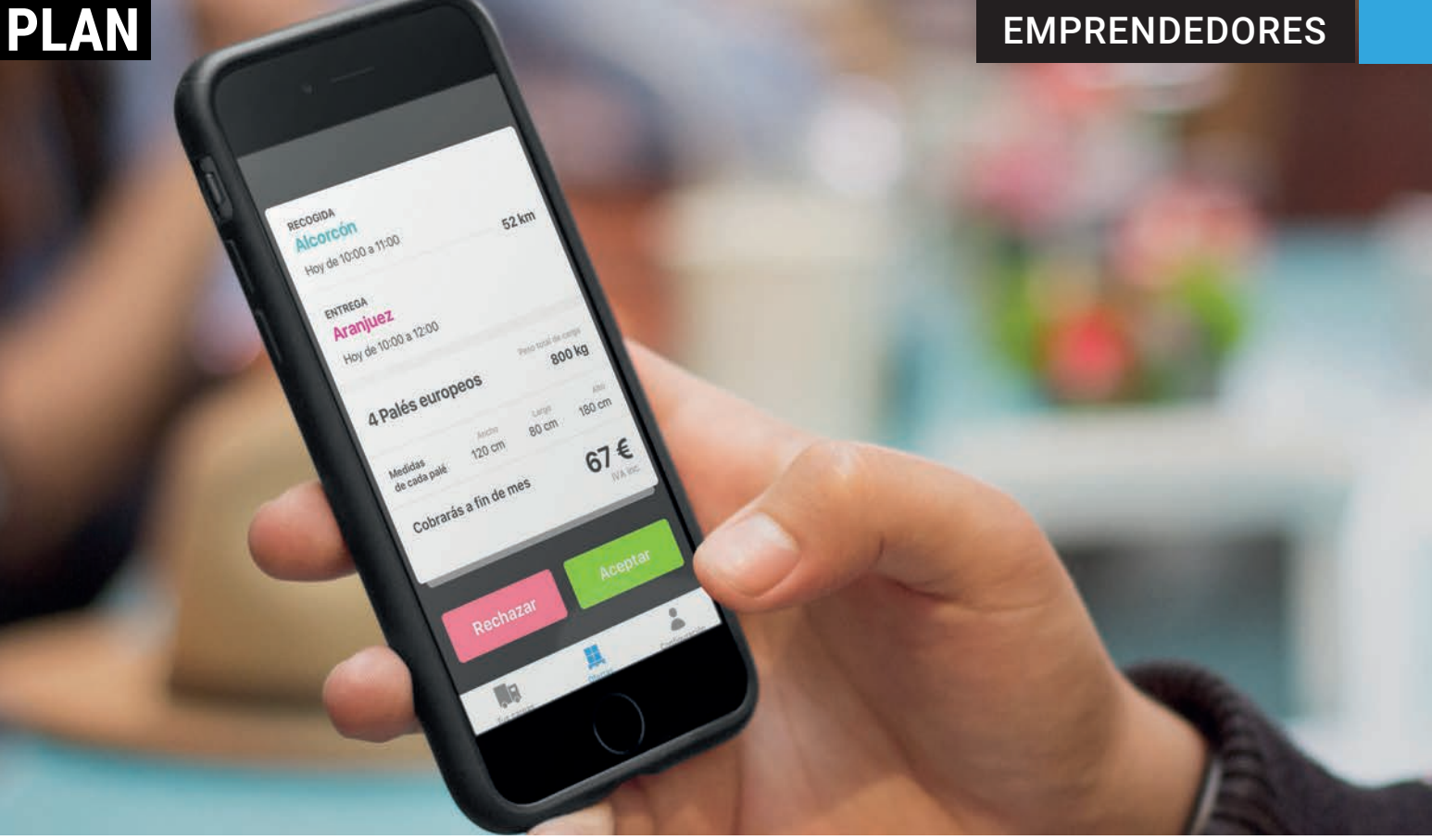
¿Qué tendría que hacer para trabajar en OnTruck? ¿Qué perfil debería tener?
Buscamos perfiles con experiencia en las actividades a realizar más que una formación concreta, con talento especial en ellas, con experiencia en el sector y/o en el crecimiento de startups, que dominen el inglés al ser una empresa internacional, con una gran capacidad de trabajar en equipo y con la ambición de querer mejorar cada día individualmente y como empresa.

En este link puedes acceder a las ofertas de empleo de OnTruck: https://www.ontruck.com/work-with-us/

¿Qué consejo darías a un emprendedor con una buena idea, un producto terminado y un buen equipo a su lado?
Si tiene esas tres variables preparadas, tiene el 80% del trabajo hecho.

Le diríamos que se pusiera en marcha con objetivos realistas y a corto plazo para ir avanzando poco a poco; y que esté siempre pendiente del feedback del cliente para realizar controles de calidad y mejorar así su servicio o producto.

LA CLAVE DEL ÉXITO SE ENCUENTRA EN MOSTRAR LA SOLIDEZ DEL PROYECTO, LA ALTA PROFESIONALIDAD DEL EQUIPO QUE HAY DETRÁS, Y LA OPORTUNIDAD DEL MOMENTO, ENTENDIDO COMO CONTEXTO SOCIO-ECONÓMICO QUE REPERCUTE DIRECTAMENTE EN EL ÉXITO O FRACASO DE TODA INICIATIVA EMPRESARIAL.



