

A

**KIT  
DE  
SUPER  
VIVEN  
CIA  
LAB  
ORAL**

TRABAJADOR/A  
POR  
CUENTA  
PROPIA  
(AUTÓNOMO)



Asociación  
de Profesionales  
de la Ilustración  
de Madrid

P

M

# ÍNDICE

## PRIMEROS PASOS

ALTA EN LA SEGURIDAD SOCIAL	4
ALTA EN HACIENDA	6
¿QUÉ IMPUESTOS DEBE PAGAR EL AUTÓNOMO?	7
¿QUÉ DECLARACIONES E IMPRESOS DEBE PRESENTAR EL AUTÓNOMO?	10

## DURANTE EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

CONDICIONES LABORALES CON EL CLIENTE	13
TARIFARIOS	18
EL PROYECTO	20
EL ARTE DE NEGOCIAR	22
¿CUÁNDO COBRO?	24

## ÚLTIMOS PASOS

DECLARACIÓN DE LA RENTA	26
ABUSOS LABORALES E IMPAGOS	28
LA IMPORTANCIA DE ASOCIARSE	37
FUENTES	39

Un **trabajador/a autónomo o freelance** es aquella persona que realiza una actividad profesional de forma habitual, personal y directa; a cambio de dinero **sin un contrato laboral** que la vincule a ninguna empresa. Es la **responsable** de la aportación a la Seguridad Social (cuota de autónomos). La gestión del autónomo no es algo complicada, pero suele quitar tiempo propio, por lo que muchos profesionales deciden contratar un gestor para que se encargue de ese trabajo.

## PRIMEROS PASOS

### ALTA EN LA SEGURIDAD SOCIAL

# 1

En un plazo de 60 días antes del inicio de actividad deberás darte de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) de la Seguridad Social.

Empezarás a cotizar a partir de la fecha de inicio de actividad marcada por el alta en la Seguridad Social. Para ello tendrás que presentar el **modelo TA0521** en alguna de las administraciones de la Seguridad Social junto con fotocopia del DNI o equivalente y fotocopia del alta en Hacienda. También puedes hacerlo vía telemática y con mucha paciencia desde **aquí**.

En el momento del alta definirás tu base de cotización entre una cuantía máxima y una mínima que anualmente, y normalmente, vienen definidas en los Presupuestos Generales del Estado. En 2021 la base mínima de cotización se sitúa en 944,40 y la máxima en 4.070,10. Los tipos de cotización serán:

- 28,30% contingencias comunes
- 1,30% contingencias profesionales
- 0,9% por cese de actividad
- 0,1% por formación profesional

**Total:** 30,60%

Esto supone que la **cuota mínima de autónomos** queda fijada en **288,98€** al mes, si no eres beneficiario de la Tarifa Plana o cualquier otra bonificación. Y la **cuota máxima** mensual quedaría fijada en **1.245,45€**.

En caso de ser autónomo societario o autónomo con más de 10 trabajadores por cuenta ajena, la base máxima también queda fijada en 4.070,10€ y la mínima está en 1.214,08€, por lo que la cuota mínima se queda en 371,51€ al mes.

Además, a día de hoy (en el futuro puede cambiar la legislación al respecto), recuerda que si eres nuevo autónomo en el Régimen Especial de Autónomos de la Seguridad Social (RETA) podrás beneficiarte de la tarifa plana en tu cuota de autónomo durante al menos 24 meses y una bonificación adicional de un año al término de la tarifa plana en caso de ser mujer menor de 35 años u hombre menor de 30. **+info**

## ALTA EN HACIENDA

# 2

Otro de los trámites que has de realizar, antes de iniciar tu actividad, es el alta en Hacienda. Para ello debes presentar la declaración censal (**modelos 036 y 037**), en la que notificarás tus datos personales, la actividad a la que te vas a dedicar, la ubicación de tu negocio y los impuestos que tendrás que pagar. Puedes descargarlos **aquí**.

A la hora de declarar la actividad tendrás que seleccionar alguno de los epígrafes del Impuesto de **Actividades Económicas (IAE)**, regulados en el Real Decreto Legislativo 1175/1990, donde se incluyen unos amplios listados de actividades empresariales y profesionales.

