

El ABC del autónomo

Guía práctica para planificar,
financiar y gestionar tu propio negocio

LUIS PARDO



EDICIONES DEUSTO

© 2016 Luis Pardo c/o Thinking Heads

© Centro Libros PAFP, S.L.U., 2016

Deusto es un sello editorial de Centro Libros PAFP, S. L. U.

Grupo Planeta

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Diseño de cubierta: microbiogentleman.com

Imagen de cubierta: © Tumbull - Getty Images

ISBN: 978-84-234-2486-3

Depósito legal: B. 1.368-2016

Primera edición: febrero de 2016

Preimpresión: gama sl

Impreso por Romanyà Valls, S.A.

Impreso en España - *Printed in Spain*

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).
Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Bienvenido y... ¡gracias!	13
1. El valor del autónomo en el actual contexto económico	15
1.1. Tiempo de oportunidades	15
1.2. El emprendedor del siglo XXI	22
1.3. Autónomos en España. Un dibujo básico	25
1.4. El porqué del libro: ayudar al autónomo.....	32
2. El terreno de juego: conceptos y normas	39
2.1. El autónomo: concepto y tipología legal	40
2.2. Marco jurídico	46
2.2.1. El Estatuto del Trabajo Autónomo.....	46
2.2.2. El Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).....	51
2.2.3. Modificación de la normativa en materia de autoempleo.....	55
2.2.4. Otras normas a tener en cuenta.....	59
2.3. Derechos y obligaciones	68

3. Hacerse autónomo	77
3.1. Un montón de preguntas	77
3.2. Los primeros trámites legales	82
3.2.1. Alta censal e Impuesto de Actividades Económicas	84
3.2.2. Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social	88
3.2.3. Apertura del centro de trabajo	89
3.2.4. Contratación de trabajadores	93
4. Aportando a las arcas públicas: cotizaciones y fiscalidad	97
4.1. Las cotizaciones a la Seguridad Social	98
4.2. Obligaciones fiscales	102
4.2.1. El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)	103
4.2.2. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)	106
4.2.3. Algunos incentivos y deducciones fiscales	109
5. La importancia de la contabilidad	115
5.1. Obligaciones contables del autónomo	117
5.2. Facturación	119
5.2.1. Cómo hacer las facturas	119
5.2.2. Tipos de facturas	123
5.2.3. La facturación electrónica	129
5.3. Las herramientas contables como aliadas	133
5.4. Un buen planteamiento de tesorería como compañero de viaje	137
6. Un plan de negocio a tu medida	143
6.1. ¡Eureka, tengo una idea!	143

6.2. El plan de negocio y sus componentes.....	148
6.3. Elaborando tu plan de negocio	156
7. Financiando tu proyecto	167
7.1. Fuentes de financiación	168
7.1.1. Tipología de recursos financieros	170
7.1.2. Criterios de selección.....	172
7.2. Financiación propia y ahorros privados.....	176
7.3. La financiación bancaria	178
7.4. Ayudas, subvenciones y fomento del autoempleo.....	182
7.4.1. La capitalización de la prestación por desempleo.....	183
7.4.2. Otras ayudas y subvenciones	190
7.5. El Instituto de Crédito Oficial (ICO)	193
7.6. Sistemas de financiación alternativos	199
7.7. La Ley de fomento de la financiación empresarial.....	206
8. Marketing y ventas.....	213
8.1. Un plan de marketing para un negocio dinámico	215
8.1.1. Estudio de mercado	217
8.1.2. El producto	222
8.1.3. Objetivos de ventas	223
8.1.4. Estrategia de marketing	224
8.2. Tu potencial de ventas	231
8.3. La experiencia del cliente.....	235
8.4. Comunicando eficazmente.....	239
9. Casos de éxito (o no).....	251
10. Conclusiones: ánimos y buenos deseos.....	263
Agradecimientos.....	271