EN ONTRUCK YA HEMOS REALIZADO DOS RONDAS DE FINANCIACIÓN CON FONDOS DE INVERSIÓN Y NOS HA IDO MUY BIEN. DE HECHO, EN LA ÚLTIMA HEMOS OBTENIDO 10 MILLONES DE DÓLARES DE DIFERENTES FONDOS.

¿Qué importancia tiene el apoyo familiar a la hora de emprender?
El apoyo familiar es clave, a todos los niveles. Sin mi mujer, hermanos y padres no estaría donde estoy.

¿Un reto profesional que quieras cumplir al liderar OnTruck?
Que OnTruck se convierta en la empresa líder europea de transporte de mercancías regional.

Personal:

Grupo de música favorito: The Killers
Una canción: Here I go again de Whitesnake
Un libro: Zalacaín el Aventurero de Pío Baroja
App Favorita: OnTruck
Tu ciudad favorita: San Sebastián
Cita favorita: "El éxito es ir de fracaso en fracaso sin perder el entusiasmo" Churchill

Contacto ONTRUCK:

Tel.: Madrid 91 123 55 62
Tel.: Cataluña 93 181 67 76
Tel.: Valencia 96 780 00 14
Tel.: Londres +44 (0) 20 8068 3261

ontruck.com

brother

Fave Filet

UNICEF	@unicef_es	91 378 95 55	unicef@unicef.es
Médicos sin Fronteras	@msf_espana	902 30 30 65	oficina@barcelona.msf.org
Cruz Roja	@CruzRojaEsp	902 22 22 92	informa@cruzroja.es
ACNUR	@ACNURspain	91 369 06 70	eacnur@eacnur.org
WWF	@wwfespana	91 354 05 78	info@wwf.es
Save the Children	@SaveChildrenEs	900 37 37 15	online@savethechildren.es
Amnistía Internacional	@amnistiaespana	91 310 12 77	info@es.amnesty.org
Greenpeace	@greenpeace_esp	902 100 505	info.es@greenpeace.org
Oxfam International	@OxfamIntermon	902 330 331	information@oxfaminternational.org
ADRA	@ADRAESPANA	91 571 38 47	adra@adra-es.org
Ayuda en Acción	@ayudaenaccion	900 85 85 88	informacion@ayudaenaccion.org
1 kilo de Ayuda	@fundaltius_es	91 222 40 50	info@1kilodeayuda.org
Pan y Peces	@FundPanyPeces	91 441 51 92	info@fundacionpanypeces.org
Odontología Solidaria	@odsolidaria	91 534 68 29	comunicacion@odsolidaria.org
Paideia	@fpaideiagaliza	981 22 39 27	paideia@paideia.es

http://www.unicef.es
https://twitter.com/unicef_es
91 378 95 55
unicef@unicef.es

CEPYMEnews

El portal de las Pymes, Autónomos y Emprendedores

Herramientas	Actualidad
Ayudas	Financiación
Licitaciones	Gestión
Buscador de empresas	Legal
Impresos oficiales	RRHH
Guías	Tecnología
Consejos	y mucho más

cepymenews.es

Cómo se reflejan las dietas y desplazamientos en la factura del autónomo

Anfix | @anfix

El tema de las **dietas y gastos de viaje** ha sido siempre una causa de controversia y quebraderos de cabeza para el empresario autónomo.

La razón es que su tratamiento suele asimilarse al que reciben en las nóminas de los trabajadores asalariados.

Según el artículo 9 del Reglamento del IRPF, se exceptúan de gravamen determinadas cantidades destinadas por la empresa a compensar los gastos de locomoción, manutención y estancia del trabajador que se desplaza fuera del centro de trabajo. Para ello deben reunir ciertas condiciones y límites que se especifican el en Reglamento. Ahora bien, esta normativa es aplicable tan solo a los salarios. Un autónomo que factura a su cliente gastos de viajes no puede acogerse a ella.

EL AUTÓNOMO, TANTO SI EJERCE UNA ACTIVIDAD EMPRESARIAL COMO SI ES PROFESIONAL, PUEDE INCLUIR EN SU FACTURA LOS INGRESOS QUE PERCIBE COMO COMPENSACIÓN DE GASTOS DE VIAJE, ALOJAMIENTO Y MANUTENCIÓN.

Facturas autónomos

El autónomo, tanto si ejerce una actividad empresarial como si es profesional, puede incluir en su factura los ingresos que percibe como compensación de gastos de viaje, alojamiento y manutención. Pero si lo hace, habrá de aplicarles IVA e IRPF, tal como lo hace con el importe correspondiente a la prestación de sus servicios. Que vayan desglosados o no tan solo obedece a una mayor especificación de cara al cliente, pero no tiene repercusión fiscal alguna.

El tipo impositivo que habrá que aplicarles es también el mismo por el que el autónomo tribute. Si presta servicios sujetos al tipo general, no podrá repercutir el reducido a los gastos de desplazamientos, aunque sea este tipo el que haya soportado en el momento de realizarlos. Esos gastos serán fiscalmente deducibles siempre y cuando tenga un justificante válido, como sería una factura que reúna los requisitos legales y estén contabilizados.

La forma de repercutir los desplazamientos al cliente depende de lo que se haya acordado. Otra posibilidad es pedir las facturas de gastos a nombre de la empresa contratante y no del autónomo. De este modo, la empresa podrá deducir el gasto efectuado y para el autónomo no tendrá ninguna repercusión.

Báñez destaca que la nueva Ley de Autónomos garantizará "más derechos y más protección social" al colectivo

Europa Press | @europapress

La ministra de Empleo y Seguridad Social, Fátima Báñez, ha destacado las medidas incluidas en la nueva Ley de Autónomos, aprobada por unanimidad en el Congreso, ya que garantizará al colectivo "más derechos y más protección social".

