

## Centros de Negocios

La empresa cerró 2008 con una facturación superior a 300.000 euros

## Spankor pone en marcha su tercer 'business center' en el centro de Bilbao

La actual coyuntura económica está obligando a muchas empresas a ajustar plantillas, reducir gastos y redimensionar u optimizar espacios. Los 'business center' constituyen en este caso una excelente alternativa. Así lo entiende Ana Jiménez, gerente de Spankor, compañía decana del sector en Bizkaia que en su 20 aniversario acaba de poner en marcha su tercer centro de negocios en Bilbao.

## ◆ Beatriz Itza

Con una superficie de 600 m<sup>2</sup>, el nuevo centro de negocios ubicado en el Edificio Albia dispone de un total de 19 despachos, todos exteriores y la mayoría con equipación multipuesto, susceptibles de ser utilizados por más de una persona, y dos salas de reuniones, una de ellas habilitada como aula de formación con capacidad para 30 personas. El centro dispone asimismo de amplias zonas comunes en las que predomina la luz, una decoración moderna y una tecnología adaptada a las necesidades del cliente.

Las nuevas instalaciones del grupo Spankor se suman a las que la empresa gestiona desde 1994 en la calle Ajuriaguerra, con 13 despachos y una sala de reuniones; y, desde el año 2000 en Máximo Aguirre, con nueve despachos y una sala de reuniones. La ocupación de ambos centros es prácticamente del 100% durante todo el año. "Nuestros clientes -explica Ana Jiménez- son empresas de muy diversos sec-

tores y de diferentes estructuras empresariales, desde profesionales autónomos, asociaciones, hasta multinacionales con presencia en Euskadi que o bien no precisan de grandes espacios para operar o sólo necesitan un espacio físico en el que ubicarse durante determinados días/horas al mes para recibir a sus clientes, celebrar entrevistas, etc."

## Rentabilidad empresarial

Spankor ofrece a sus clientes la cobertura precisa en cada caso, de acuerdo a sus necesidades reales. Así, además de un espacio donde trabajar, mantienen unos servicios administrativos integrales, desde la gestión telefónica, a la coordinación de agendas, visitas y reuniones, tramitación y gestión de correo, reservas de viajes, etc. Prestaciones que

## La compañía aspira a convertir sus centros de negocio en un referente en la capital vizcaína

hoy cubren con un equipo de cuatro personas si bien el objetivo es ampliar la plantilla una vez que el nuevo centro se encuentre a pleno rendimiento.

"Las grandes corporaciones son las que demandan en mayor medida espacios flexibles, multipuestos, con salas de reuniones o formación, con la facilidad de poder empezar a trabajar desde el primer momento".

Ana Jiménez destaca la comodidad y rentabilidad que supone para las empresas el disponer de un espacio en un centro de negocios, con unos ahorros que pueden alcanzar el 70% en los costes de implantación y del 60% en los gastos generales mensuales. Por una cuota mensual a partir de 138 euros, Spankor ofrece servicios de domiciliación comercial alternativa, que no conlleva la utilización de espacio pero proporciona a las empresas una dirección de negocios en Bilbao con servicios añadidos.

La firma cerró el último ejercicio con una facturación por encima de los 300.000 euros, cifra que esperan incrementar este año, al tiempo que consolidan el nuevo centro con el objetivo de convertirse en una referencia en Bilbao.



Spankor, cuyo gerente es Ana Jiménez, dispone en la actualidad de tres centros de negocios en Bilbao

## Las ventas en las grandes superficies bajan un 4%

Las ventas realizadas en las grandes superficies de la CAV experimentaron el pasado mes de julio un descenso interanual nominal del 4%, según datos del Eustat. Concretamente los productos de alimentación registraron un descenso del 5,7% en tanto que las ventas del resto de productos bajaron un 3,1%.

## Paradores eleva ocupación e ingresos este verano



Con una media de ocupación del 77,84%, la cadena pública de Paradores de Turismo ha mejorado este verano sus resultados con respecto del año pasado. Los establecimientos ubicados en Hondarribia y Argomaniz alcanzaron índices de ocupación por encima del 90%. En total, la cadena ha vendido entre julio y agosto 275.704 habitaciones en sus 93 Paradores, 15.000 más que en 2008. Estos datos, unidos a los resultados obtenidos en el área de restauración, han permitido a Paradores obtener unos ingresos de explotación de 58,6 millones de euros, mejorando en medio punto los ingresos de 2008.

## La venta de vehículos crece en Gipuzkoa y Bizkaia



Las matriculaciones de turismos y todoterrenos crecieron el pasado mes de agosto un 17% en Bizkaia y un 22% en Gipuzkoa, hasta alcanzar los 1.954 vehículos vendidos. En Alava, sin embargo, las matriculaciones cayeron casi un 30% en el mismo mes, según datos de la Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios, que representa a un total de 2.400 concesionarios oficiales y 3.000 compraventas independientes. En España, las ventas de coches se mantuvieron estables, con 58.510 unidades vendidas.

## Eroski firma la exclusividad de la marca USA Cherokee

Eroski ha anunciado que va a comercializar en exclusiva en el Estado las colecciones textiles y de calzado de la firma americana Cherokee. Este acuerdo, que se materializa ya en la colección otoño-invierno 2009, supone la apertura al mercado español de la firma americana, presente ya en más de 4.000 tiendas de 35 países.

## Apuestas

## Reta se consolida con diez tiendas propias y 500 terminales en un año

## E.E.

Reta, la marca comercial de apuestas deportivas con la que opera la empresa Ekasa (Euskal Kirol Apostuak), ha cumplido un año de actividad consolidándose como la empresa con mayor presencia en Euskadi, con 10 tiendas propias operativas y 500 terminales distribuidas en locales de hostelería de los tres territorios, así como en recintos deportivos de la mano de Real Sociedad, Bruesa Gipuzkoa Basket, Iurbentia Bilbao Basket y en los campos de regateo de la Liga ACT de traineras.

Desde el punto de vista cualitativo, el software y el terminal autoserivicio Reta, desarrollados am-

bos internamente, han sido un rotundo éxito por la facilidad de manejo para el usuario, las amplias posibilidades de una máquina líder a nivel mundial y el bajo nivel de incidencias registrado por la unidad de gestión situada en el Parque Tecnológico de Zamudio (Bizkaia).

## Fútbol, deporte estrella

En cuanto al público usuario de las máquinas de apuestas, desde Reta afirman que se trata de un colectivo muy variado, aunque mayoritariamente masculino, que realiza apuestas por importes pequeños sobre los eventos de los que disfruta cada semana. "Se tra-



Reta está presente en más de 100 localidades del País Vasco

ta de grupos de personas jóvenes (entre 25 y 45 años) con ganas de pasar un buen rato y darle un poco de emoción al momento que pasan en la tienda Reta o mientras toman algo en un establecimiento hostelero", afirman.

La modalidad de apuesta estrella en los tres Territorios es el fútbol, en sus más variadas competicio-

nes, desde la Liga hasta la Champions, pasando por la Clasificación del Mundial 2010 y llegando hasta el partido del equipo local que constituye el valor diferencial de la tecnología Reta. De cerca le siguen deportes mediáticos como son la pelota, el baloncesto, el tenis, el mundo del motor, el ciclismo y los herri-kirolak.