El valor del autónomo en el actual contexto económico

1.1. Tiempo de oportunidades

Vivimos un tiempo extraordinario. Hemos padecido durante muchos años, demasiados, una crisis económica que, en el particular caso de España, dejó unas secuelas francamente preocupantes, muy especialmente en cuestión de empleo, nuestro eterno talón de Aquiles. Pero tras la larga travesía por el desierto, la esperanza renace, y las previsiones apuntan de nuevo al crecimiento económico. En economía los ciclos se suceden, pero eso no significa que no haya que saber aprovechar cada momento. Llega una nueva ola, y debemos ser capaces de surfearla. Es justo el momento adecuado.

España no puede volver a caer en el error de basar su crecimiento económico exclusivamente en el turismo y la construcción ni cimentar la competitividad abaratando costes laborales. Debemos mirar al futuro y esta vez acertar en la estrategia por las lecciones aprendidas y adaptarnos al contexto actual. ¿Cómo? Fortaleciendo la actividad en otros sectores clave (el industrial, por ejemplo), aplicando innovación de forma recurrente a través de la inversión y el uso de la tecnología y poten-

ciar la internacionalización de los negocios en áreas de fuerte crecimiento. Éstas son las variables de la ecuación que debemos hallar para solucionar la ecuación de la competitividad. El debate sobre esta ecuación, que representa el nuevo modelo productivo para España está hace tiempo sobre la mesa, y en el marco del mismo hay que encuadrar el papel que han de desempeñar los autónomos. Entiendo que si tienes este libro en tus manos es porque te planteas la posibilidad del autoempleo, de ser autónomo. Quizás estés ya en ello, o quizás de momento sólo tienes una idea de negocio, o sientes en ti un carácter emprendedor. Pues bien, ahora más que nunca te digo que nuestra economía necesita contar con vosotros.

Es un momento extraordinario, sí, ese momento de hacer realidad la sabia máxima de que crisis es igual a oportunidad. Se están manejando estimaciones para los próximos cuatro años de creación en España de alrededor de 450.000 empleos anuales, y particularmente en lo referente al autoempleo, hay previsiones y cálculos de que en 2019 se registren hasta 600.000 nuevos trabajadores autónomos, un dato que nos debe dar que pensar. Se trata de un colectivo que ha demostrado una notable capacidad de recuperación tras la crisis económica sufrida, y, por ejemplo, sólo en el año 2014, todavía con los efectos de la crisis económica coleando, el número de trabajadores por cuenta propia se incrementó en más de 54.000 afiliados.

Desde luego, esta reivindicación del autónomo no es sólo una percepción personal. Podemos acudir a documentos oficiales o legislativos para escuchar el mismo insistente eco. Por ejemplo, en el proyecto de ley aprobado en julio de 2015 por el que se modificaba la normativa en materia de autoempleo, se reconocía la enorme importancia del colectivo de trabajadores por cuenta propia en nuestro país (que ascendía a 3.125.806 en diciembre de 2014, lo cual representaba el 18,5 por ciento del total de trabajadores dados de alta en la Seguridad Social), así como su enorme potencial en cuanto a generación de em-

pleo, y se asumía la necesidad del impulso de este colectivo mediante políticas activas de empleo y formación.

Así que estamos todos de acuerdo: el colectivo de autónomos y emprendedores resulta imprescindible para, apoyados con talento y tecnología, hacer evolucionar a nuestro país. Los autónomos son asimismo una pieza esencial de todo tejido empresarial por ser los introductores de ideas y prácticas innovadoras, y generadores de empleo y riqueza.

Sin embargo, y ahora es cuando afrontamos la pura realidad y no una declaración de intenciones, a pesar de los buenos deseos y de las modificaciones legislativas que se vienen produciendo en los últimos tiempos, contar con un marco idóneo para el trabajo autónomo sigue siendo una asignatura pendiente en España. Tendremos que esforzarnos más si la queremos aprobar; y aprobarla con buena nota.