En declaraciones a los periodistas en el Parador de Mazagón, Báñez ha hecho hincapié en que "los autónomos en nuestro país son los primeros que han sido los protagonistas en la recuperación económica y del empleo".

Por ello, ha precisado que los 520.000 autónomos que hay en Andalucía y los 28.000 de Huelva "tendrán más derechos, más protección social, menos cargas administrativas y también van a pagar menos impuestos", gracias a esta norma que ha supuesto "un plan de choque a favor del emprendimiento y del empleo autónomo".

Precisamente, este mismo jueves en la rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros, Báñez destacó que la Ley de Medidas Urgentes al Trabajo Autónomo será un instrumento "muy potente" para "afianzar la recuperación y el empleo", y permitirá seguir potenciando un colectivo "fundamental" para la recuperación, ya que supondrá "menos cargas administrativas, menos impuestos, más derechos y más protección social".

Esta norma, que Báñez contempla también la extensión de la tarifa plana de 50 euros a un año, así como desgravaciones en los gastos de manutención diaria de los autónomos, ahora pasa al Senado, que tiene "competencia legislativa plena".

ESTA NORMA CONTEMPLA TAMBIÉN LA EXTENSIÓN DE LA TARIFA PLANA DE 50 EUROS A UN AÑO, ASÍ COMO DESGRAVACIONES EN LOS GASTOS DE MANUTENCIÓN DIARIA DE LOS AUTÓNOMOS.

Más de 1,2 millones de autónomos se han beneficiado de la tarifa plana de 50 euros

Ministerio de Empleo y Seguridad Social | @empleogob

Más de 1,2 millones de trabajadores autónomos se han beneficiado de la tarifa plana de 50 euros de cotización a la Seguridad Social desde su puesta en marcha, según ha informado el Ministerio de Empleo y Seguridad Social en un comunicado.

La tercera parte son menores de 30 años (un total de 443.606 trabajadores).

Las comunidades autónomas con más beneficiarios son Andalucía, con un total de 227.270 autónomos; Cataluña, con 202.036; Comunidad de Madrid, con 165.494, y Comunidad Valenciana, con 138.098.

Las mismas autonomías son las que cuentan con más autónomos menores de 30 años que se han beneficiado de la tarifa plana. En concreto, en Andalucía se beneficiaron 88.118; en Cataluña, 71.557; en Madrid, 56.461, y en Valencia, 48.510.

La tarifa plana se introdujo en el Real Decreto-Ley de apoyo al emprendedor y de estímulo al crecimiento y a la creación de empleo que aprobó el Consejo de Ministros el 22 de febrero de 2013. Posteriormente, la Ley de Emprendedores amplió el ámbito de aplicación de la tarifa plana a todos los nuevos autónomos, con independencia de su edad.

Actualmente, los autónomos pueden mantener la bonificación cuando contratan a trabajadores y, durante los seis meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta, se reduce en un 80% la cuota que resulte de aplicar sobre la base mínima el tipo mínimo de cotización vigente en cada momento, por lo que el nuevo autónomo cotiza en el primer semestre una cuota aproximada de 50 euros.

A continuación, se beneficia durante otros seis meses de una nueva reducción sobre la base mínima de un 50% y de una bonificación de un 30% en los siguientes 18 meses para los hombres menores de 30 años y las mujeres menores de 35 años.

La futura Ley de Autónomos acaba de iniciar el trámite en el Senado tras ser aprobada en el Congreso con el consenso de todos los grupos parlamentarios. Entre otras medidas, contempla ampliar a un año la aplicación de la cuota reducida de 50 euros (tarifa plana).

ACTUALMENTE, LOS AUTÓNOMOS PUEDEN MANTENER LA BONIFICACIÓN CUANDO CONTRATAN A TRABAJADORES

Rajoy abre la puerta a que los autónomos sin trabajadores puedan compaginar su negocio con la pensión

Redacción CepymeNews | @CepymeNews

El presidente del Gobierno, Mariano Rajoy, ha abierto la puerta a que los autónomos sin asalariados que alcancen la edad de jubilación puedan cobrar el 100% de la pensión y seguir trabajando en su negocio.

La Ley de medidas urgentes para autónomos aprobada recientemente por el Congreso permitirá a los autónomos que lleguen a la edad de jubilación compatibilizar el 100% de la pensión (ahora es el 50%) con su negocio siempre y cuando tengan al menos un asalariado en plantilla.

Durante la sesión de control al Gobierno en el Congreso, el líder de Ciudadanos, Albert Rivera, ha pedido a Rajoy que se permita también a los autónomos sin asalariados compatibilizar la pensión plena con el trabajo.

El jefe del Ejecutivo le ha recordado que esta medida no está recogida en la Ley de medidas urgentes, pero no ha cerrado la puerta a ponerla en marcha en un futuro. "Las leyes pueden modificarse y así se puede hacer", ha indicado ante la petición de Rivera.

Rajoy ha recordado que para los autónomos hoy ya es posible cobrar el 50% de la pensión y trabajar si se cumplen determinados requisitos. Es lo que se llama 'jubilación activa', aprobada en 2013, una modalidad que, según el presidente, "ha funcionado" pues el número de autónomos jubilados activos se ha multiplicado por cuatro.

