

10 COSAS QUE TODO AUTÓNOMO DEBE SABER

La guía definitiva para tener más tiempo libre y pagar menos impuestos

Juanjo T Radiu
CBO EN DECLARANDO

Vicente Solsona
CPO EN DECLARANDO

Contenido

1. Las obligaciones de un autónomo con la administración pública	2
2. Ventajas fiscales de un autónomo vs un trabajador	4
3. El IVA y los autónomos	5
4. El IRPF y los Autónomos.....	7
5. Cómo fijar el precio de tus servicios.....	8
6. Cómo hacer una factura	12
7. Gastos con factura y sin factura	14
8. Las declaraciones informativas	16
9. La importancia del control de cobros y el aplazamiento de impuestos	17
10. Trucos para Autónomos	18

1. Las obligaciones de un autónomo con la administración pública

A lo largo de su vida laboral un autónomo en España tiene relación con 2 organismos de la administración pública: **Hacienda y la Seguridad Social**. Lo primero que tienes que hacer si has decidido trabajar por tu cuenta es darte de alta en los dos sitios.

Darte de alta en Hacienda no tiene ningún coste, ni tampoco le pagas nada mensualmente. Lo que hace la Agencia Tributaria es cobrarte un tanto por cada una de las ventas que hagas. Es decir, si no vendes absolutamente nada, Hacienda no te va a cobrar nada. Otra cosa importante que te explicaré más adelante, es que le tienes que pagar también si has vendido pero no has cobrado. O sea, que si vendes algo un trimestre y lo vas a cobrar a 120 días, en la declaración trimestral igualmente le vas a pagar una cantidad por esa venta que has hecho, aunque tú no hayas visto un euro.

Por el contrario, una vez que te has dado de alta en la Seguridad Social, vas a tener que pagar religiosamente todos los meses tu cuota de autónomo. Lo importante es que la cantidad que le pagas es fija, no depende de tus ingresos y da totalmente igual si has vendido algo o no. Y si dejas de pagar tu cuota, te lo van a reclamar de inmediato, saben dónde vives .

Una de las ventajas de la seguridad social es que mientras no contrates trabajadores, no tendrás que hacer ningún trámite más con ellos. Es decir, te das de alta al iniciar la actividad, le pagas todos los meses y te olvidas completamente de ellos. Por cierto, existen algunas situaciones muy particulares en las que el autónomo no tiene por qué darse de alta en la Seguridad Social que detallaremos más adelante.

La cosa con Hacienda es bien distinta, ellos no te cobran por el simple hecho de ser autónomo, pero tienes un montón de obligaciones que tienes que cumplir. En la gran mayoría de actividades económicas que desarrolla un autónomo, las 2 obligaciones principales con la Agencia Tributaria son:

- Presentar declaraciones de impuestos: estas declaraciones se hacen con formularios (que llamamos “modelos”) que se rellenan para pagar impuestos o bien para informar a Hacienda de ciertas operaciones. Los modelos más habituales que realizan los autónomos para pagarle cosas a Hacienda son el modelo 303 del IVA, y el modelo 130 que está relacionado con el IRPF. Los modelos más habituales para informar a Hacienda de nuestras operaciones son el modelo 390 (que resume todo lo relacionado con el IVA) y el modelo 347 que resume algunas operaciones con nuestros clientes y proveedores.
- Llevar una contabilidad con los *libros oficiales*: un autónomo no es como una empresa, no tiene que saber mucho de “contabilidad”, pero sí que tiene la obligación de llevar un registro de sus compras y sus ventas. Este registro, se tiene que hacer a través de lo que se llaman los libros oficiales. Hace muchos años, estos libros los comprabas en los quioscos, pero hoy en día todo el mundo los construye digitalmente. Recuerda, no vale con guardar tus facturas en el cajón, es totalmente necesario que las anotes en tus libros. Y otra cosa importante, Hacienda no permite que los apuntes en un documento de Excel, si bien es cierto que ante una inspección puede hacer la vista gorda.

2. Ventajas fiscales de un autónomo vs un trabajador

Esto que os voy a decir igual no es muy popular, pero la afirmación generalizada de que “al autónomo se lo comen los impuestos” es una verdad a medias. Cuando un autónomo hace bien las cosas, puede optimizar su fiscalidad mucho mejor que un trabajador. De hecho, de media un autónomo paga 4.000€ al año más en impuestos de los que debería porque no se deduce bien los gastos de su actividad.