Hay que facilitar el emprendimiento y el trabajo autónomo, y éste es un esfuerzo que no sólo puede cargarse sobre las espaldas del propio autónomo. Necesitamos el compromiso gubernamental y de quienes legislan. El autónomo siempre tendrá la responsabilidad de hacer crecer su negocio, pero los legisladores deben facilitar el camino y resultan clave para sacar esa buena nota que todos queremos en la asignatura pendiente.

Pero hay motivos para el optimismo. A la vista de los datos y en esta época en la que todo lo relativo al emprendimiento «se ha puesto de moda», sí que se percibe que existe el caldo de cultivo idóneo para aprovechar la oportunidad de fortalecer al colectivo de emprendedores y trabajadores.

Por supuesto, el fomento del emprendimiento y el autoempleo, y el reforzamiento del conjunto del colectivo de autónomos, requiere de voluntad y liderazgo político, pero es bien cierto que desde distintos ámbitos podemos desde ya mismo empezar a remar en la dirección adecuada para apoyar el talento emprendedor y el fomento del autoempleo que, seguro, tanto tienen que aportar a nuestra economía y a nuestra socie-

dad, porque son activos que resultan vitales en toda economía evolucionada.

El progreso del autónomo es el progreso de nuestra economía.

Atendamos también a lo que se dice a nivel internacional. El informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) de mayo de 2015 *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo* focaliza su atención en lo que denomina el empleo «en plena mutación». Este informe revela que el modelo tradicional o estándar de trabajo asalariado es cada vez menos representativo del trabajo actual. De hecho, el peso específico del empleo asalariado está disminuyendo fuertemente, especialmente en lo concerniente al trabajo asalariado a tiempo completo, mientras que crece el empleo temporal o a tiempo parcial.

En pocas palabras: el mundo laboral del siglo **xxi** se ha transformado radicalmente. Es un mundo laboral cada día más competitivo y más exigente, y la idea de trabajar por cuenta ajena, con un empleo para toda la vida, está comenzando a desaparecer. Es ésa una de las grandes razones por las que ha proliferado el número de autónomos y de autoempleados.

Desde la OIT se exhorta pues a afrontar los grandes retos que se derivan de las fuertes transformaciones que se están produciendo en el campo del empleo, transformaciones que encuentran en las nuevas tecnologías y en los cambios en el modo en que las empresas organizan su producción dos de los factores determinantes en la extensión de las nuevas formas de trabajo.

¿Qué lección extraemos de este mundo laboral en plena transformación para aplicar en casa? A mí se me ocurren dos lecciones generales a nivel político e institucional:

- 1) Las políticas públicas no deberían centrarse únicamente en promover las modalidades de empleo más tradicionales de trabajo indefinido, a tiempo completo y dependiente. También se debería tener en cuenta la necesidad

de asegurar una protección adecuada para los trabajadores ocupados en todos los tipos de empleo, lo cual alude muy directamente a los trabajadores autónomos. Por poner un ejemplo, la OIT aboga por implantar programas de seguro social contributivo para los trabajadores autónomos y derechos de pensión para los trabajadores que tienen formas atípicas de empleo.

- 2) Las regulaciones laborales deberían adaptarse a las formas de empleo diversas que se vienen imponiendo. En el informe de la OIT se indica que muchos gobiernos han respondido efectivamente a la transformación de las modalidades de empleo adaptando las normativas sobre empleo y extendiendo su alcance. Al respecto, ha habido mejoras significativas en algunos ámbitos de la legislación, en particular en lo que se refiere al empleo autónomo o a tiempo parcial. Todo esto, en un marco internacional y globalizado, no hace sino subrayar precisamente esa gran deuda pendiente que tiene nuestra legislación con respecto al trabajo autónomo.

