

IMAGEN, COSTES... ¿CUÁNDO CONVIENE QUE TE INSTALES EN UN CENTRO DE NEGOCIO?

# Una oficina a tu medida

No desesperes si no cuentas con los recursos suficientes para alquilar una oficina donde desarrollar tu proyecto. Antes de convertir tu casa en la base de operaciones baraja la alternativa de un centro de negocio. Te contamos en qué consisten, los servicios que ofrecen y su coste.

**R**aúl del Bosque es asesor fiscal y todo un veterano de los centros de negocio. Hace 12 años se estableció en el que International Business Centre tiene en la madrileña calle de Velázquez. Y ahí sigue. "Aquí encontré una alternativa económica que me permitió estar operativo de forma inmediata", recuerda. "Y también es muy valioso librarte de la burocracia que implica alquilar una oficina o contratar personal".

José Luis Moreno, presidente de la Asociación Española de Centros de Negocios (ACN), los define como los hoteles de las empresas. Proporcionan todo lo necesari-

o para que cualquier compañía desarrolle su labor. Desde alquilar despachos hasta servicios de secretariado, pasando por la recepción de envíos. Y lo más importante: con un coste, por lo general, más reducido que alquilar una oficina.

## OPCIÓN POCO CONOCIDA

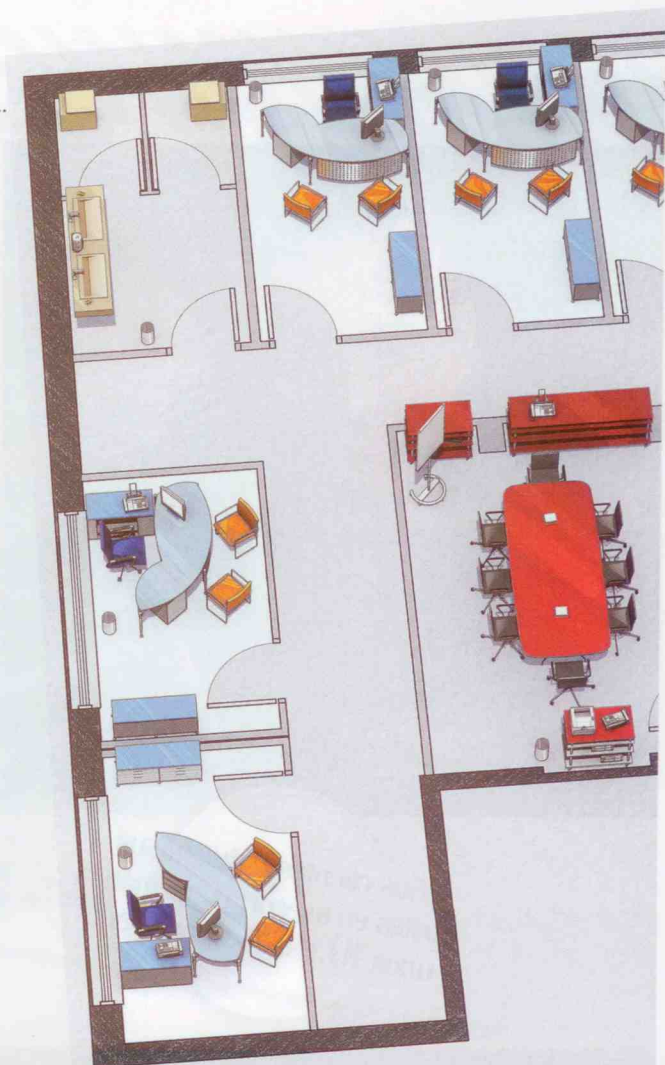
Estos centros se encuentran muy desarrollados en países como Estados Unidos, "donde alrededor del 20% de los abogados los utiliza", explica Moreno. Esta realidad cambia en España, advierte Olga Pueyo, responsable de marketing de la red de centros de negocios Melior. "Mucha gente aún no sabe lo que hacemos. Es más, deter-

## ¿QUÉ TE OFRECEN? ¿A QUÉ PRECIO?

**Antes que nada, es importante aclarar que el precio final dependerá del centro y de factores como la ubicación o los servicios que oferte. La ACN calcula que un despacho en Madrid para una persona puede suponer de 500 a 1.200 euros mensuales; para dos personas, el coste subirá hasta una horquilla de entre 700 y 1.500 euros. A cambio, el emprendedor tendrá acceso a los siguientes servicios:**

- Mobiliario completo.
- Conexión de los equipos informáticos, línea de teléfono personalizada y conexión a Internet de alta velocidad.
- Domiciliación social y fiscal, servicio de recepción y de secretariado (en horario de lunes a viernes, de 9:00 a 20:45 horas) y entrega de correspondencia dos veces al día.
- Atención personalizada de las visitas y cuatro horas de sala de reuniones al mes (para un máximo de 10 personas).
- Prensa diaria.
- Gastos de comunidad, mantenimiento, así como limpieza diaria. También gastos de luz y agua. Calefacción y aire acondicionado.
- Uso de zonas comunes (como área de relax con televisión, terraza, office y cocina totalmente equipada).