LA LEY DE MEDIDAS URGENTES PARA AUTÓNOMOS APROBADA RECIENTEMENTE POR EL CONGRESO PERMITIRÁ A LOS AUTÓNOMOS QUE LLEGUEN A LA EDAD DE JUBILACIÓN COMPATIBILIZAR EL 100% DE LA PENSIÓN (AHORA ES EL 50%) CON SU NEGOCIO SIEMPRE Y CUANDO TENGAN AL MENOS UN ASALARIADO EN PLANTILLA.

Más pasos en el futuro para los autónomos

El jefe del Ejecutivo ha destacado que los autónomos "han sido fundamentales para la recuperación de la economía española" y ha señalado que la Ley de medidas urgentes para el colectivo, impulsada por Ciudadanos, "es un buen paso", aunque "habrá que dar más pasos en el futuro".

Rivera, por su parte, ha hecho hincapié en que "esta Ley de Ciudadanos" va a traer más libertad y flexibilidad, permitirá recaudar más por IRPF y Seguridad Social y contribuirá a aflorar economía sumergida.

El líder de la formación naranja ha recordado que la compatibilidad del 100% de la pensión con el trabajo autónomo, se tengan o no asalariados contratados, forma parte del acuerdo de investidura que firmó su partido con el PP.

La nueva ley de autónomos permitirá cobrar el 100% de la pensión si se contrata al menos un empleado

Europa Press | @europapress

El PP, Ciudadanos, PDeCAT y PNV han acordado incluir en la proposición de ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo que tramita el Congreso una enmienda para permitir la compatibilización del trabajo y el cobro del 100% de la pensión siempre que el autónomo tenga contratado, como mínimo, a otro trabajador por cuenta ajena.

Según han informado a Europa Press fuentes parlamentarias, esta medida se ha incorporado a la proposición de ley en la fase de ponencia. La iniciativa se debatirá en la Comisión de Empleo del próximo jueves, 29 de julio, donde los grupos prevén aprobarla y remitirla al Senado para que continúe allí su tramitación.

Otras de las medidas incorporadas en este acuerdo, que no incluye ni al PSOE ni a Unidos Podemos, incrementa la protección social de los autónomos, extendiendo las bonificaciones del 100% de la base de cotización para los autónomos durante las bajas de maternidad, paternidad, adopción, acogida y riesgo durante el embarazo o lactancia, sin necesidad de que tenga que ser sustituido por otro trabajador.

Asimismo, esta bonificación será compatible con las bonificaciones aplicables a los contratos con personas desempleadas que sustituyan a trabajadores autónomos durante estos períodos de descanso.

Para las mujeres que hayan cesado su actividad y vuelvan tras la baja de maternidad, adopción, guarda, acogida o tutela, la tarifa de cotización será de 50 euros al mes durante el primer año o una bonificación del 80% sobre la cuota por contingencias comunes en los supuestos de que tengan otras bases de cotización. Asimismo, la edad del menor cuyo cuidado da derecho a bonificaciones se eleva de 7 a 12 años.

Por otro lado, los grupos han incorporado ampliar la cobertura de las contingencias profesionales para los accidentes 'in itinere' y la participación de los trabajadores autónomos en programas de formación e información respecto a la prevención de riesgos laborales.

Más bonificaciones, pero a costa de los presupuestos

En el acuerdo también incluye la ampliación del período por el cual los descuentos de la tarifa plana corren a cargo de los Presupuestos Generales del Estado. Si el Estado asumía seis meses de la tarifa plana, ahora pasa a asumir el coste de todo un año de esta tarifa reducida de 50 euros.

A propuesta del PNV, los grupos han acordado que en el plazo máximo de cuatro años todas las exenciones y reducciones se conviertan en bonificaciones y, por tanto, políticas activas de empleo, pudiendo ser gestionadas por las comunidades autónomas que tienen competencia en las mismas, entre ellas el País Vasco.

Además, en el caso de que un antiguo autónomo vuelva a darse de alta podrá acogerse a estas reducciones a la cotización a los dos años –anteriormente estaba fijado en cinco años–, aunque para los que ya hayan disfrutado de bonificaciones se fija un período de tres años.

Asimismo, también hay un acuerdo para clarificar la obligatoriedad de darse de alta para aquellos trabajadores con ingresos bajos y que no superen en el cómputo anual el Salario Mínimo Interprofesional, así como la puesta en marcha de una cotización especial para autónomos a tiempo parcial, así como la jubilación parcial. Todas estas cuestiones deberán definirse en la Subcomisión para el Estudio del RETA.

Contratación de familiares y discapacidad

Por otro lado, se refuerza la figura del familiar colaborador, se amplían las bonificaciones en las cuotas a la Seguridad Social por la contratación de familiares por parte de los trabajadores autónomos y se reduce el grado de discapacidad de los hijos de un trabajador autónomo mayor de 30 años para el acceso de ayudas, con incentivos para que éstos puedan ser contratados como trabajadores por cuenta ajena.

Por último, también se flexibilizan las altas y las bajas, con posibilidad de hasta tres altas y bajas en el régimen cada año y se agiliza el sistema de reintegro de parte de la cotización ingresada de más en caso de cese de actividad antes de finalizar el mes.

Asimismo, la base mínima de cotización para los autónomos que cuenten con diez o más trabajadores contratados será fijada específicamente cada año en la ley de Presupuestos Generales del Estado, en vez de estar vinculada a la base de cotización de los trabajadores del Régimen General.

Redes sociales: potente herramienta para freelances

Comunicae | @comunicae

Las redes sociales son herramientas imprescindibles para los freelances.

Eso de proyectar una imagen digital ya no es un concepto que nos suena de teoría, sino que ahora, todo aquel que es freelance tiene que estar al día en todas sus redes sociales.