En España resulta fundamental mejorar la facilidad y simplicidad de todos los procesos relativos al trabajo autónomo. Ésta es una cuestión clave sobre la que a lo largo del presente libro me veré obligado a insistir. Debemos tener todos bien claro que ser autónomo es una salida que permite generar bienestar social y crear puestos de trabajo. Poner en marcha proyectos de futuro con capacidad económica es un proceso social y dinámico de enorme valor mediante el cual las personas identifican oportunidades para innovar y actúan transformando esas ideas en actividades prácticas.

La creación de actividades profesionales es una actitud en la que se refleja la motivación y el potencial del individuo para identificar oportunidades y producir nuevo valor económico. Habrá ideas buenas y malas, los negocios crecen o desaparecen, pero detrás siempre hay PERSONAS. Sin embargo, estas

personas en nuestro país constituyen un colectivo que a menudo no lo tiene sencillo, que se enfrenta a procesos demasiado complicados y desfavorables, y a una notable falta de asistencia. Aunque ser autónomo representa numerosas ventajas, también puede ser complicado y catastrófico si no estamos bien orientados en nuestros objetivos y en los pasos a seguir.

Un autónomo nos está demostrando mucho valor, así que, como reconocimiento recíproco, todos deberíamos por nuestro lado asumir la necesidad de poner en valor su figura.

Este libro quiere ser un incentivo al emprendimiento y quiere servir de ayuda a este colectivo de autónomos (o que se disponen a serlo, o se lo están planteando, ya sea por voluntad propia porque tienen ideas, ya sea porque se sienten obligados por circunstancias de mercado, ya sea porque lo vislumbran como una alternativa profesional real...). Porque aunque sea un colectivo tradicionalmente poco considerado, recordemos que es ya cuantitativamente relevante en nuestro país y con una importancia que, como ya hemos dicho, se prevé cada vez más emergente.

El autoempleo se está demostrando como una alternativa realmente eficaz al desempleo y un medio para acceder al mercado de trabajo. Por eso, si ése es tu caso, desde este libro quiero ofrecerte información precisa, rigurosa y clara acerca de los conceptos que has de manejar, y de los trámites y procedimientos dispersos y diversos que el autónomo debe llevar a cabo de acuerdo con nuestro marco jurídico.

Pero también deseo «mojarme» y adoptar una posición crítica y valorativa para que la realidad de este colectivo en nuestro país mejore. Lo digo bien alto: los autónomos no han sido nunca un foco de atención en nuestro país y es necesario que eso cambie. Lo que hay que tener es la valentía política para ayudar de verdad al autónomo.

Adoptando el clásico símil taurino, considero que lo que hay que hacer es de una vez por todas «coger el toro por los cuernos». Es cierto que se están produciendo últimamente algunas

novedades normativas que parecen querer facilitar las cosas para los autónomos y emprendedores. Más adelante tendremos tiempo de hablar de cuestiones legislativas, pero lo cierto es que de momento el marco jurídico del que disponemos en España no parece suficiente, ya que todo lo que tiene que ver con los autónomos está lleno de excepciones y condicionantes.

La gran cuestión es... ¿por qué no hacemos las cosas más sencillas? En los países de nuestro alrededor existen prácticas muy interesantes de las que podemos aprender (en Reino Unido, Portugal, Italia o Francia tenemos claros ejemplos de cómo facilitar las cosas a los autónomos con tarifas asumibles). En la vida hay que ser creativo, pero también hay que tener la humildad de reconocer lo que otros hacen bien y adoptarlo. Fijémonos en los mejores y estandaricemos los sistemas y los procesos a nivel europeo. Es patente que en los últimos años se percibe en Europa una creciente conciencia por la necesidad de promover iniciativas que permitan desarrollar proyectos económicos de futuro como pilar básico para el crecimiento. Por eso mismo es tan importante apoyar al emprendedor y facilitar las cosas al trabajador autónomo.