En **este buscador** podrás encontrar el epígrafe correspondiente según tu actividad económica. Por ejemplo, el profesional que dedica su actividad en el sector de la animación pertenecería al **epígrafe 861** (Sección 2, división 8). **+info**

## ¿QUÉ IMPUESTOS DEBE PAGAR EL AUTÓNOMO?

### 3

Dependiendo de la actividad económica que vayas a realizar, afectará al tipo de impuestos que debes aplicar en las facturas que emitas. Por ejemplo, los trabajos de ilustración consistentes en la cesión de derechos de autor están exentos de IVA. En cambio los trabajos de animación suelen llevar IVA.

- ◆ Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (**IRPF**), que grava las rentas empresariales obtenidas por el autónomo, pudiendo elegir entre el Régimen de Estimación Directa Simplificada, el Régimen de Estimación Directa Normal y el Régimen de Estimación Objetiva (Módulos). Las facturas deben indicar la retención del IRPF. **Actualmente es del 15%** (para nuevos autónomos en actividades profesionales, la retención es ahora del 7% dentro del año en el que se dan de alta y los dos años siguientes). Se paga trimestralmente.
- ◆ Impuesto sobre el Valor Añadido (**IVA**), impuesto indirecto que grava el consumo y recae por tanto sobre el consumidor final. El autónomo o la pyme tan sólo actúan

como intermediarios entre Hacienda y el consumidor final, ya que deberán pagar a Hacienda la diferencia entre el IVA que hayan repercutido y cobrado a sus clientes y el que hayan soportado por sus compras a proveedores. Actualmente el IVA a aplicar por el servicio prestado es del 21%. Se paga trimestralmente. (Ver punto 4 para más detalle)

- ◆ En el caso de realizar servicios al extranjero, en general, la factura está exenta de IVA. Pero es importante tener en cuenta una serie de factores que pueden repercutir en la declaración de estos impuestos:
    - Que el cliente sea una empresa o un particular.
    - Que se encuentre dentro de la UE (intracomunitario) o no.
- +info**
- ◆ Sólo en el caso de ejercer tu actividad con una **sociedad mercantil** deberás tributar por el **impuesto de sociedades** en lugar de hacerlo por el IRPF.

- ▶ En el caso de los pagos realizados a las personas por haber impartido **cursos, conferencias, seminarios y similares**; se califican como “rendimientos del trabajo”. El pagador deberá declararlo en el modelo 190 y le aplicará una retención del 15% del IRPF (sin IVA). Igualmente ocurrirá cuando se realicen pagos por **derechos de autor** (Clave F, Subclave 02).

Si solo realizas trabajos exentos de IVA, indícalo en el **modelo 037** de alta censal, y no tendrás obligación de presentar declaraciones de IVA. En las facturas de trabajos exentos de IVA es obligado incluir el texto «Operación no sujeta a IVA por el artículo 69.Uno.1º de la ley 37/1992».

## ¿QUÉ DECLARACIONES E IMPRESOS DEBE PRESENTAR EL AUTÓNOMO? | 4

- ◆ **Declaración trimestral del IVA**, debiendo presentar el modelo 303 hasta el día 20 (los meses de abril, julio y octubre) y hasta el 30 de enero. Si cotizas en módulos deberás presentar la parte relativa al régimen simplificado de IVA en el modelo 303. Si realizas operaciones intracomunitarias también deberás presentar el modelo 349.
- ◆ **Declaración trimestral del IRPF**, debiendo presentar el modelo 130 si tributa por estimación directa o en el 131 si tributa por módulos, hasta el día 20 (los meses de abril, julio y octubre) y hasta el 30 de enero.
- ◆ **Declaración trimestral de retenciones e ingresos a cuenta** en caso de haberlas efectuado. Tendrás que presentar estas declaraciones si tienes trabajadores contratados, si subcontratas a otros profesionales autónomos que te pasen facturas con retenciones del IRPF o si tienes alquilado un local u oficina cuya factura incluya retención.

En esos casos, trimestralmente deberás presentar el modelo 111 (retenciones a trabajadores y profesionales) o el modelo 115 (retenciones de alquileres) y pagar a Hacienda el importe de la retención que figura en las nóminas de tus trabajadores, en las facturas de tus colaboradores autónomos o en la factura de tu local. El plazo es hasta el día 20 (los meses de enero, abril, julio y octubre).