A través de las redes sociales, proyectas una **imagen digital**. Por tanto, gestiona tu propia marca personal a través de recursos que, por otra parte, son gratis. Potencia el enfoque profesional de tus redes sociales. Eso no significa que tengas que renunciar a mostrar cualquier aspecto personal sobre ti. Sin embargo, lo ideal es que dichos aspectos personales estén en conexión con tu profesión.

NO SE TRATA DE TENER PRESENCIA EN TODAS LAS REDES SOCIALES SINO QUE, AQUELLAS EN LAS QUE ESTÉS, SUMEN UN VALOR EN TU MARKETING PERSONAL.

Poner tu nombre en los buscadores

Un consejo útil es que pongas tu nombre y apellidos en los buscadores para acceder a la información que otras personas observan de ti: ¿Es contenido atractivo? ¿Qué puntos puedes mejorar? ¿Qué te gustaría que los demás viesen de ti? Pide feedback a varios amigos para que te den su punto de vista. Es aconsejable que en los buscadores no solo aparezcan tus perfiles sociales, sino también tu blog.

Elegir en qué redes sociales quieres estar

No se trata de tener presencia en todas las redes sociales sino que, aquellas en las que estés, sumen un valor en tu marketing personal. Ten presente que el **marketing** a través de las redes sociales supone coherencia, tiempo y constancia. Por tanto, antes de tener un montón de perfiles incompletos o inactivos, piénsalo dos veces. Una fotografía es un valor de presentación virtual. Lo ideal es que utilices la misma fotografía en todos tus perfiles sociales.

Además, tu trayectoria profesional también avanza y evoluciona. Por tanto, lo ideal es que actualices tus perfiles con una frecuencia periódica. Conecta a través de estos perfiles con profesionales de tu sector que destacan por su autoridad de expertos en el tema. De este modo, puedes incrementar el uso pedagógico de las redes sociales, siendo un canal adecuado para aprender nuevas ideas. Haz un uso proactivo de estas plataformas de comunicación para conectar tus palabras con tus metas de trabajo.

¿Puede un autónomo declararse en concurso?

Anfix | @anfix

Ya hemos comentado otras veces la posibilidad de que una Sociedad Limitada se declare en **concurso de acreedores** al no poder hacer frente a las deudas que le son exigibles.

El deudor debe solicitar obligatoriamente el Concurso de Acreedores en un plazo de dos meses a contar desde el momento en que tenga pleno conocimiento de su insolvencia. De lo contrario podría incurrir en responsabilidades legales con respecto a sus acreedores. La solicitud a instancias del deudor se denomina concurso voluntario.

¿Qué salidas tiene el autónomo en una situación similar?

El autónomo es una persona física que ejerce una actividad económica por cuenta propia, respondiendo con todos sus bienes, de manera ilimitada, por las obligaciones de pago que pueda contraer. Proteger el patrimonio propio es una de las razones por las que resulta **aconsejable elegir la persona jurídica en el momento de iniciar el negocio**. Pero, si trabajamos por nuestra cuenta, también podemos solicitar el concurso, paralizando así la ejecución de las deudas pendientes y la generación de intereses.

SI TRABAJAMOS POR NUESTRA CUENTA, TAMBIÉN PODEMOS SOLICITAR EL CONCURSO, PARALIZANDO ASÍ LA EJECUCIÓN DE LAS DEUDAS PENDIENTES Y LA GENERACIÓN DE INTERESES.

La solicitud del concurso puede conseguir una **reducción de la deuda hasta un 50%** y un aplazamiento en el pago de hasta cinco años. Sin embargo, el que lo pide deberá afrontar unos costes que pueden oscilar entre el 10% y el 15% del total de la deuda para cubrir los gastos de gestión del procedimiento, que suele tardar bastante en concluir.

Declararse en quiebra es un recurso al que han acudido muchas familias en los últimos años. Sin embargo, en el caso de particulares, es siempre preferible acudir a otros soluciones, como la negociación privada con los acreedores. El objetivo principal es siempre saldar la deuda y evitar embargos y ejecuciones que podrán perseguirnos durante toda la vida.

Los autónomos podrán deducirse 26 euros al día en gastos de manutención y 48 si es en el extranjero

Europa Press | @europapress

Los autónomos podrán deducirse hasta 26,67 euros al día en gastos de manutención siempre que el pago sea realizado en España a través de un medio electrónico y en establecimientos de restauración y hostelería.

Si el consumo se realiza en el extranjero la cantidad se eleva a 48,08 euros.

Así lo establece una enmienda acordada por el PP, Ciudadanos y Esquerra Republicana que previsiblemente se incluirá en la Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo que la Comisión de Empleo y Seguridad Social del Congreso tiene previsto aprobar este jueves para enviarla al Senado.