Por supuesto, que haya cosas que no nos gusten en la legislación vigente, particularmente en lo relativo a la complejidad de trámites, claridad y facilidades, o situaciones desfavorables que padecen estos trabajadores, no significa que no hayamos de cumplir rigurosamente con lo actualmente vigente, y en virtud de esa vocación facilitadora nace esta guía, que confío pueda ser de utilidad para aportar el conocimiento necesario a alguien para emprender un proyecto profesional del tipo que sea, desde un abogado hasta un pequeño comerciante o un joven emprendedor tecnológico.

Decíamos que son tiempos de cambio, tiempos en que salimos de una gravísima crisis, tiempos de oportunidades, tiempos extraordinarios. Tiempos también en los que, más que nunca, cobra especial auge la idea de que la ciudadanía debe intervenir en la economía, aportando ideas e iniciativas.

La fórmula del autoempleo encaja a la perfección en estos nuevos planteamientos. El emprendimiento y el autoempleo crean bienestar social. Fomentémoslos pues. Pero de verdad. Confío en que estas páginas aporten un granito de arena al proceso en estos interesantísimos tiempos que se nos presentan por delante.

Decía Winston Churchill que el éxito es saber levantarse de todos los fracasos y seguir adelante. Por eso, ten algo por seguro: este libro quiere darte herramientas, pero de hecho, si estás decidido a ser autónomo, o ya lo eres, tu espíritu de lucha no lo encontrarás en estas páginas. Eso es sólo tuyo, y es lo que realmente te permitirá progresar mejor en tu negocio. En eso, no hay manual ni guía que valga.

1.2. El emprendedor del siglo XXI

La necesidad de revalorizar la figura del autónomo, muy especialmente en nuestro país, tiene mucho que ver con ese cambio de mentalidad que el cambio de siglo ha traído consigo y que viene a marcar un desplazamiento en la consideración del autónomo de toda la vida hacia la figura del emprendedor del siglo XXI. Puede parecer una mera cuestión semántica, pero lo cierto es que tiene un importante valor de reconocimiento hacia un colectivo profesional de enorme relevancia y tan valioso para la creación de bienestar social y generación de puestos de trabajo.

Desde luego, la actitud emprendedora es la mejor garantía para mantener la economía dinámica, y ese concepto de emprendimiento lleva implícito en sí mismo ideas tan valiosas y necesarias como las de innovación o creación de oportunidades y riqueza. El emprendimiento y la innovación surgen de una inquietud, de un inconformismo que entiende que la realidad puede ser cambiada y merece la pena intentarlo. Ésos son conceptos por los que creo que siempre merece la pena apostar.

En nuestra legislación, y aquí cabe remitirse a la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores, se define al emprendedor de manera muy amplia, como a «aquellas personas, independientemente de su condición de persona física o jurídica, que van a desarrollar o están desarrollando una actividad económica productiva». Matizando un poco más, podemos afirmar que un emprendedor es aquella persona que identifica una necesidad de mercado y desarrolla un proyecto empresarial o profesional para darle respuesta, y cuya pretensión será desarrollar su idea de negocio utilizando sus recursos y capacidades personales, los cuales incluyen tanto conocimientos técnicos y empresariales como habilidades profesionales y actitudes personales.

Un emprendedor debe conocer a fondo, lógicamente, las características técnicas del producto que va a producir, o del servicio que va a prestar, como también debe conocer bien el sector económico de actividad en el que va a desarrollar su proyecto, y le serán necesarios conocimientos de gestión empresarial relativos a financiación, fiscalidad, contabilidad, marketing, ventas, etc. Habilidades de comunicación, negociación, planificación, toma de decisiones, resolución de conflictos, entre otras, resultarán, sin duda, de enorme utilidad. Y por supuesto, existe una dimensión actitudinal que ha de marcar el perfil de este nuevo emprendedor, en cuestiones como motivación, autonomía, dinamismo, iniciativa, creatividad, optimismo, perseverancia, disciplina, asunción de riesgos y responsabilidades, flexibilidad, ambición, integridad, o disposición a aprender permanentemente.