Cuando trabajas para una empresa con un contrato laboral, la empresa te paga una nómina. En esa nómina, te descuentan por un lado la Seguridad Social (y algunos otros conceptos) y por otro lado un IRPF. Esto es totalmente inamovible, esos porcentajes los regula la ley y no se pueden cambiar.

Luego, una vez al año haces tu declaración de la renta y si tenemos en cuenta sólo las nóminas, al trabajador le pagan o le devuelven una cantidad. Sin embargo, para reducir lo que va a tener que pagar en renta existen muy pocas deducciones (un plan de pensiones, una hipoteca, tener hijos, etc...).

Sin embargo, en el caso de un autónomo, además de esas deducciones, puede deducirse gastos...

¿Qué quiere decir esto? Pues que no sólo puede deducirse lo que paga a la Seguridad Social como hace el trabajador, además podrá incluir una gran cantidad de gastos.

¿Y qué gastos son esos? Este es un tema que daría para un libro por si solo pero lo podemos resumir con la frase “los que estén relacionados con su actividad”. Esto es muy ambiguo, la normativa fiscal española es de las más complicadas de España y encima no para de cambiar volviendo locos a los autónomos. No obstante, si eres capaz de aprovechar todo lo que te permite la ley, puedes incluir muchos pero que muchos gastos.

Además existe una ventaja que resulta muy compleja jurídicamente pero que puede ser muy beneficiosa para el autónomo: muchas veces se utilizan bienes o servicios también para la vida personal. ¿Qué quiere decir esto? Pues que hay muchos gastos que tú tenías cuando trabajabas para una empresa (vinculados con tu vivienda, tu vehículo, tus desplazamientos, etc.), que vas a poder empezar a deducirte (parcialmente o en su totalidad). Si consigues optimizar este cajón desastre de gastos, conseguirás un beneficio muy superior al que consigue un empleado.

Existen otras ventajas respecto a los trabajadores como pueden ser tener varios clientes que te permitan subir la facturación, se puede negociar mejor el sueldo con una empresa a la que le prestamos servicio porque le estás ahorrando lo que se conoce como “Seguridad Social a cargo de la empresa” (aproximadamente un 33% de tu nómina bruta) y una posible futura indemnización por despido. Además, puedes regular lo que cotizas en la Seguridad Social para planificar tu futura pensión. Y por supuesto la ventaja principal de que no tienes que aguantar a ningún jefe .

3.El IVA y los autónomos

El IVA o impuesto sobre el valor añadido es una carga fiscal sobre el consumo, es decir, pagado por el consumidor final. Es un concepto que nos resulta a todos muy familiar pero en general los autónomos nos liamos cuando nos encargamos de “gestionarlo”. El principal problema que tiene, es que se trata de un impuesto indirecto.

La gran mayoría de actividades de los autónomos llevan IVA, lo que significa que pasas a ser un “cobrador” de Hacienda (eso sí, de los que no tienen sueldo). Dicho de otra manera, el IVA es un impuesto que realmente no va contigo, pero que estás obligado a gestionar.

Tú, como autónomo que eres, se lo tienes que cobrar a tus clientes y luego se lo ingresas a Hacienda cuando le pagas los impuestos. Del mismo modo, se lo pagas a tus proveedores y ellos tienen que hacer lo mismo cuando les toque presentar los modelos trimestrales.

Por tanto el IVA no es un gasto, es decir, no es algo que realmente te cueste dinero. No obstante, por culpa de este impuesto, muchas veces se nos generan problemas de liquidez. Los autónomos generalmente no destacamos por tener una gran planificación financiera y muchas veces cuando cobramos el IVA no lo separamos para asegurarnos de que lo vamos a tener disponible cuando Hacienda venga a pedírnoslo. Esta es una frase que no debes de olvidar, “el IVA que cobras no es tuyo”, grábatelo a fuego.

No obstante el IVA tiene dos partes buenas:

- a)** Cuando compras una cosa que necesitas para tu actividad, ese IVA que pagas tampoco es un gasto para ti, porque luego lo recuperas pagando menos IVA cuando pasas cuentas con Hacienda
- b)** Si se te dan bien los números, estás consiguiendo financiación gratuita con el IVA. Me explico, en la gran mayoría de los casos el IVA se devuelve a Hacienda una vez cada 3 meses, por lo que durante un periodo de tiempo tienes un dinero que no es tuyo y sin pagar intereses

4. El IRPF y los Autónomos

El IRPF es el impuesto directo que graba la renta de las personas físicas. Dicho de otra manera, es un impuesto que se aplica a cualquier particular que tenga ingresos vengan de donde vengan.