Se cobra aparte la recepción de fax, fotocopias y reserva de salas (este último servicio oscila entre los 25 euros que pagan los clientes y entre los 70 y 110 euros de los no clientes, por media jornada o jornada completa).



minadas empresas son reticentes a decir que están instaladas en uno, por el temor a que se las vea como proyectos poco estables”.

En esta línea se manifiesta **Luis Sánchez**, director de promoción y desarrollo institucional del área de emprendedores de EOI Escuela de Negocios: “El emprendedor desconoce esta opción, lo que le lleva a buscar otras ubicaciones, incluida su casa”. Una percepción que está cambiando, según **Óscar López**, director del área de centros de negocios de Affirma: “La imagen, ubicación e instalaciones de nuestros centros transmiten una idea de competitividad muy valiosa para los clientes”.

Unas 20.000 empresas trabajan en España desde estos emplazamientos –según ACN–, repartidas entre 350 centros abiertos, que cuentan con unos 5.000 despachos equipados y un total de 140.000 m<sup>2</sup> de instalaciones. El perfil de empresas es muy variado,

aunque lo cierto es que las más numerosas son las firmas nacionales de entre cinco y 10 empleados (48%). También existen delegaciones de empresas extranjeras (20%), profesionales liberales (17%) y empresas nacionales de más de 10 empleados (15%).

#### ¿QUÉ VENTAJAS OFRECEN?

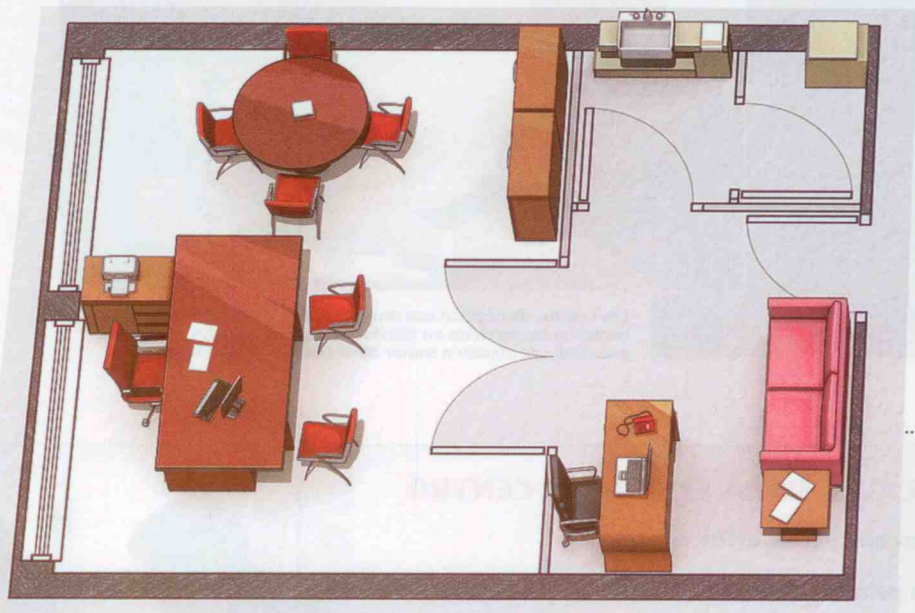
##### **Bajo coste, gran atractivo.**

Para ACN, el ahorro respecto a la opción de establecerse en una oficina propia es notable. Este aspecto es interesante, especialmente en el inicio de un proyecto, cuan-

do los costes se miran con lupa. “Ofrecemos un servicio de *todo incluido* y más económico que el tradicional”, señala López.

**Empezar a trabajar, visto y no visto.** De un día para otro, el cliente tiene a su disposición un despacho –en el caso de que lo alquile– y acceso a muchos servicios. “Algo muy valioso para alguien que, por ejemplo, haya logrado un contrato en un mercado y necesite comenzar a trabajar ahí urgentemente”, señala Pueyo. “Si tuviese que buscar un local y acondicionarlo, seguro que

La oferta de instalaciones y servicios de los centros de negocio es una ventaja competitiva.