No es poca cosa, ¿verdad?

Muy en relación con los emprendedores nos encontramos con ese término tan en boga últimamente, muy del siglo XXI también, que son las startups. No es necesario que mantengas un estrecho vínculo con el ámbito empresarial, seguro que estás empezando a oír hablar mucho de ellas. El concepto de startup hace referencia en general a las ideas de negocios

que están empezando o están en proceso de construcción. Es decir, que se refiere a empresas que buscan arrancar o emprender un nuevo negocio, empresas emergentes que podrían operar en realidad en cualquier ámbito, pero que en general vienen a menudo apoyadas en la tecnología y asociadas muy directamente a la innovación.

Una startup, por lo general, comienza como una idea de negocio creativo, siendo el paso inmediato agregar diferenciación a dicha idea a través de la innovación, para finalmente emprender el negocio. Lo que no debemos olvidar nunca es que una startup, por mucho que a menudo los anglicismos y la terminología empresarial nos puedan hacer perder la referencia, es una organización humana; detrás hay una persona o un grupo de personas, un profesional emprendedor, un autónomo. Lo que las diferencia es su gran capacidad de cambio, su capacidad para desarrollar productos o servicios de gran innovación, altamente deseados o requeridos por el mercado, donde su diseño y comercialización están orientados completamente al cliente. Hablamos de estructuras que suelen operar con costes mínimos, pero que están llamadas a obtener ganancias que crecen exponencialmente, manteniendo una comunicación continua y abierta con los clientes. Esa orientación a la masificación de las ventas y el aprovechamiento de los recursos comunicativos y de conocimiento que brindan internet y sus diversas plataformas son sus rasgos distintivos.

De lo anterior se deduce que, por supuesto, una buena idea no lo es todo, y que después hay todo un trabajo continuo y la necesidad de ciertos conocimientos y competencias que hay que saber manejar.

Tanto en la somera descripción que hemos hecho del emprendimiento como de las startups extraemos una noción muy clara: emprender, crear un negocio, autoemplearse, no es algo que sea sencillo, y conlleva múltiples exigencias. Por eso, como decía antes, toda tendencia a la facilidad y simplicidad de los procesos que nos ofrezca la legalidad vigente será

necesaria y exigible. Y toda ayuda que se pueda aportar será bien recibida. Sobre tales premisas se plantean estas páginas.

Así pues, el autónomo del siglo XXI guarda una muy estrecha relación con el emprendedor y con la creación de startups. Es decir, con la innovación y la generación de progreso y bienestar social. Estamos hablando por tanto de una figura clave en toda economía. Tampoco queremos decir que sea la solución mágica a todos los problemas de empleo o de desarrollo económico, pero se trata de una figura a la que debemos revalorizar y dar prestigio.

Por lo tanto, la asimilación entre el autónomo y el emprendedor resulta valiosa y supone un necesario reconocimiento hacia unos trabajadores, profesionales o empresarios que cada vez tienen más que decir y aportar a nuestras economías. No obstante, en realidad no todo autónomo es siempre asimilable a esta figura del emprendedor, máxime en un país como España, donde todavía nos queda un largo trecho en la justa consideración de esta figura. Y es que el autónomo a menudo, más que un emprendedor, es un trabajador que encuentra en esta fórmula del autoempleo, quizás por necesidad, una solución laboral que el empleo asalariado estándar ya no ofrece en el mercado. Las casuísticas pueden ser muy diversas, muy especialmente en España, y todas ellas merecen nuestra atención y demandan asesoramiento. Esbochemos a continuación un dibujo básico de lo que significa ser autónomo en nuestro país.