- ◆ **Declaraciones resumen anuales, de carácter informativo y recapitulativo**, a presentar en el mes de enero, tanto sobre retenciones e ingresos a cuenta (modelos 180, 190) como sobre el IVA (modelo 390).
- ◆ **Declaración anual de operaciones con terceros**, a presentar en el modelo 347 del 1 al 28 de febrero, indicando aquellas personas o entidades, clientes o proveedores, con los que en el año anterior el conjunto de operaciones realizadas haya superado los 3.000 euros.

- ◆ **Declaración anual del IRPF**, a presentar mediante el modelo D-100 desde el 2 de mayo hasta el 30 de junio.
- ◆ En el caso de **autónomos con sociedades**, deberán presentar el modelo 202 y realizar los correspondientes pagos fraccionados en abril, octubre y diciembre, así como presentar anualmente la declaración del impuesto de sociedades mediante el modelo 200 a presentar hasta el 25 de julio.

## DURANTE EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

### CONDICIONES LABORALES CON EL CLIENTE



Antes de empezar la relación laboral con el cliente, debemos conocer los derechos que tenemos sobre las creaciones que realizamos.

- ▶ **Derechos morales** (autoría, acreditación): son irrenunciables, inalienables e imprescriptibles, y pertenecen a cada autor por el simple acto de crear su propia obra. En ningún caso puede el autor renunciar a la autoría de su trabajo en favor de nadie. Si deseas ver todo lo que engloba, se encuentra plasmado en la **Sección 1.ª Derecho moral, Artículo 14 de la LPI, BOE. +info**
- ▶ **Derechos patrimoniales o de explotación**: el autor debe percibir beneficios (o royalties) de la explotación comercial o mediática de las obras en cesión que, según la legislación, deben ser proporcionales a esa explotación. Estos se componen de:

- Derecho de reproducción:** la fijación directa o indirecta, provisional o permanente, por cualquier medio y en cualquier forma, de toda la obra o de parte de ella, que permita su comunicación o la obtención de copias (ya sea para su uso mercantil o difusión gratuita).
- Derechos de transformación:** adaptación de la obra a otros formatos o revisión de la propia obra para que un tercero la transforme añadiendo o restando elementos, derivando de ella otra obra.
- Derechos de comunicación pública:** la difusión a través de medios de comunicación audiovisuales, impresa, etc.
- Derecho de compensación equitativa por copia privada:** en relación con los derechos de propiedad intelectual y propio de autores, es la dirigida a compensar adecuadamente el perjuicio causado a los creadores como consecuencia de las reproducciones realizadas al amparo del límite legal de copia privada.

Otra cosa que debemos tener en cuenta es conocer la diferencia entre ser autor de una obra o trabajar en una obra colectiva. A diferencia de los trabajos de los profesionales de la ilustración, que en su mayoría gestionan los derechos de su obra como **autores**, los profesionales de la animación, VFX y videojuegos suelen trabajar como **obra colectiva** (debido a la envergadura de los proyectos que suelen implicar a varios departamentos). Quedando bajo el nombre de la empresa la edición y divulgación de la obra, perdiendo el profesional cualquier derecho sobre el conjunto de la obra realizada.

Esto no significa que no podamos negociar la cesión de nuestro trabajo en la obra, pero debemos saber diferenciar que no es lo mismo el trabajo que, por ejemplo, realiza un modelador sobre el diseño de otra persona en un largometraje, que desarrollar la creatividad de una pieza completa como la de un anuncio o un videoclip (diseño, animación y render). Pero **siempre debemos ser acreditados**.

El desglose y explicación completas podéis encontrarlo en la **Sección 2.ª Derechos de explotación, Artículos 17 a 28 de la LPI, BOE. +info**

Para empezar la relación con un cliente, deberá tener en cuenta una serie de recomendaciones:

- ◆ Establecer siempre por escrito explicando las condiciones del encargo (objeto, servicio y uso, ver punto 3 para más detalle), a ser posible en forma de contrato. Un email confirmando el presupuesto y las condiciones sería válido en vez de un contrato. Así, en caso de conflicto o incumplimiento, se podría usar como prueba. Pero nunca un acuerdo telefónico pues es difícil demostrar el acuerdo verbal.
- ◆ Deja bien claro en el acuerdo los usos para los que cedes el trabajo, el número y tipo de cambios que se consideran dentro del presupuesto, y cuáles de estos cambios incrementarían el precio.
- ◆ Dependiendo del encargo, hay veces en las que es más conveniente facturar el servicio completo; pero hay otros casos en los que conviene cobrar por horas o jornada trabajada. Es poco recomendable tarifar por segundo o por fotograma.