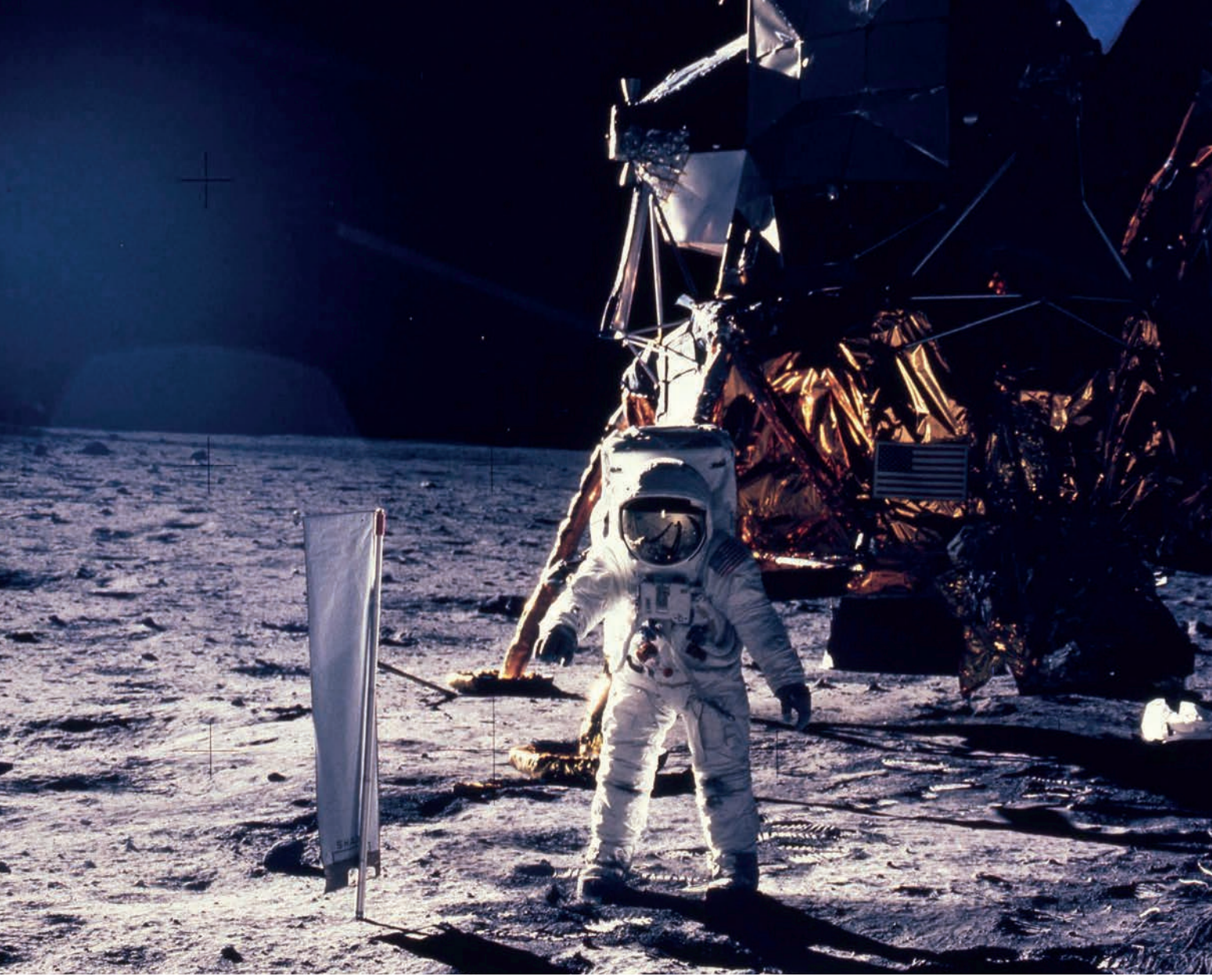
La deducción de los gastos de manutención era una de las reivindicaciones de ERC, que condicionaba su apoyo a la nueva ley a que se aceptaran rebajas fiscales para los vales de comida. Finalmente, se han aceptado estas deducciones, introduciendo garantías para que Hacienda pueda comprobar los gastos.

Según ha explicado a Europa Press el portavoz de Empleo de ERC en el Congreso, Joan Capdevila, no se incluye condicionamiento alguno a que los gastos tengan que ser en días laborables ni tampoco la distancia respecto al lugar de trabajo.

La proposición de ley, llevada al Congreso por Ciudadanos, cuenta por ahora, con el apoyo de PP, Ciudadanos, Esquerra Republicana, PNV y PDeCAT, lo que garantiza una mayoría suficiente para sacarla adelante este jueves en comisión.

En caso de producirse cambios en el Senado, donde el PP cuenta con una cómoda mayoría absoluta, estos deberán ser refrendados por el Congreso. Si no, la ley quedaría en los mismos términos en los que salió de la Cámara Baja.

EN ESTA ENMIENDA, NO SE INCLUYE CONDICIONAMIENTO ALGUNO A QUE LOS GASTOS TENGAN QUE SER EN DÍAS LABORABLES NI TAMPOCO LA DISTANCIA RESPECTO AL LUGAR DE TRABAJO.



HACEMOS HOY LO QUE OTROS HARÁN MAÑANA

APLICACIONES | WEBS | E-COMMERCE | INTRANETS CORPORATIVAS | REALIDAD AUMENTADA

thebsite.com

BSI BUSINESS STRATEGIC INNOVATION

William Henry Gates III
Seattle, EEUU, 1955
Fundador Microsoft y Filántropo

«Si piensas que tu profesor es duro, espera a que tengas un jefe. Ese sí que no tendrá vocación de enseñanza ni la paciencia requerida».

«Si metes la pata no es culpa de tus padres ni de tus profesores, así que no lloriquees por tus errores y aprende de ellos».

«Al mundo no le importará tu autoestima. El mundo esperará que logres algo, independientemente de que te sientas bien o no contigo mismo».

«La vida no es justa... ¡Acostúmbrate a ello!».

«Si no puedes con el enemigo… ¡Cómpralo!».

«EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, MICROSOFT HA CONTRATADO DELIBERADAMENTE A UNOS CUANTOS DIRECTIVOS CON EXPERIENCIA EN EMPRESAS QUE HAN FRACASADO. CUANDO UNO FRACASA SE VE FORZADO A SER CREATIVO, A PROFUNDIZAR Y A PENSAR NOCHE Y DÍA. ME GUSTA TENER CERCA A PERSONAS QUE HAYAN PASADO POR ELLO».

«Dedicarse a servir cervezas o llevar pizzas no te quita dignidad. Tus abuelos lo llamaban de otra forma: Oportunidad».

«Decimos a nuestros empleados que si nadie se ríe al menos de una de sus ideas, probablemente es que no están siendo lo suficientemente creativos».

«Si no puedes hacerlo bien, por lo menos que se vea bien».

«Tus clientes más descontentos son tu mayor fuente de aprendizaje».

«Las expectativas son una forma de verdad de primera clase: si la gente lo cree, es verdad».

«HABRÁ DOS TIPOS DE NEGOCIOS EN EL SIGLO XXI: AQUELLOS QUE ESTÉN EN EL INTERNET Y AQUELLOS QUE YA NO EXISTAN».

«Las compañías fracasan por muchas razones. Algunas veces son administradas en forma deficiente, algunas veces simplemente no crean los productos que los clientes quieren. No obstante creo que el mayor asesino de una compañía, especialmente en las industrias de rápido cambio como la nuestra, es el rechazo a adaptarse al cambio».

«El éxito es un pésimo maestro. Persuade a las personas inteligentes a pensar que no pueden perder».

«La paciencia es un elemento clave del éxito».

«Si les muestras a las personas el problema, y les señalas la solución, la gente se movilizará hacia la acción».

«Escojo a una persona perezosa para hacer un trabajo duro. Porque una persona perezosa encontrará una manera sencilla de hacerlo».

«Internet se está convirtiendo en la plaza del pueblo de la aldea global del mañana».

«LA FILANTROPÍA EFECTIVA REQUIERE MUCHO TIEMPO Y CREATIVIDAD, EL MISMO TIPO DE CONCENTRACIÓN Y HABILIDADES QUE REQUIERE LA PUESTA EN MARCHA DE UN NEGOCIO».

«Yo juego en un mundo de tres dimensiones, mientras que los demás se han quedado en un medio con sólo dos».

«Los criminales en vida real también lo serán en internet, donde la policía necesita ser un poco más sofisticada. El crimen online es sólo parte de la maduración del medio».

P-COMMERCE
BIENVENIDO A LA REVOLUCIÓN DEL E-COMMERCE

COMPRA ESTOS LIBROS DIRECTAMENTE
UTILIZANDO LA APP VISIOON
PARA ANDROID & IOS

El ABC del AUTÓNOMO

Luis Pardo Céspedes

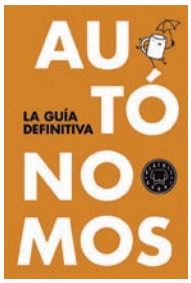
El libro del Marketing Interactivo y la Publicidad Digital

Varios

PLAN

Autónomos para DUMMIES

Roberto González



LA GUÍA DEFINITIVA DEL AUTÓNOMO

Toni García

Generación de modelos de negocio

Alexander Osterwalder & Pigneur

Los **zapatos italianos** de Masaltos.com **aumentan la altura** del hombre 7 cm gracias a una cuña anatómica ubicada en el interior del zapato. Esto es inapreciable exteriormente gracias a su delicado y perfecto acabado.

Con más de 20 años en el mercado del calzado italiano y más de 65.000 clientes que avalan nuestro buen hacer, la firma sevillana **Masaltos.com** permite que el hombre se sienta más relajado usando estos zapatos.

Masaltos.com dispone de un amplio catálogo que podrá adquirir en diferentes estilos a través de nuestra web o solicitándolo por teléfono en el 954564292. En nuestra tienda física, ubicada en Sevilla, en la calle Feria 4 y 6, un equipo de profesionales expertos en imagen y diseño le ayudarán a encontrar el zapato ideal. Garantizamos un envío discreto y entregamos de forma internacional, en la península ibérica en 24-48 horas con posibilidad de devolución o cambio.

DESCUENTO VÁLIDO 2017: CEPYME

www.masaltos.com Tel: (+0034) 954 564 292
C/ Feria 4 y 6 41003. Sevilla. España.
info@masaltos.com