1.3. Autónomos en España. Un dibujo básico

Lo decía antes y lo repetiré: en España los autónomos nunca han sido un foco prioritario de atención política o institucional. Mientras en los países de nuestro alrededor se vienen implantando muy buenas prácticas facilitadoras para este colectivo, aquí nos estamos quedando claramente rezagados. Y, sin

embargo, los datos nos alertan muy a las claras de que es fundamental para nuestra economía prestar una especial atención al trabajo autónomo y al pequeño emprendedor. Nuestro tejido empresarial se compone en un 99,88 por ciento de pymes y micropymes (empresas con menos de 250 trabajadores) que generan dos tercios del PIB del país, y hay datos que nos indican que particularmente los autónomos están generando el 19 por ciento del empleo que se está creando.

El autoempleo es parte vital del progreso de toda economía, y España no es una excepción. El empleo generado por las grandes empresas (que recordemos que en España apenas representan el 0,12 por ciento del total), ámbito visto tradicionalmente como el gran nicho de creación de empleo a terceros, tiene un límite. Hay que darse cuenta de que cada vez en mayor medida el mundo de los negocios es menos piramidal a todos los niveles; hoy en día funciona más como una red interconectada, y actualmente un autónomo puede ofrecer los mismos servicios a una gran editorial de primer nivel, a la ONU o a una revista local muy pequeña.

Eso es la interconexión de redes. Una de las cosas muy importantes que tiene que conocer cualquier autónomo en el siglo XXI es que tiene que exponerse en el mundo digital y hacer *networking*. Hoy en día, en España el sector de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) representa el 8 por ciento del PIB, mientras que en Estados Unidos representa el 35 por ciento, si bien indirectamente contribuye hasta el 70 por ciento. Ahí tenemos claramente un importante margen de mejora. España invierte en ello aproximadamente el 1,24 por ciento de su PIB, frente al 3 por ciento de media europea. La necesaria mejora en este terreno seguramente ha de discurrir paralelamente a la mejora del autoempleo y del trabajo autónomo en nuestro país, puesto que el autónomo habrá de llevar sin falta las nuevas tecnologías a su negocio en unos tiempos en los que la competitividad es la suma de Talento y Tecnología (T2).

Sobre la importancia de la tecnología para el autónomo ya hablaremos más adelante; ahora debemos quedarnos con la idea de que la posición del autónomo en España debe mejorar sustancialmente. En Estados Unidos, donde representan un tercio del total del empleo, es todo un orgullo ser autónomo, mientras que aquí si uno dice que es autónomo a menudo parece que esté reconociendo que algo ha fallado en su trayectoria profesional y que ha recurrido a esa fórmula por pura necesidad.

Aquí en España se pregunta: ¿Eres autónomo? ¿Sí? ¿Y por qué? ¿Qué te ha pasado?

No es justo. Algo falla desde la propia educación. Hay que poner en valor la figura del autónomo en España, sea para quien monta una frutería o sea para ese emprendedor que va a empezar mañana lo que podrá ser una gran empresa que haga realmente «marca España». Da igual, hay que ponerlo en valor, pero desde la escuela. Los jóvenes tienen que saber que esto es una salida profesional muy digna y muy necesaria; que en España ahora mismo ya hay más de 3 millones de autónomos, y que en un país siempre de referencia como Estados Unidos son más de 45 millones (los cuales, como decíamos, están orgullosos de serlo). Estamos hablando de una salida más, no sólo perfectamente digna, sino que además necesitamos, para crear bienestar social y para crear puestos de trabajo, muchos autónomos en los países.

Es cierto que recientemente a nuestro país también ha llegado esa fiebre del «emprendimiento» tan pujante en los últimos años en todo el mundo. Muy especialmente a partir de la crisis económica, los emprendedores parecen haber irrumpido ruidosamente en nuestro panorama nacional, y uno se los encuentra constantemente en los medios de comunicación, en las tertulias, en las librerías, dando claves de éxito y liderazgo.