- ◆ Busca la fórmula idónea para presupuestar. Al hacer un presupuesto debemos considerar muchos aspectos que afectarán al precio final del servicio. Te lo desarrollamos en el apartado siguiente “Tarifarios”.
- ◆ Recuerda que es recomendable pedir un porcentaje del presupuesto como anticipo. Así podrás protegerte en caso de conflictos o impagos. Por ejemplo, un 50% al empezar a trabajar y el 50% en la entrega del trabajo.

Para agilizar este trámite, puedes crearte un contrato que te sirva como plantilla de la que partir en la que plantes todas estas condiciones y las adaptes según lo que requiera el encargo.

## TARIFARIOS

# 2

La Ley de defensa de la competencia prohíbe a las asociaciones profesionales españolas fijar tarifarios orientativos, y tal cuestión está vigilada de cerca por la CNMC (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia), que ya ha sancionado con **multas elevadas** a varias de ellas. No es posible incluir tablas de precios en este documento, pero **sí podemos señalar** las cosas que se deben tener en cuenta **a la hora de presupuestar** un trabajo.

- ◆ Conoce el alcance del proyecto que vas a realizar. Es muy importante **pedir información** al cliente antes de fijar tu tarifa. Esa información **te ayudará** a ser más certero con el presupuesto.
- ◆ Debes considerar estos aspectos: valora **cuánto cuesta** el trabajo que vas a realizar, el **tiempo** que te va a llevar el trabajo, conocer tus **gastos mensuales** que lleva la actividad (material de trabajo, mobiliario, facturas, alquiler del espacio de trabajo, cuota de autónomo, etc.), el **% de beneficio** que quieres ganar, etc.

Recuerda que tu habilidad y tu talento son **fruto de muchos años** de inversión y formación; no los malvendas

- Conoce el mercado e infórmate. Consulta con otros profesionales **que desempeñen la misma actividad que tú**, las tarifas que están aplicando a sus clientes. Es muy importante **ayudarnos entre nosotros** para evitar trabajar **por debajo** del mercado. Debemos valorar nuestro trabajo y **no caer en la trampa** de pensar que por bajar precios garantiza tener más clientes. Al igual que trabajar gratis, por muy nuevo que seas como profesional, **estarás boicoteando** el valor de **tu trabajo** y el de **tus compañeros...**

## EL PROYECTO

# 3

Hay muchos factores que determinan el precio de un proyecto. Te enumeramos los más importantes:

### ◆ Envergadura del proyecto (difusión):

- El nivel de explotación de la obra en distintos soportes y medios.
- El ámbito geográfico que tendrá la obra (local, autonómico, internacional...)
- El ámbito temporal para el que cedes la obra (un año, cinco años, indefinidamente...).

### ◆ Características específicas del proyecto (trabajo):

- **La complejidad y el tiempo de elaboración:** Dependiendo del proyecto pueden exigir diferentes calidades. Por ejemplo, un largometraje suele tener una exigencia más alta que una serie de TV. Al igual que los juegos de “Triple A” tienen una exigencia mayor que los juegos “Indie”.

- **La creatividad:** No es lo mismo trabajar cuando te dan un briefing muy específico y detallado, que partir de cero y desarrollar la idea además de ejecutarla (lo que conlleva mucho más trabajo).
- **La urgencia de la entrega:** Si necesitan el trabajo “para ayer”, tendrás que dejar aparcado otro trabajo o dedicarle parte de tu tiempo de descanso. La urgencia de la entrega puede suponer realizar horas extras, trabajar fines de semana y/o festivos. Esto debe reflejarse siempre en el precio.

Por último, cuando llegues a una cifra que consideres justa, no la rebajes antes de lanzarla. Deja que el cliente decida si la cifra es alta o no, y comienza a negociar desde ahí. Cuando envíes el presupuesto al cliente explica bien todos los conceptos y detalles para que entienda de dónde sale la cifra.

