

Los «autónomos por necesidad» bajan un 30% en Alicante por la recuperación

► Los trabajadores que iniciaban un negocio por cuenta propia durante la crisis representaban el 80% y ahora se sitúan en el 50%, según UPTA ► Aumentan los «freelance» cualificados con proyectos de futuro

ROSA CARRIZOSA

El refugio que tradicionalmente ha supuesto el sector de los trabajadores autónomos en las épocas de crisis está registrando un vuelco significativo en los dos últimos años por la mejora de la economía y la implantación de las nuevas tecnologías en el mundo de los negocios. Dos factores que están cambiando el modelo hacia una mayor profesionalización, a tenor de los perfiles de los nuevos autónomos.

Si durante los momentos más crudos de la recesión, los «autónomos por necesidad» - trabajadores recién despedidos o los que llevaban varios años sin empleo y que se lanzaban a la aventura abriendo un negocio, en el 63% de los casos, en el sector servicios- representaban alrededor del 80% del colectivo en la provincia, «ahora la cifra se situaría en el 50%», un 30% menos, estimaba, Javier Pastor, secretario general de

la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos del País Valenciano (UPTA-PV).

«La gente ha cogido miedo», explicaba Pastor porque ha habido experiencias «muy dramáticas» de personas que han capitalizado las ayudas del paro o pedido créditos para iniciar un proyecto, pero cuando han tenido que cerrar, se han visto con deudas. Durante la crisis, se han disparado las altas, «lo que ha creado una «burbuja de autónomos», que, no obstante, aún continúa, pero también se han registrado muchas bajas y es porque a los que se iniciaban como «autónomos por necesidad» no les explicaban los inconvenientes», añadía el representante de UPTA. Estos conformaban un perfil de personas que creaban su propia empresa «sin gran experiencia en el sector». De ahí los cierres al año o dos años de trayectoria, añadía Pastor.

Con los primeros síntomas de la recuperación y el ligero repunte del mercado laboral, con más ofertas de empleo, los parados buscan más un trabajo por cuenta ajena, en vez de lanzarse a un proyecto profesional. Un reciente informe de Adecco, empresa del sector de recursos humanos, reflejaba que siete de cada diez autónomos preferiría trabajar por cuenta ajena a tiempo completo por «tranquilidad y seguridad».

Negocios con nuevas tecnologías

Aun así, están irrumpiendo con fuerza en el colectivo «los autónomos con proyecto y planes de viabilidad. Son jóvenes altamente cualificados que montan su empresa para dar servicio a otras», explica Pastor, quien vaticina que en un unos años este perfil de «freelance» con proyecto tendrá protagonismo y dará más estabilidad al colectivo. Son los emprendedores que apuestan por

LOS DATOS

EVOLUCIÓN

Afiliación a la Seguridad Social de autónomos en junio en Alicante

Junio 2008	132.527
Junio 2009	120.733
Junio 2010	115.470
Junio 2011	114.341
Junio 2012	112.301
Junio 2013	112.017
Junio 2014	116.644
Junio 2015	121.539
Junio 2016	123.852

Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

las nuevas tecnologías y la economía digital y que en este momento suponen, a nivel general, el 17% entre los autónomos, seguidos por los que

encuadran en el sector de la construcción, que suponen el 14%. De acuerdo con la encuesta de Adecco, el 51,2% de los emprendedores utiliza su domicilio como lugar de trabajo habitual, un 23,8% usa un local alquilado y el 9,9% recurre al espacio «coworking»-compartir un mismo espacio de trabajo- con otros profesionales. Sólo un 6,3% tiene un local en propiedad.

En la mayoría de los casos (82%) no tienen empleados y entre el 20% restante, el 16,2% tiene menos de cinco trabajadores en plantilla. Pese a que estos profesionales parecen que son el futuro del colectivo, aún encuentran muchas trabas para iniciar su aventura empresarial. Un 54,3% señala como el mayor obstáculo las elevadas cargas sociales y un 47% critica la elevada fiscalidad, según Adecco.

En los dos últimos años la afiliación a la Seguridad Social de autónomos comienza a remontar en la provincia, tras seis años de descensos continuados. Desde el inicio de la crisis, el ejercicio de 2013 fue el de mayor retroceso. Los emprendedores cotizantes bajaron en junio a 112.017, frente a los 132.527 del mismo mes de 2008. No obstante, en 2014 comenzó a notarse el repunte. Y en junio pasado ya eran 123.852 los autónomos alicantinos registrados, según datos del Ministerio.