Incluso grandes empresarios de toda la vida se acercan a este nuevo espectro empresarial, apoyando y financiando startups, o creando lanzaderas de proyectos de negocio. En

palabras de Javier Santiso, «el país entero se ha puesto a rumbar al son del emprendimiento».¹ A Santiso eso le parece una buena noticia que hay que celebrar, y yo estoy de acuerdo. Hasta hace pocos años la desidia en torno a los emprendedores era generalizada, siendo un territorio en manos de los sajones y vetado para nosotros, pero en poco tiempo se ha pasado en España de la más profunda oscuridad a la luz mediática, y los emprendedores se nos empiezan a vender como los grandes salvadores. No exageremos, claro, sobre todo si se quiere ver el emprendimiento o la creación de startups como una fórmula para dar el pelotazo. Los buenos ejemplos de prácticas emprendedoras y startups en España no dejan de ser procesos de largo recorrido con mucho trabajo detrás.

Hay que ver esto de momento como el inicio de un movimiento que ha de ser muy saludable para nuestra economía. Algunas voces no dejan de ver en todo ello una especie de «moda» del emprendimiento acompañado de una «burbuja» de startups, pero así como todos sabemos de burbujas inmobiliarias que han resultado verdaderamente dañinas, a mí no me consta en toda la historia una burbuja de negocios. Los negocios pueden prosperar o no pero, como ya he dicho antes, son personas, y las personas son reales.

Lo que nosotros realmente necesitamos son personas emprendedoras de calado que, volviendo a citar a Santiso, nos permitan «resetarnos» como país o como economía. Y necesitaremos también que estos emprendedores se transformen en empresarios, que las startups se conviertan en grandes empresas, y que las empresas sean capaces de iniciar procesos de internacionalización. Ahí tenemos toda una cadena de valor. Necesitamos más emprendedores y necesitamos más startups que traigan consigo innovación y prácticas disruptivas a base de modelos de negocio novedosos y de reorganización empresarial.

1. Javier Santiso, *España 3.0. Necesitamos resetear el país*, Deusto, 2015.

Pero vayamos poco a poco. Como decimos, todavía estamos en el inicio de un movimiento muy incipiente. La realidad española en lo referente a los emprendedores, y muy particularmente en lo referente a los autónomos, es todavía muy dispersa y precaria. Se trata de un colectivo muy importante, pero muy heterogéneo y fragmentado en función de muy diversas variables y de las propias características del trabajo en sí. Resultaría muy valiosa una apuesta por la unificación y la centralización, con implicación por parte de las patronales y las asociaciones profesionales, incluso con la creación de una suerte de Agencia del Autónomo. Ésta es una cuestión muy interesante sobre la que merecerá la pena volver al final de este libro a la hora de lanzar propuestas útiles para el colectivo.

La cuestión es que esa heterogeneidad y fragmentación del colectivo de autónomos en España no juega a nuestro favor. En nuestro país, no sólo padecemos un problema en la consideración y el reconocimiento del autónomo, sino que bajo esta categoría cabe incorporar una tipología de casuísticas de lo más diversa, creando una mixtura de idiosincrasias que no añaden sino confusión a la realidad del autónomo y poco favorecen el reforzamiento del colectivo y la mejora de su consideración legal.

Con esto no me estoy refiriendo sólo a las distintas categorías de autónomos que establece la normativa (el trabajador autónomo, el profesional autónomo, el profesional autónomo económicamente dependiente, el autónomo colaborador, el autónomo de administración de sociedades, los trabajadores agrarios y del mar...), sobre las que en breve hablaremos cuando entremos ya en cuestiones conceptuales y prácticas, sino también a una taxonomía derivada de la propia personalidad, intenciones y situación del autónomo; una cuestión de la que apenas se habla porque no responde a una clasificación legal, pero que resulta sumamente importante para comprender la realidad de este colectivo en nuestro país.