## EL ARTE DE NEGOCIAR

# 4

Una de las cualidades que debemos potenciar a la hora de trabajar como freelance es la capacidad para negociar. Esto es algo muy a tener en cuenta si queremos ganarnos la vida como profesional. Recuerda que el cliente no viene a hacerte un favor; está interesado en tu talento porque le va a sacar un beneficio. La negociación debe ser un diálogo entre las partes implicadas, no un monólogo del cliente.

- ▶ A la hora de negociar ten presente siempre lo comentado en el apartado “Tarifarios”. Te recomendamos que te fijes un abanico entre lo que ves óptimo cobrar para ese trabajo y un mínimo del que no te gustaría bajar.
- ▶ ¿Vas tú o vienen ellos? No se negocia igual cuando buscas tú el trabajo que cuando el trabajo viene a ti. Si eres tú el que te presentas a un nuevo cliente, él puede marcar condiciones. En cambio, si es el cliente el que acude a ti, puedes tener una posición ventajosa. Es posible que el cliente tenga urgencia para el cierre del proyecto, o lleve tiempo buscando candidatos sin suerte, tenlo en cuenta a la hora de negociar tu tarifa.

- ◆ Procura que la primera oferta la lance el cliente. Algunos encargos ya llegan con una oferta económica (lo que facilita las cosas), pero no la aceptes sin más antes de valorar el encargo. En otras ocasiones te pedirán que seas tú quien dé presupuesto primero. Antes de lanzar una cifra que pueda ser baja, te aconsejamos que preguntes al cliente de qué presupuesto dispone para ese encargo.
- ◆ Las contraofertas. Valora si la oferta es adecuada y te conviene o tienes margen para negociar una mejora. Si es inferior a lo esperado, debes contraofertar con una cifra que refleje realmente el valor del encargo. Otra opción de contraoferta es proponer un volumen de trabajo menor, ajustándolo al presupuesto que te ofrecen (reducir horas de trabajo, número de cambios incluidos en el presupuesto, etc). En los sectores donde el autor percibe royalties, también puede proponerse una subida del porcentaje como baza de negociación.

## ¿CUÁNDO COBRO?

# 5

Una de las cosas que más nos afecta a la hora de desarrollar nuestro trabajo como autónomo, es el **retraso en los pagos** una vez terminado el servicio prestado. Especialmente ocurren en áreas como la publicidad o las campañas institucionales. Muchas agencias suelen retrasar los pagos superando los 60 días (e incluso los 120 días). Este tipo de demoras **precarizan la profesión**. Recuerda que debemos pagar rigurosamente la cuota de **autónomos y los impuestos** correspondientes independientemente de **si hemos cobrado o no** el encargo.

La ley establece que el pago de una factura debe realizarse en los **30 días naturales** después de la fecha de la prestación de los servicios con independencia de la fecha que marque la factura recibida con anterioridad. En el supuesto de que las partes implicadas hayan negociado un día concreto de pago, el plazo **nunca ha de superar los 60 días** naturales tras la recepción de la factura.

En caso de que no se trate de una única factura sino que sean varias en una misma, bajo lo que se conoce como **factura recapitulativa**, el plazo de pago que no debe superar los 60 días

se inicia a mitad del periodo de la factura.

Los contratos establecidos por parte de un profesional o una empresa con **la Administración también están sujetos al plazo límite de pago de 30 días.**

Lo recomendable sería poder marcar en el contrato que enviamos con las condiciones al cliente un **periodo de 5 días hábiles**, después de haber finalizado y entregado, el encargo para cobrar la factura. En caso de negarse el cliente, lo aconsejable sería **negociar un anticipo** al comienzo del encargo para evitar que pueda perjudicarnos un posible retraso en el cobro.

**+info**

## ÚLTIMOS PASOS

### DECLARACIÓN DE LA RENTA

# 1

Como profesional autónomo tienes siempre la obligación de presentar la declaración de la renta, independientemente de cuáles sean tus ingresos.