### EL CENTRO DE NEGOCIO SALE MÁS BARATO QUE EL ALQUILER TRADICIONAL

| Tipo de gastos                          | Despacho tradicional | Despacho en un centro de negocio |
|---|----------------------|----------------------------------|
| Depósito (a devolver)                   | 1.200                | 1.600                            |
| Mensualidad                             | 600                  | 800                              |
| Obras de adaptación del local           | 3.000                | 0                                |
| Gastos de contratación                  | 400                  | 0                                |
| Contrato líneas telefónicas, centralita | 900                  | 0                                |
| Telefax tradicional                     | 500                  | 0                                |
| Fotocopiadora                           | 3.000                | 0                                |
| Mobiliario                              | 1.500                | 0                                |
| Selección de secretaria                 | 1.000                | 0                                |
| Ordenador e impresora                   | 1.500                | 0                                |
| <b>TOTAL (en euros):</b>                | <b>13.600</b>        | <b>2.400</b>                     |

FUENTE: ACN.



Los centros de negocio son muy flexibles. Permiten al emprendedor contratar los servicios en función de sus necesidades, así como prescindir de alguno o sumar otros nuevos cuando lo desee.

►► se eternizaba". En su opinión, esta rapidez resulta "más valiosa, incluso, que el ahorro".

**Un servicio fetén.** Estos emplazamientos permiten subir un escalón en la calidad de servicio: "Si uno monta su propia oficina, a la hora de elegir una fotocopiadora, es probable que se decida por un modelo más modesto; aquí, en cambio, tendrá acceso al mejor equipo", ilustra Moreno.

De calidad también habla Sánchez cuando afirma que un buen centro hará posible ofrecer un nivel en los servicios que, de forma independiente, se tardaría en conseguir varios años. "Al comenzar un proyecto, uno cuida especialmente los costes, lo que le puede llevar a desechar la contratación de, por ejemplo, una secretaria; profesional que aquí tendrá a su disposición desde el primer momento", aclara.

**Buena imagen.** Frente a aquellos que emprenden desde casa, un centro proyecta una mejor imagen, incide Pueyo, al apostar por ubicaciones estratégicas.

## CLAVES PARA ELEGIR UN CENTRO

Ten en cuenta estos consejos:

**La primera impresión no es la que cuenta.**

Olga Pueyo señala que determinados centros "entran por los ojos", con una imagen muy cuidada y con unas instalaciones, *a priori*, excelentes. Pero esto no es suficiente para tomar la decisión, advierte.

**El servicio, por delante.** Lo que diferencia a un centro es que ofrezca un servicio impecable. Algo que se aprecia en pequeños detalles, explica Pueyo. "Las secretarías, por ejemplo, tienen que mostrar la máxima confidencialidad cuando trabajan con documentos de los clientes. Al recibir un fax, lo pondrán inmediatamente boca abajo, para preservar esa privacidad".

**Costes claros.** Asegúrate qué incluye el contrato.

**Al igual que los plazos.** Establece el tiempo que vas a permanecer en el centro. "Y en caso de duda, firma por menos tiempo", señala Óscar López.

**Siempre visible.** El centro debe estar en una zona estratégica, poseer comunicaciones adecuadas y fácil de encontrar. Además, tendría que ofrecer elementos como luminosidad y amplitud, que hagan sentirse cómodos a los inquilinos. Y es que algunos son todo lo contrario "oscuros y agobiantes", alerta Sánchez.



**A la vanguardia.** Los centros de negocio apuestan fuerte por el diseño de sus despachos.

### CENTRO DE NEGOCIOS MELIOR



**ANTONIO PIEDRAFITA,** corredor de seguros.

**"Me permite dedicarme de lleno a mi trabajo"**

Ubicó su correduría en el Centro Melior, de Zaragoza. El primer motivo, económico: "Alquilar una oficina y ponerla en marcha es más caro". El centro le permite, además, concentrarse en su trabajo. "Si visito a clientes, siempre

habrá alguien que atienda mis llamadas, sin que me reste tiempo". Del día a día, Piedrafita se queda con la familiaridad entre inquilinos. "Desde el centro la fomentan y de ella surgen oportunidades interesantes".

### Flexibilidad y más flexibilidad.

El emprendedor contratará los servicios en función de sus necesidades, lo que le da un mayor margen de maniobra. "Nos podemos encontrar con personas que, en un principio, alquilaron un despacho grande pero que, debido a la mala evolución de su negocio, terminan por irse a uno más pequeño".

### Permanencia muy variable.

Algunos clientes alquilan salas de reuniones por horas, mientras que otros se establecen de forma permanente. "Al final, un centro cubrirá cualquier contingencia", concluye Moreno.