Si eres autónomo y tus ingresos vienen de tu actividad económica, también te aplica el IRPF. El problema viene de que Hacienda no nos lo pone nada fácil en este tema porque te cobra impuestos de diferentes maneras, por lo que el IRPF puede afectarte por varios sitios. A veces lo tienes que aplicar en tus facturas de venta (una especie de equivalente a cuando en la nómina de un trabajador le retienen el IRPF) y otras veces lo anticipas a través de un formulario de impuestos llamado Modelo 130.

Mucha gente se líá entre estos dos conceptos y piensa que como aplica una retención de IRPF en sus facturas, esto no le va a afectar en el Modelo 130. Sin embargo, estas 2 cosas no están relacionadas, puedes estar aplicando retención de IRPF en tus facturas y al mismo tiempo, tener la obligación de realizar el modelo 130 y pagarle más cosas a Hacienda.

Esto ocurre cuando menos del 70% de tus ventas no llevan IRPF en factura porque tus clientes no son autónomos o empresas, si no consumidores finales, o sea, particulares. En este punto es muy habitual que nos pongamos las manos en la cabeza y digamos “si ya pago la retención en las facturas, ¿ahora también el modelo 130?”.

Para entender por qué ocurre esto, es fundamental saber que el modelo 130 se calcula quitándole a lo que ganas todo lo que te gastas para poder desarrollar tu actividad (recuerda que el IVA no es un gasto así que no afecta al Modelo 130). El resultado, lo tienes que multiplicar por el 20% y después restarle lo que ya has puesto de IRPF en tus facturas.

Con este cálculo lo que está haciendo Hacienda es obligarte a que le anticipes una parte de tus beneficios en concepto de impuestos. Eso sí, es importante que recuerdes que si no tienes beneficios, no pagas nada de Modelo 130.

5. Cómo fijar el precio de tus servicios

Decidir cuánto le vas a cobrar a un cliente es una de las cosas más difíciles para un autónomo. Antes de darte algunos consejos que te pueden ayudar, lo más importante es que entiendas que hay muchas diferencias cuando tus clientes son particulares o cuando son empresas o autónomos.

a) Tus clientes son empresas o autónomos

Lo primero que tienes que saber es que la cantidad que le estás cobrando a un cliente, no es la cantidad que estás “ganando”. Un fallo muy habitual en los autónomos novatos, es que se olvidan de que los impuestos que se aplican a las facturas van a distorsionar el precio. Para cobrar por tus productos o servicios la cantidad correcta, tienes que empezar a pensar en lo que se conoce como la “base imponible”.

Te pongo un *ejemplo*: pongamos que eres un autónomo que vende ordenadores y tienes uno en exposición a 1210€ con un 21% de IVA, es decir 210€. La base imponible de ese ordenador, que es lo que estamos ganando, son 1.000€. Lo ves, tienes que dejar de pensar en lo que cobras y lo que pagas y empezar a prestar atención a las bases imponibles.

Otro *ejemplo*: Si eres un autónomo que se dedica a hacer webs, una web te supone 10 hora de trabajo y quieres ganar 20€/hora, al cliente le tendrás que pasar una factura de 200€ más IVA, es decir, 242€ (suponiendo que no te afecten otros impuestos como el IRPF). Ni se te ocurra pasarle una factura de 165,29€ más IVA, para que lo que te pague sean 200€, si no, estarás perdiendo 34, 71€ en la operación porque como te he dicho antes, ese IVA no es tuyo.

Cuando empiezas a pensar en esos términos a veces te puede invadir una duda, ¿estaré cobrando demasiado a mis clientes por culpa del IVA? La respuesta es clara, no te preocupes por eso, el IVA, esa empresa o autónomo se lo va a deducir así que para ellos no supone ningún gasto. Ellos te lo pagarán y luego lo recuperarán cuando rindan cuentas con Hacienda.