**Los datos fiscales** facilitan a los autónomos la cumplimentación de la declaración. Recogen los datos y cifras de tu actividad dentro del ejercicio anual:

- ▶ La lista de los pagos que te liquidaron los clientes
- ▶ Las correspondientes retenciones de IRPF de esos pagos.
- ▶ Algunas actividades que pueden venir reflejadas como rendimientos de trabajo.
- ▶ Tu cotización en el régimen de autónomos.
- ▶ Si no te llegan por carta, puedes descargar tus datos fiscales en la **web de la AEAT**. Revisa siempre los datos, porque si falta algo o la información no es correcta, tú eres responsable de que figuren bien en tu declaración.

## **Gastos deducibles a declarar:**

En general, los autónomos que realizan su actividad en el sector de la animación, VFX y videojuegos, declaran gastos e ingresos en la modalidad «actividades profesionales en estimación directa». Ahí se pueden incluir gastos directamente relacionados con la actividad, como las cuotas de autónomos, materiales, suministros, softwares, servicios de profesionales externos, etc.

Debemos tener cuidado porque no todos los gastos que realizamos en nuestra actividad pueden ser deducibles. Uno de los problemas es que los mercados y las tecnologías suelen ir por delante de las leyes y la administración. Los gobiernos y los legisladores desconocen nuestra actividad y reaccionan con lentitud a la hora de reglarla.

## ABUSOS LABORALES E IMPAGOS

# 2

Los que llevéis tiempo siendo freelance sabréis que esta es una profesión precaria en la que se han normalizado una serie de abusos llegando a convertirse en un problema estructural.

Para nosotros siempre es deseable que la relación con el cliente sea fluida, respetuosa y satisfactoria para ambas partes. Por lo que es importante reconocer cuándo un cliente resulta ser tóxico y evitarlo, para que no llegue a perjudicar nuestra vida profesional.

- ▶ **Trabajar gratis:** Evita siempre trabajar gratis. La cuota de autónomo no se paga con “visibilidad”. Que seas un profesional novel no significa que debas aceptar encargos gratis para coger experiencia. Por lo que es siempre recomendable dedicarle tiempo a trabajos personales o en los que tengas una implicación personal (proyectos colaborativos autogestionados, solidarios, etc.) para poder crecer tu portafolio o demoreel.
- ▶ **Pruebas gratis:** A la hora de acceder a una oferta en la que hay más candidatos, suelen pedir que realicemos una prueba de selección. En caso de acceder a realizarla, debería ser siempre cobrando las horas que vayamos a dedicar a dicha prueba.

- ◆ **Cambios infinitos:** Muchas veces durante el desarrollo del encargo e incluso después de haber realizado la entrega, acabamos metidos en un bucle infinito de cambios por parte del cliente. Esto acaba siendo un problema porque terminamos trabajando gratis para el cliente más allá de lo presupuestado. Por eso es importante poner precio a este tipo de cambios, o limitarlos en un acuerdo previo, eso ayudará a que el cliente se lo piense dos veces antes de solicitar un cambio.
- ◆ **Overtime:** En momentos de cierre de proyectos es habitual acabar haciendo más horas de las acordadas e incluso trabajando fines de semana y festivos. Las empresas suelen solucionar muchos problemas de producción en los períodos conocidos como “crunch”. También es un problema el cliente que te escribe un viernes por la tarde solicitando un cambio para el lunes, el que te llama un festivo, etc. Tener un presupuesto aparte más elevado para horas extras o urgencias que pueda demandar el cliente no previstas en el inicio. Ser autónomo no significa estar disponible las 24 horas para el cliente. En caso de aceptar, este sobreesfuerzo debe ser recompensado porque estamos sacrificando nuestra salud y nuestra vida personal.

- ◆ **Falsas promesas:** Hay emprendedores que montan negocios sin contratar servicios profesionales, prefiriendo captar “socios” o “partners” que capitalicen su trabajo. Empresas que van a presentar el “pitch” de un proyecto, agencias que van a concurso de un spot publicitario, etc. Todas estas propuestas acaban pidiendo que trabajemos gratis a cambio de trabajar en un futuro en el proyecto o incluso pactando unos royalties. En caso de aceptar, pide un adelanto al cliente para que demuestre seriedad y compromiso contigo.
- ◆ **Amenazas:** Es bastante habitual que a la hora de rechazar un encargo por tener un presupuesto muy bajo, o incluso al rechazar trabajar gratis, algún cliente te diga que conoce a x personas dispuestas a hacerlo. Es un buen momento para tachar de la lista a un cliente tóxico que fomenta la competencia desleal.