**Hacer contactos.** Diferentes emprendedores, con sus respectivos proyectos, conviven a diario. En ese entorno no es difícil imaginar a los inquilinos intercambiando impresiones. Algo que fomentan desde los propios centros, explica Moreno. "Una vez a la semana se celebran encuentros informales, como un aperitivo o un café, para que los clientes tengan la oportunidad de cono-

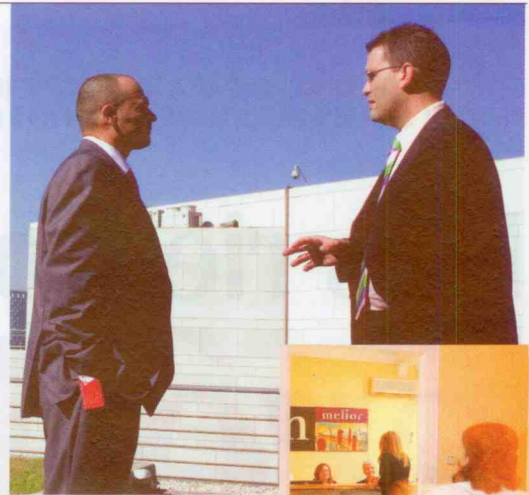
cerse. De aquí uno puede extraer ideas interesantes y, quizás, cerrar acuerdos con otros". Esta es la iniciativa que desarrollan en el centro Melior de Zaragoza, como detalla Pueyo: "El primer viernes de cada mes hacemos un desayuno para que los clientes compartan tiempo y experiencias. El ambiente que se genera es el que ayudará a hacer negocios".

### DOCUMENTACIÓN NECESARIA

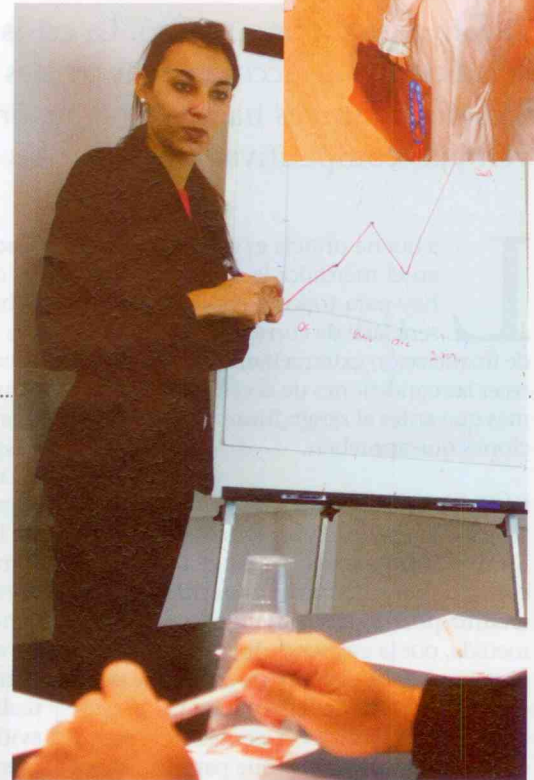
Si entras en un centro prepara la siguiente documentación: escritura de constitución de tu empresa y poderes de la persona que firma el contrato, NIF, número de cuenta bancaria y pago de fianza (siempre es domiciliado).

Los requisitos se pueden endurecer para evitar la entrada de empresas *fantasma*, que emplean las direcciones de los centros como pantallas para actividades ilícitas. ACN tiene un acuerdo de intercambio de información con la Agencia Tributaria para evitar este tipo de acciones. **■**

CLAUDIO M. NÓVOA



Los centros de negocio potencian el *networking*, del que pueden surgir oportunidades de negocio entre sus inquilinos.



FOTOS: JUANNNA ACOSTA Y JAVIER BELVER. INFOGRAFÍAS: HF INFOGRAFÍA.

## ¿Y SI SÓLO QUIERO UNA OFICINA VIRTUAL?

Esta es la opción elegida por aquellos emprendedores que no desean –o no necesitan– un despacho físico para trabajar. Y aquí las alternativas y precios son variados:

### Oficina completa

- Dirección social para el negocio.
- Buzón privado, con acceso en horario del centro.
- Número de teléfono, con atención y recogida de sus mensajes telefónicos, que serán depositados en el buzón privado.
- Atención personalizada de las visitas.
- Seis horas gratuitas al mes para utilizar la sala de juntas.

**COSTE MENSUAL: 90 EUROS (\*)**

### Oficina integral

A los servicios de la oficina completa se añaden:

- Transferencia directa de llamadas al número deseado (más el coste del desvío de llamada).
- Recogida y envío de los mensajes telefónicos según la indicación.
- Reenvío de los faxes recibidos según indicación (más coste de tráfico).
- Reenvío de correspondencia a la dirección indicada y con la frecuencia deseada (más coste de mensajería).
- 12 horas gratuitas al mes para utilizar la sala de juntas.

**COSTE MENSUAL: 180 EUROS (\*)**

(\*) Precios aproximados.