Ahora bien, hay veces que hay que añadir también el otro impuesto que hemos comentado, el IRPF. En muchos casos, no sólo tendrás que sumar el IVA a la base imponible, si no que tendrás que añadir la retención del IRPF (como si de una nómina se tratara). No obstante el IRPF, aunque es primo hermano del IVA, tiene un efecto muy diferente porque en la factura se resta a la base imponible, o sea que dejamos de cobrarlo. Por tanto el efecto que tiene el IRPF es que hace que entre menos dinero en nuestra cuenta, pero sí es nuestro dinero, no como el IVA, que entra, pero no es nuestro.

¿Por qué? Como te decía antes, lo que ocurre con el IRPF es que Hacienda nos obliga a que lo apartemos para cuando nos toque presentar la declaración de la renta anual. En cierta manera lo que hacemos es que lo restamos de modo que nuestro cliente no nos lo paga, se lo guarda para convertirse en recaudador de Hacienda. Luego, en sus modelos, se lo ingresará a Hacienda en nuestro nombre.

Seguimos con el ejemplo anterior, supongamos para simplificar que ahora nuestra factura de la web de 200€ de base imponible no lleva IVA, solamente le tenemos que restar un 7% de IRPF por lo que el cliente nos tendría que pagar 186€ (200€ - 14€). ¿Dónde van esos esos 14€? Pues ese dinero se lo pagará nuestro cliente directamente a Hacienda (con el modelo 111 por si tienes curiosidad) en vez de pagárnoslos a nosotros. Si te fijas lo que está haciendo es recaudar esos 14€ para la Agencia Tributaria y tú en cierto modo le dirás a Hacienda en la renta que ya has pagado 14€ de impuestos.

b) Tus clientes son particulares

Cuando tus clientes son particulares es todo más fácil, pero aun así se suelen dar malos entendidos. Cuando estás vendiendo directamente a personas y no a empresas o autónomos no tienes que aplicar IRPF, así que el problema viene sólo con el IVA. En este caso este impuesto sigue sin ser un ingreso para ti, pero para tu cliente sí que supone un gasto, porque ese IVA no se lo puede deducir. El autónomo lo que sigue ganando es la base imponible, así que no tiene que hacer sus números en función de lo “cobrado o pagado”.

Consejos de fijación de precios

- Deja de pensar como un trabajador: si es tu primera experiencia como autónomo, lo primero que tienes que hacer para fijar el precio de tu producto o servicio es dejar de pensar como un trabajador. Es importante asumir que no todo tu tiempo laboral te va a estar generando un ingreso. Es decir, siempre tendrás que hacer cosas como parte de tu trabajo que no puedes cobrárselas en la factura a un cliente y que te van a quitar bastante tiempo.

Por ejemplo, ir a los bancos a pelear una comisión, ir a Hacienda porque te están pidiendo documentación, llamadas por teléfono para conseguir nuevos clientes, ratos que no va internet, momentos en los que no eres capaz de concentrarte, etc... Cuando eras trabajador, si un día en vez de 8 horas realmente producías algo durante 4, no pasaba nada, cobrabas igual. Por desgracia, se te ha acabado el chollo .

- Estudia a tus competidores: es importante que analices bien a tus competidores que llevan más tiempo en el mercado, pero no sólo en precios, también en experiencia, servicios y capacidades.

- No te regales: Una vez sepas cuánto se cobra de media por el precio final de un producto o servicio en tu mercado de actuación, te doy un consejo, no te regales con tus precios. Muchos autónomos nos ponemos en la piel del cliente y pensamos que con la dichosa crisis no van a poder pagar nuestros servicios. Sin embargo para fijar nuestros precios lo hemos de hacer en el sentido contrario, hemos de hacer autoanálisis y pensar en la satisfacción que podemos generarle a ese cliente con nuestra profesionalidad y nuestro producto o servicio. Si somos buenos en lo nuestro, eso tiene un precio y a rebajarlo siempre estás a tiempo.
- Cuidado con los precios por hora: Es importante que recuerdes que cuando eres un trabajador por cuenta propia no puedes pretender hacer los números de precio hora, como los hacías cuando eras trabajador. El precio que puedas cobrar, siempre dependerá del sector al que te dediques y del valor que le aportes a tu cliente. Como de importante es lo que le estás vendiendo.

