

Los centros de negocios comienzan a ver la luz

GEORGINA VANEGAS Madrid

Los centros de negocios han comenzado a vislumbrar una leve recuperación en el primer semestre del año, según la Asociación Española de Centros de Negocios (ACN). Esto se debe a un repunte en los precios de arrendamiento de los despachos y a la aplicación de una estrategia de diversificación que está dando frutos.

El año pasado, el precio del alquiler, el servicio más demandado, cayó hasta en un 20%, llegando a niveles similares a los de 2006, pero ahora ha cambiado la tendencia. "Se ha recuperado la mitad de lo que perdieron el año pasado, hasta quedar en los niveles de 2008 en lo que va del año", ex-

La crisis empuja a muchas empresas a trasladar su oficina para reducir gastos

plica el presidente de la ACN, Eduardo Salsamendi. El alza se está apreciando con mayor intensidad en ciudades como Madrid y Barcelona.

Además de la recuperación del alquiler, los centros de negocios han hecho una apuesta por atraer más clientes, diversificándose y con una mejor oferta, un paso clave en la recuperación del sector, apunta Salsamendi.

La crisis ha empujado a un mayor número de empresas a trasladarse de sus oficinas a un centro de negocios, por la considerable reducción de gastos. Por ejemplo, Globally Business Centers ofrece una dirección en Madrid por 60 euros al mes. Además, "tenemos el servicio de escritorios virtuales, número de teléfono exclusivo para el cliente y atención telefónica por unos 96 euros. Por ese precio mensual empresas o autónomos tra-

bajan desde casa y presumen de tener oficina en una dirección importante en Madrid", dice Carlos Núñez, director general de Globally.

Pero, por otra parte, en España se observa cierta resistencia. "En España todo el mundo es propietario, todos

quieren tener su propio edificio de oficina; el concepto de centro de negocio viene a romper con este pensamiento", dice Núñez. A pesar de que los centros de negocios llevan décadas en España, la penetración no llega a los niveles de otros países. Según la

ACN, de todo el espacio de oficinas en Londres, el 5% es gestionado por centros de negocios, mientras que en Madrid no llega ni al 1%. A esto, dicen desde la ACN, se le agrega la falta de una normativa en España que fije opciones y los estándares de calidad.

CVC quiere ser un socio permanente de Abertis

EP Madrid

La firma de capital riesgo CVC pretende entrar como socio de carácter industrial y con vocación de permanencia en el capital de Abertis, grupo de concesiones de infraestructuras del que será tercer máximo accionista tras ACS y Criteria. La compañía que preside Florentino Pérez, el

holding de La Caixa y la entidad de capital riesgo prevén alcanzar en los próximos días el acuerdo para constituir la sociedad tripartita a través de la que controlarán Abertis, informaron a Europa Press en fuentes conocedoras de la operación. También está "muy avanzado" el contrato de financiación de la operación.

MARRUECOS, UN PAÍS QUE LE AYUDA A DESPEGAR.

Descubra otro Marruecos, el Marruecos de hoy, el Marruecos industrial.

Para contribuir a su éxito, Marruecos está preparado para recibirle y brindarle el atractivo de su dinamismo económico, industrial y tecnológico. En Marruecos, la competitividad constituye una prioridad permanente. Su empresa cuenta aquí con ayudas para instalarse, infraestructuras específicas para sus actividades y un personal cualificado, especialmente en sus áreas profesionales. Marruecos disfruta de una localización privilegiada, que permite a su empresa estar cerca de sus clientes. Sus productos llegan fácil y rápidamente a sus mercados, gracias a numerosos acuerdos de libre comercio y a una logística eficaz.

www.invest.gov.ma/aeronautica



Casablanca, junio de 2010

Estrellas de calidad como en los hoteles

Ante la carencia de normas que establezcan mínimos criterios de operatividad de los centros de negocios, la ACN ha propuesto una clasificación para toda Europa. Como sucede con los hoteles, los centros serán clasificados con un escala de entre una y cinco estrellas, tomando en cuenta aspectos como la adecuación de las infraestructuras y la tecnología. La propuesta estará lista el próximo año.

MARRUECOS ESTÁ PREPARADO.

*Invierte en Marruecos. Comparte el éxito.

Invest in Morocco
Sharing Success

AGENCIA MARROQUÍ DE DESARROLLO DE INVERSIONES