## ¿Qué es un falso autónomo?

El falso autónomo **es una situación ilegal** que hace que una persona que está dado de alta como autónomo (RETA), ejerce como trabajador por cuenta ajena en una empresa, en términos de total dependencia, ajenidad y retribución.

Esta figura aparece con el objetivo de que la empresa empleadora **eluda ciertas responsabilidades con la Seguridad Social**, como el pago de impuestos por emplear a un asalariado y el ahorro de derechos sociales como vacaciones, finiquito, indemnización por despido, etc. Unas responsabilidades económicas que recaerían sobre el trabajador.

Para poder identificar si estás eres falso autónomo, debemos tener en cuenta una serie de criterios:

- **Dependencia:** El trabajador por cuenta ajena desarrolla su actividad en el seno de una organización y con una dirección que ejerce el empresario que fija una serie de directrices como horarios, retribución, medios de producción. El trabajador autónomo

debe realizar su actividad con sus propios medios (infraestructuras, materiales y herramientas) y gestionar su propio horario.

- ▶ **Ajenidad en los riesgos:** En una relación laboral el coste del trabajo lo asume el empresario, cuotas a la Seguridad Social, el coste del despido, entre otras cosas. Un trabajador por cuenta ajena no soporta el riesgo de su actividad, en cambio un trabajador autónomo asume esos riesgos.
- ▶ **Retribución Salarial:** El trabajador por cuenta ajena percibe un salario periódico, más o menos constante y fijo, vinculado al tiempo de prestación del trabajo o a una determinada jornada.

La figura del falso autónomo no tiene nada que ver con el **autónomo económicamente dependiente** (TRADE) y las fronteras entre uno y otro están muy bien delimitadas, empezando por el amparo normativo del TRADE. Esta figura surgió para regular y otorgar seguridad jurídica a los muchos trabajadores autónomos que realizan su actividad económica o profesional para una empresa o cliente del que percibe al menos el 75% de sus ingresos.

Las condiciones que han de concurrir para constituirse como trabajador dependiente son:

- ▶ No tener a su cargo trabajadores por cuenta ajena ni contratar o subcontratar parte o toda la actividad con terceros.
- ▶ Ejercer la actividad de manera diferenciada con el resto de trabajadores por cuenta del cliente.
- ▶ Disponer de recursos propios para realizar la actividad. Sin embargo el autónomo dependiente no debe ser titular de un local u oficina abiertos al público ya que se entiende que desarrollas tu actividad para otra persona.
- ▶ Desarrollar su actividad bajo su propio criterio y directrices sin perjuicio de las indicaciones que pueda realizar el cliente.
- ▶ Recibir contraprestación económica conforme al resultado de la actividad. Por regla general el autónomo dependiente no recibe nómina sino que emite factura por los rendimientos de actividad económica.
- ▶ No tener la condición de asociado. **+info**

## ¿Cómo hacer frente a los impagos?

Los impagos pueden ser un problema mucho más frecuente de lo que pensamos en la vida laboral del autónomo. En algunos casos reclamar una factura no pagada puede ser sencillo, pero en otros puede acabar siendo agotador.

Muchas veces no queda más remedio que acudir a un abogado. Pero antes, existe una serie de pasos que puedes realizar para intentar cobrar la deuda y evitar que el conflicto vaya a mayores.

- ▶ **Asegúrate primero de que no es un error tuyo.** Comprueba bien tus movimientos bancarios antes de reclamar la factura que crees impagada.
- ▶ **Intenta solucionarlo de forma amistosa.** Recuerda que las formas y la educación hablan bien de ti como profesional. Puede pasar que la empresa haya sufrido un problema a la hora de realizar el pago. Además, si muestras la intención de llegar a una solución, será importante en caso de llegar a juicio.