Pero bueno, me voy a mojar un poco: si tu producto o servicio no es algo muy básico que tu cliente puede conseguir de manera súper sencilla, moverte por precios hora inferiores a 15€/hora, es complicado. Tendrás que llenar mucho tu jornada laboral con tareas que tienen una repercusión directa con lo que ingresas como para que te sea rentable. Un cálculo rápido, supón que trabajando 8 horas al día, 5 días a la semana, por 4 semanas en un mes, suman 160. Si dedicas el 50% de tu tiempo a tareas administrativas y captar nuevos clientes, horas productivas son 80. Si sumas algunos gastos fijos básicos (teléfono, gasolina, algo de publicidad, etc.), seguro que sumas 300 o 400€ al mes. ¿Qué nos queda limpio? 800€ o 900€. Ni mileurista.

- No pienses sólo en los gastos: para fijar el precio de tu servicio no puedes tener en cuenta sólo los pocos gastos fijos que tendrás, ten en cuenta cuánto te cuesta conseguir un cliente y cuánto le sacas de media. Ah, y no te olvides de sumar el coste de mantener el cliente, sobre todo si vendes un servicio. Es decir, no puedes hacer la cuenta de la rentabilidad como sigue: 100€ me ha costado el anuncio en la radio, y hacerle la web son 10 horas. Ahí tienes que sumar la interacción con el cliente. Ejemplo: 100€ la radio, 10 horas hacer la web, 2 horas más de modificaciones tras ver el resultado (que no le cobras), 1 hora al mes de recibir y contestar mails relativos al mantenimiento, etc.
- Fíjate un objetivo de rentabilidad, no de ingresos: si quieres ganar 1500€ al mes limpios, deconstruye el objetivo de delante a atrás. Ejemplo: si tengo 300€ de gastos fijos y sólo dedico el 50% de mi tiempo a producir, las 80 horas que produzco realmente, deberían generarme 1800€ de base imponible de ingresos, por lo tanto, no puedo vender por debajo de 22,5€ la hora.

6. Cómo hacer una factura

Una de las primeras cosas que aprendemos los autónomos es a hacer una factura correctamente. La estructura suele ser igual para casi todo el mundo: en primer lugar te tienes que identificar tú (tu nombre, dni y dirección), luego a tu cliente (con nombre, dni y dirección), después tienes que indicar qué vendes y a qué precio. Por último aplicar los impuestos correspondientes. A parte de estas cosas estándar, tienes que tener en cuenta que tienes que añadir cómo quieres cobrar (importante) y debes saber qué fecha debe llevar esa factura.

La fecha de la factura es un dato importantísimo porque tiene relación directa con tus impuestos: determina el trimestre en el que tienes que imputarla y cuándo generará las obligaciones de pago o cobro de impuestos.

Otra duda común es, ¿puedo vender una cosa hoy y hacer la factura dentro de 1 mes? Lo que dice la ley es que la fecha debe ser la del momento en el que pones a disposición de tu cliente el servicio o producto. Es decir, si haces una web y se la entregas acabada hoy, esa tiene que ser la fecha de la factura. Otro ejemplo, si haces consultoría de formación, tiene que ser la fecha de factura el día que la termines. Si vendes un ordenador, en el momento que se lo lleva el cliente.

Si la fecha de la factura “baila” dentro del mismo trimestre no es muy grave, porque a Hacienda no le afecta. Es decir, si has hecho una web y la acabas en febrero, pero no la facturas hasta marzo, no hay problema para Hacienda (bueno, cobrarás más tarde, pero ese es tu problema, no el de Hacienda). Como los impuestos derivados de esa factura se suman a todos los del primer trimestre del año (enero-febrero-marzo), da igual que la fecha sea de cualquiera de esos meses.

Finalmente, cuando factures, numera las facturas correctamente. Deben ser correlativas en tiempo y número. Lo habitual es iniciar la numeración con el año (cada año empezamos de cero), y luego números correlativos que avanzan al mismo tiempo que las fechas. Me explico mejor, empiezas con tu primera factura el 5 de Enero, para lo cual pones de número el 2017-001 (dejas 2 ceros delante porque eres optimista y crees que puedes llegar a 999 facturas en un año). La siguiente factura la haces el 10 de Enero, y pones 2017-002.

Así sucesivamente con la siguiente condición: si se te acumulan facturas o te olvidas de hacer una, no puedes romper el orden, es decir, no puedes coger y la factura 2017-003 hacerla con fecha 8 de Enero (la fecha no sería correlativa). Si incumples estas reglas de ordenación, si Hacienda te pide los libros oficiales, puede pensar que estás intentado ocultar facturas y ponerte una multa o sanción.