El tamaño sí importa. Ahora puede ser 7 cm más alto

Mejor e-commerce internacional 2016

Nº5 MAYO 2017
CEPYME
5€

PLAN

RELOAD

ESPECIAL GESTIÓN

LO MÁS LEÍDO DEL ANTERIOR PLAN

Especial Gestión
TENDENCIAS
EN GESTIÓN DE INTANGIBLES

Página: 10 - 21

Entrevista
ROSA DÍAZ
Directora General Panda Security

Página: 28 - 35

Especial Gestión
GESTIÓN DE SALARIOS

Página: 42 - 58

Entrevista
JORGE PASCUAL
CEO Anfix

Página: 60 - 65

Entrevista
PARKFY
Antonio Linares | Cofundador & CEO

Página: 164 - 168

Marketing
MARKETING DE CONTENIDOS: TODO LO QUE DEBES SABER

Página: 76 - 86

Especial Gestión
NUEVO REGLAMENTO EUROPEO DE PROTECCIÓN DE DATOS

Página: 90 - 93

Versión Original
JEFF BEZOS
American entrepreneur

Página: 148 - 161

Especial Gestión
GESTIÓN DE RIESGOS
CLAVES PARA SOBREVIVIR TRAS UN GRAVE SINIESTRO

Página: 142 - 146

PlayList
STEVIE WONDER

Página: 190 - 191

Nº6 SEPTIEMBRE 2017
CEPYME
5€

PLAN

ESPECIAL AUTÓNOMOS

SUSCRÍBETE A PLAN

PLANMAGAZINE.ES

20 EUROS / 4 NÚMEROS
+ 10 versiones de la revista en digital de regalo
para que las envíes a quien tú quieras

#escuchoPLAN

THE BEATLES

TWIST AND SHOUT
1963

I SAW HR STANDING THERE
1963

I WANT TO HOLD YOUR HAND
1964

CANT BUY ME LOVE
1964

TICKET TO RIDE
1965

IN MY LIFE
1965

WE CAN WORK IT OUT
1965

ELEANOR RIGBY
1966

SGT. PEPPERS LONELY HEARTS CLUB BAND
1967

PENNY LANE
1967

I AM THE WALRUS
1967

REVOLUTION
1968

HEY JUDE
1969

COME TOGETHER
1968

HERE COMES THE SUN
1969

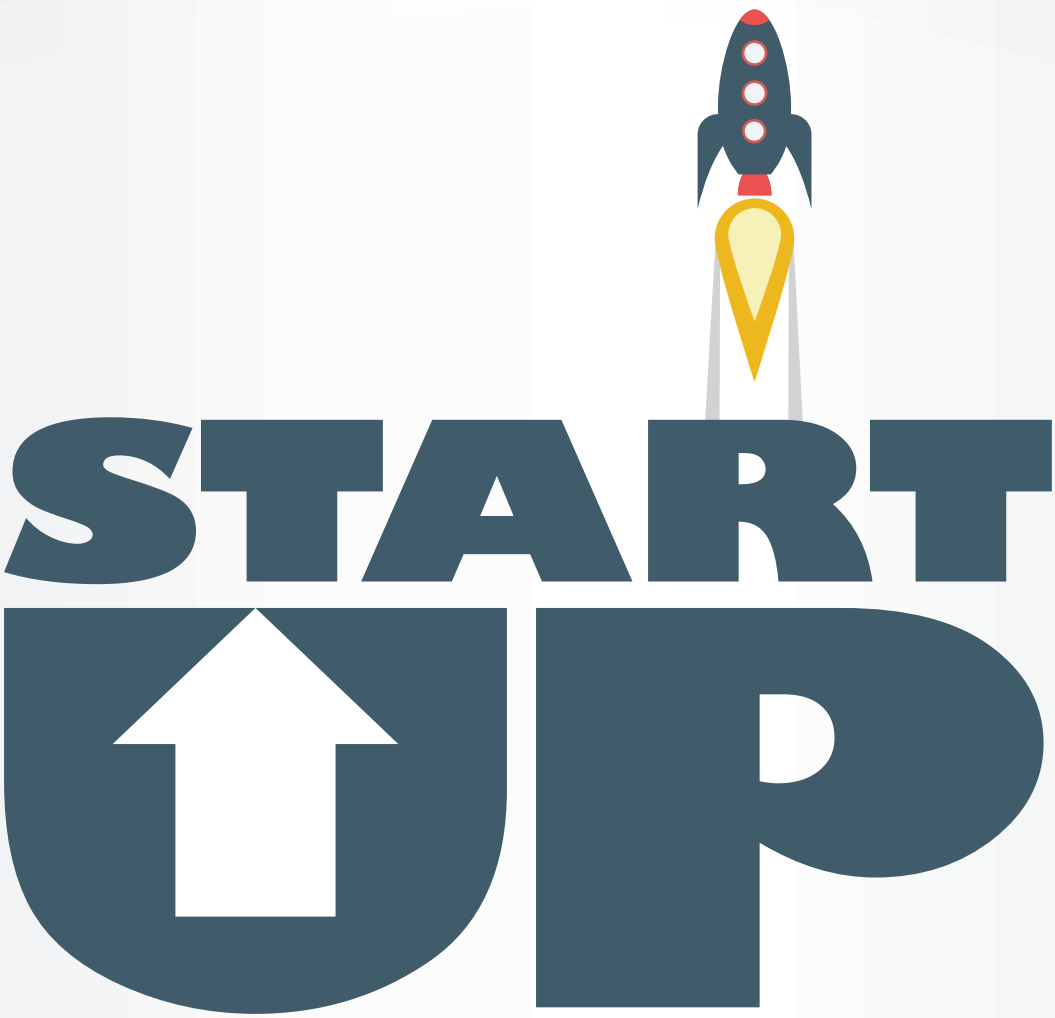
SOMETHING
1969

DON´T LET ME DOWN
1969

LET IT BE
1970

ACROSS THE UNIVERSE
1970

REAL LOVE
1981


START
UP

Gracias a mi tarjeta Visa Business puedo enfocarme en mis patrones para vestir a la mujer del futuro.

Porque manejar un negocio ya es complicado, tu tarjeta Visa Business te ayuda a controlar tus gastos diarios de una forma más cómoda y segura.

Para más información consulta a tu banco.

VISA

UPtheMEDIA
SMART PUBLISHING

Laboratorio de creatividad e innovación:
Imaginamos, creamos y, a veces, hacemos magia

Proporcionamos servicios únicos... soluciones llave en mano sofisticadas y experiencias memorables a "clientes que no se satisfacen nunca".
Soluciones, oportunidades, experiencias y sueños.

upthemedia.com
info@upthemedia.com
+34 91 423 09 98
+34 681 60 53 40