- ◆ **Estás reclamando algo legítimo.** Que no te dé pudor exigirlo, es algo que te corresponde por derecho. Sé firme y desconfía de las excusas que te puedan dar; no seas ingenuo.
- ◆ **Sé constante.** Puedes llamar cada semana hasta conseguir el cobre. No lo dejes pasar. Evita comunicarte de forma agresiva, pero permanece atento a las excusas y sé insistente.
- ◆ **Mail con acuse de recibo.** Haz una reclamación formal de pago por escrito, asegurándote de su correcta recepción. Puedes utilizar un correo certificado o burofax, también está la posibilidad del mail con acuse de recibo o incluso páginas webs como **egarante** que realizan este servicio. Debes indicar la cantidad exacta de la deuda y exigir el pago en una fecha concreta, advirtiéndole con emprender acciones legales en caso de prolongarse el impago.
- ◆ En caso de no obtener respuesta por parte del cliente, o no consigues ponerte de acuerdo con él en el importe o motivo de la deuda, tienes diferentes opciones:

— **Mediación:** es un proceso rápido, confidencial y amistoso. Las partes tratan de llegar a un acuerdo con la ayuda de un mediador que velará por el acuerdo y el diálogo, sin imponer su voluntad. No es gratuito. Si consigues llegar a un acuerdo con el cliente y se eleva a escritura pública mediante notario, tendrá carácter ejecutivo y obligatorio.

— **Arbitraje:** Al igual que la mediación, es un procedimiento breve, confidencial y amistoso. También supone un coste para las partes. Ambas acuerdan someterse a la decisión de un árbitro que emitirá una resolución (laudo), con efectos ejecutivos equiparables a una sentencia judicial.

En el caso de que ninguno de estos pasos hayan servido, o decides optar directamente por acudir a la vía judicial. Interpón una **demanda para un juicio monitorio** en el juzgado del domicilio del demandado. Si tu cliente no es español pero pertenece a otro país de la UE, puedes interponer un procedimiento monitorio europeo. Es un procedimiento sencillo y rápido para reclamar tus facturas impagadas. Si el importe debido es inferior a 2.000€, no necesitarás intervención de abogado ni procurador durante el procedimiento.

## LA IMPORTANCIA DE ASOCIARSE

# 3

Uno de los principales problemas a la hora de realizar una actividad laboral, es el **desconocimiento de las normativas laborales** y la situación del sector (no saber cuánto cobrar, cómo enfrentarte a abusos o impagos, etc). Para resolver esto **es fundamental compartir**, entre los y las profesionales del sector, información útil y preventiva (tendencias de precios, legislación, clientes tóxicos, nuevas prácticas abusivas, tratados comerciales y corporativos, fiscalidad de otros países y mercados, nuevas infracciones de nuestros derechos, etc.). Aquí es donde los sindicatos y las asociaciones de profesionales **juegan un papel muy importante**.

Nosotros entendemos que la **misión** de las asociaciones de profesionales debe ser la de **defender los derechos de los y las trabajadoras**, mejorar las condiciones laborales, combatir la precariedad, conformar un colectivo fuerte y disciplinar a los clientes y empresas. Para ellos, las asociaciones realizan una serie de actividades:

- ▶ Asesoramiento, información y formación contractual
- ▶ Publicación de informes profesionales

- ▶ Organización de jornadas, eventos y cursos
- ▶ Orientación a estudiantes y nuevos socios
- ▶ Crear un espacio que facilite la comunicación entre los socios
- ▶ Denunciar prácticas abusivas
- ▶ Divulgación de la profesión (exposiciones, participación en ferias y festivales, etc.)

Debemos **concienciarnos como colectivo** para hacer frente a los problemas con estrategias comunes.

## FUENTES

Agencia Tributaria: <https://www.agenciatributaria.gob.es>

Seguridad Social: <https://www.seg-social.es>

Boletín Oficial del Estado: <https://www.boe.es>

Guia Ninja del Ilustrador (AGPI): <http://www.guianinjadoilustrador.org>

Confederación Intersectorial de Autónomos: <https://www.autonomos-ciae.es>

Infoautónomos: <https://www.infoautonomos.com>

### Asesoramiento:

Grupo de Asesoría de APIM: [asesoria@apimadrid.net](mailto:asesoria@apimadrid.net)

Marta C. Dehesa: <https://www.coladeporro.com/inicio>

---

**Trabajo realizado por:** Comando Animación (APIM): [animacion@apimadrid.net](mailto:animacion@apimadrid.net)



apim@apimadrid.net