De trabajador de la construcción a montar un negocio especializado en diseño en 3D

Jordi Martínez es autónomo desde hace unos meses y diversifica su oferta para la arquitectura, la industria, el textil o la cosmética.

R. C.

Tiene 39 años y hace seis meses inició su aventura profesional como autónomo diseñador en 3D para distintos sectores, después de años en la construcción. Jordi Martínez trabajaba en un laboratorio donde se hacían los controles técnicos: estudios geotécnicos de terrenos o de calidad de los proyectos de edifica-

ción. «Vino el bajón de la actividad y aguanté lo que pude. Como soy delineante y el diseño en 3D me gustaba y era mi hobby, decidí implantarme por mi cuenta. Pensé «si no lo hago ahora, me voy a arrepentir», explica desde su casa, donde también tiene su oficina.

La iniciativa de Jordi Martínez se encuadraría en el nuevo perfil que está ganando terreno entre los autónomos: con cualificación y un proyecto definido para desarrollar. De hecho, en el tiempo que lleva en el mercado ya realiza catálogos o infografías para empresas del textil, de arquitectura, interiorismo «y también para la industria. En realidad,

el 3D tiene un mercado muy amplio, igualmente, sirve para la animación o la cosmética». Poque todo parte de la idea que quiere el cliente «y se puede reproducir en 3D todo desde telas, recreando incluso el ambiente de la sala, o chalets, con infografías...»

No cuantifica la inversión inicial «porque como era un hobby, en los últimos seis años he ido invirtiendo en el material con el que trabajo ahora. Tenía cuatro máquinas potentes y un servidor, además he ido comprando programas, con lo que la inversión ya la tenía hecha».

Si arrancó con el plan de ayuda para primeros autónomos, de año



Jordi Martínez, reproduciendo en 3D un proyecto de vivienda.

medio. «Comienzas pagando con una cuota de 54 euros y luego va aumentando». Tiene ya clientes entre fabricantes de telas o arquitectos que trabajan en la costa para inversores

extranjeros, pero admite que la labor más importante sigue siendo el «puerta a puerta». «Te tienen que conocer y, sobre todo, tener un buen producto».

Las zonas industriales invierten más en innovación que las turísticas

► Madrid, País Vasco, Navarra y Cataluña, con más servicios avanzados, lideran el ranking autonómico de gasto en I+D

EUROPA PRESS MADRID

Las empresas de Madrid, País Vasco, Navarra y Cataluña, con un importante peso de la industria y los servicios avanzados, son las que más invierten en innovación tecnológica, según el Observatorio de Competitividad Empresarial de la

Cámara de Comercio de España. Estas cuatro comunidades tienen además una proporción de empresas innovadoras superior a la media.

En el lado opuesto se encuentran las zonas en las que el turismo y la agricultura tienen mayor peso relativo, al ser actividades menos intensivas en el uso de recursos para la innovación por su naturaleza productiva. Según el Observatorio, los costes y la falta de recursos propios son los principales obstáculos que tienen las pymes españolas a la hora de acometer procesos de innovación.

Iberdrola lanza un asesor virtual sobre tarifas que mejor se adaptan al cliente

► La página web, destinada a usuarios domésticos y a empresas, también ofrece consejos de eficiencia energética

EUROPA PRESS MADRID

Iberdrola ha lanzado una nueva página web para sus clientes de España (www.tuasesorenergeticoiberdrola.es) con el objetivo de ofrecer un asesoramiento completo que contribuya a reducir el

importe de la factura eléctrica escogiendo la tarifa y potencia que se ajusta al consumo de cada cliente y ofreciendo consejos de eficiencia energética, según informó la compañía.

La plataforma, que se dirige tanto a clientes domésticos como a negocios, pymes y grandes clientes en el mercado libre, permite conocer, utilizando distintos simuladores, la tarifa que mejor se adapta a cada cliente y la potencia que puede contratar según su consumo

real. Además, ofrece consejos de ahorro energético en el uso de electrodomésticos, de sistemas de iluminación y de climatización no sólo en los hogares sino también en instalaciones industriales.

Con este asesoramiento personalizado, que también se realiza a través del teléfono gratuito de atención al cliente y en los puntos presenciales, la compañía busca dar respuesta a las propuestas que ha recibido de los propios clientes sobre los servicios que requieren.