7. Gastos con factura y sin factura

Cuando hablamos de las facturas que hacemos a nuestros clientes, los autónomos no solemos tener muchas dudas. Pero si en vez de ventas se trata de compras, en las que puedes tener proveedores de todo tipo y en la que cada uno puede facturar de una manera, empiezan los líos.

La duda más frecuente se encuentra en todos los gastos que no tenemos un papelito que pone Factura XXXX. Los típicos gastos que no van aparejados a una factura son: la cuota de autónomo (nos llega el recibo al banco, pero no es una factura), las cuotas de colegios profesionales, las cuotas de seguros, algunos gastos de los bancos (algunos sí llevan factura, lo verás en el papelito del recibo del banco).

Por otro lado, existe bastante confusión cuando se trata de tickets o justificantes de pagos de algo. Por ejemplo, los justificantes de transporte, metro, autobús, taxi, etc... Lo ideal es pedirles una factura, pero muchas veces nos resulta imposible, por lo que estos gastos se deben de contabilizar como si no llevaran factura, lo que implica que no te puedes deducir el IVA. El gasto nos lo podríamos deducir pero el IVA no lo podríamos recuperar por lo que lo sumamos al total del gasto, como si fuera todo base imponible.

Hay otro grupo de gastos que genera confusión, que son las facturas simplificadas. Suelen utilizarse en los restaurantes. Estas, se parecen a los tickets de toda la vida, que ya no existen, y que se reconocen porque suele poner la mención “Factura Simplificada”

Como su nombre indica, la factura simplificada es más simple y no es necesario indicar tantos datos. Los datos imprescindibles que si debe de contener son los siguientes:

- Número y fecha de la factura
- Nombre, DNI y dirección de quien emite la factura
- Descripción del bien o servicio que vendes o prestas
- El tipo de IVA aplicado o si lo prefieres utilizar la expresión “IVA Incluido”
- Importe total de la contraprestación

Finalmente, si no tienes el desglose de una factura, y no sabes qué es la base imponible, la cuota de IVA etc puedes obtenerlo de la siguiente manera:

- Si la factura sólo lleva IVA. Tienes el total de la factura, lo que has pagado, y supón que son 1210€. Para saber la “base imponible”, debes dividir ese total pagado por 1,21 (si el IVA es del 21%). Así obtenemos una base imponible de 1000€. Puedes comprobar que es correcto haciendo la operación inversa, sacando el 21% de 1000€ y sumándoselo.
- Si la factura lleva IVA e IRPF. Tienes el total de la factura, sabes que el IVA es el 21% y el IRPF es del 7%. Has pagado 1140€. Para obtener la base dividirías entre 1,14 (esta cifra sale de restarle al 21% de IVA (equivale a 0,21) el 7% de IRPF (equivale a 0,07), y sumarle 1.

8. Las declaraciones informativas

Muchos autónomos piensan que las únicas obligaciones que tenemos con Hacienda son las de pagar impuestos. Lo que no saben es que la Agencia Tributaria también nos pide declaraciones que son puramente informativas y que en caso de no ser enviadas, acarrearán una sanción (sin excepción).

Estas declaraciones tienen la finalidad de poder cruzar muchos datos entre todos los contribuyentes, que le permiten a Hacienda averiguar posibles incongruencias o fraudes, por eso es sumamente importante hacerlas bien. Hay declaraciones de muchos tipos, pero las dos más habituales son el modelo 390 y el modelo 347.

El 390 es un modelo que resume y amplía toda la información relativa a tus compras y ventas, en función de los diferentes tipos de IVA y de los tipos de operaciones que realizas, si son nacionales, europeas etc... Es una declaración bastante compleja, sobre todo si tienes operaciones con clientes o proveedores de fuera de España (cosa muy habitual desde que compramos tanto por internet).

El 347 por su parte le sirve a Hacienda para profundizar más aún en tu día a día con tus clientes y proveedores. La Agencia Tributaria sólo te pide que le informes de clientes y proveedores con los que has tenido más de 3005,06€ de ventas o compras en un año. Este límite ha sido establecido para no tener que revisar tantas cuentas y para controlar con mayor detalle las operaciones más importantes. Con este modelo le pasas un detalle de las transacciones que has mantenido con tus clientes y proveedores separado por trimestres de modo que Hacienda puede ver discrepancias fácilmente que hacen saltar la alarma.

9. La importancia de los cobros y el aplazamiento de impuestos

Llevar un negocio, por más pequeño que sea, nunca es fácil. Lo primero que nos tiene que preocupar es conseguir clientes y empezar a vender de manera recurrente. Lo malo es que una vez tenemos la maquinaria en marcha, empiezan otra serie de problemas para los autónomos.

En el caso de las empresas, en cuanto empiezan a crecer contratan a contables o financieros para que les lleven las cuentas y las previsiones, pero no hay duda de que los autónomos somos hombres orquesta. En general no tenemos suficiente presupuesto para que nos lleven las finanzas y lo tenemos que hacer nosotros. Lo más importante es que seas cuidadoso con tu liquidez, porque a veces aunque las cosas vayan bien, podemos llegar a sufrir igualmente para llegar a fin de mes.

Para que salgan las cuentas, estos son los consejos más importantes que tienes que seguir:

- Cobra todo lo rápido que puedas, hay que ser rápido enviando la factura
- Si puedes cobrar de contado, mucho mejor que aplazar los cobros, te ayuda a tener todo más controlado
- Si no le importa al cliente, es mejor que te pague con tarjeta o recibo domiciliado, porque así controlas cuando te pagan. Si les dejas que te paguen con transferencia, te pagarán cuando quieran (y a veces no es pronto).
- No financies a clientes, intenta parecerle a las grandes superficies que cobran al contado y pagan a sus proveedores a 60 días (o más, si se saltan la ley)
- Lleva todos los impuestos al día, porque si no empezarán a llegar multas de hacienda, y vienen con recargo

- Concentra los pagos a proveedores en un mismo día del mes, así sólo necesitas controlar la liquidez de tu cuenta bancaria los días anteriores

10. Trucos para Autónomos

Para finalizar, voy a contarte algunos pequeños trucos, una serie de prácticas habituales que dan muy buenos resultados:

- Juega con tus clientes en los últimos días del mes: Ve mirando lo que te sale a pagar en el trimestre y cuando está a punto de acabar, haz tus cálculos de impuestos de modo que quizás te debas plantear retrasar unos días la entrega de un producto o servicio, para que te tribute en el siguiente trimestre.
- Utiliza una cuenta bancaria exclusiva para tu actividad: nadie nos obliga a tener una cuenta personal y otra para la actividad, pero es muy recomendable. Vas a ser capaz de gestionar mucho mejor tu actividad, y si tuvieras una inspección de hacienda, será mucho más fácil tramitarla sin que hacienda descubra tus intimidades y saque conclusiones incorrectas que pueden acabar en inspecciones más completas.
- Acostúmbrate a revisar todos los pagos que haces por el banco, para no dejarte gastos por incluir: cada mes te sacas el extracto bancario y lo revisas uno a uno comparando con el extracto contable de tus gastos.
- Paga todo con tarjeta, transferencia o recibo, olvídate del efectivo: es mucho más fácil controlar lo que gastas si lo puedes revisar siempre que quieras en tu banco.

- Fotografía los justificantes de pago que te dan en papel: hay aplicaciones para poderlos registrar y que no se te olvide luego contabilizarlos.
- Si no tienes muchos ingresos y te planteas darte de baja de autónomo, hazlo sólo en la Seguridad Social: como ya hemos comentado, por estar dado de alta en Hacienda no pagas nada, pero tienes la ventaja de que te puedes deducir gastos, en cambio en la seguridad social pagas una cuota fija todos los meses. La Seguridad Social, en ciertas ocasiones permite no cotizar si tus ingresos no superan cierto umbral (el salario mínimo). Te recomiendo que si te encuentras en esa situación, consultes en la delegación de la Seguridad Social de dónde vives, para preguntarles si en tu caso concreto podrías darte de baja de forma legal. Es mejor que lo preguntes, porque la ley es un poco ambigua en estas cuestiones, y así te aseguras de no meter la pata.
- Planifica tu renta anual: recuerda, que todas las retenciones de IRPF que vas aplicando en tus facturas si te corresponde, así como los pagos del modelo 130, se van acumulando en tu “hucha” de impuestos para pasar cuentas en tu declaración de la renta. Revisando lo que vas acumulando, y haciendo previsiones, puedes anticipar lo que pagarás de renta, y así de cara a final de año, podrás tomar decisiones varias como contratar un plan de pensiones, amortizar hipoteca de vivienda habitual, etc.