

OCTUBRE 2010

FOR**ESINE**

Centros de negocios, una solución a la crisis

GESTIÓN INMOBILIARIA

Estado actual de las hipotecas en España

ECONOMÍA

Disminuye el número de concursos de acreedores

www.campusesine.com

- 5 **Editorial**
Alternativas frente a la crisis
- 6 **A fondo**
Centros de negocios: una fórmula eficaz que une innovación y adaptabilidad
- 11 **Organismos e Instituciones**
Asociación Empresarial del Seguro
- 12 **Diccionario Técnico**
Complementos salariales
- 13 **Nombramientos**
- 14 **La Entrevista**
Robert Assink, Director General de Interxion España
- 17 **Actualidad Empresarial**
- 19 **Gestión Inmobiliaria**
La producción en el sector de la construcción descenderá en torno al 11% en 2010
Estado actual de las hipotecas españolas
- 22 **Economía**
Leve disminución del número de concursos acumulado en 2010
- 23 **Estrategias**
La externalización de los Recursos Humanos, una solución para mejorar en competitividad
- 24 **Laboral**
El vídeo currículo: una opción diferente para los candidatos que buscan empleo
- 26 **Nuevas Tecnologías**
Aumenta la conexión a Internet a través del móvil
- 27 **Recursos Humanos**
Diferencias de liderazgo entre los altos directivos de los sectores público y privado
- 28 **Mercado Exterior**
Brasil, India y China, los nuevos líderes de la economía global
- 30 **Consultorio**
- 34 **Tribuna de Opinión**
Ahorro y eficiencia energética en las pymes

EN PÁGINAS CENTRALES

- Fiscalidad**
- I Planificación fiscal al cierre del ejercicio
- X Responsabilidad patrimonial de la Administración por la violación del Derecho Comunitario
- Economía y Finanzas**
- XIV Inversiones financieras en instrumentos de patrimonio
- XXIV Consulta del BOICAC
- XXV Bolsa
- Marketing y Gestión**
- XXVI Las ventajas del geomarketing
- Laboral y RRHH**
- XXVIII Planes de pensiones complementarios. Una perspectiva tributaria al complemento de la pensión pública
- XXXI Perfil profesional Responsable de selección
- XXXII **Actualidad Normativa**

CONSEJO EDITORIAL

Raquel Baos Sánchez
José Manuel Morena Muñoz
Juan Pérez de Siles Hervías
Antonio Gómez Arellano
Cándida Muñiz Álvarez
Berta López Ponte
Isabel Pérez Solano

DIRECTOR EDITORIAL

Antonio Gigirey

REALIZACIÓN:

Salvia Comunicación, S.L.
info@salviacomunicacion.com

IMPRESIÓN

Villena Artes Gráficas

ISBN: 978-84-407-2326-0

ISSN: 1888-5284

DEPÓSITO LEGAL: M-5579-2008

FOROESINE no se responsabiliza de las opiniones expresadas por los colaboradores en sus artículos. Queda prohibida la reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sin la autorización de sus titulares. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.



Alternativas frente a la crisis

En este ciclo económico adverso, la «supervivencia» de las empresas pasa por agudizar el ingenio y tomar decisiones que les permitan mantenerse a flote. Entre las diversas alternativas que se les presentan, optar por trabajar desde un centro de negocios puede suponer un importante ahorro de costes.

Las ventajas que supone funcionar en un centro de negocios se traducen en una mayor flexibilidad, gastos fijos, completas infraestructuras de servicios... que pueden llegar a suponer hasta un ahorro del 80%

Este es el tema central del *A fondo* de este mes, en el que se concluye que el sector de los centros de negocios está en pleno auge, pues la crisis económica, unida a los elevados precios de alquiler o compra de oficinas, está provocando que muchas compañías opten por instalarse en este tipo de centros; especialmente las pymes, los emprendedores o las multinacionales que buscan su primera ubicación en España.

Las ventajas que supone funcionar en un centro de negocios se traducen en una mayor flexibilidad, gastos fijos, completas infraestructuras de servicios... que pueden llegar a suponer hasta un ahorro del 80%, lo cual, en plena recesión, representa un porcentaje más que considerable para continuar operando en el mercado.

En *Gestión inmobiliaria* se ofrece una visión de la realidad de la actividad constructora, cuya producción en España podría descender hasta un 11% al finalizar el ejercicio en

curso. Sin embargo, mientras en nuestro país el sector atraviesa una etapa difícil, en el exterior, por el contrario, ha experimentado un fuerte impulso en los últimos años.

En la sección *Economía* recogemos la disminución que se ha registrado en cuanto al número de concursos de acreedores. Aunque el descenso ha sido tan solo del 0,47% respecto al año 2009, de este dato se extrae una lectura positiva, pues significa un leve avance en cuanto a una recuperación económica, muy lenta, pero progresiva.

Las diferencias entre los altos directivos de los sectores público y privado se analiza en *Recursos Humanos*. De un estudio realizado sobre ambos perfiles se desprende que, aunque presentan similitudes, los máximos dirigentes del sector público son menos competitivos y se encuentran más relajados y seguros en sus puestos de trabajo que los del privado.

La sección *Laboral* aborda el vídeo currículo, una herramienta novedosa en la búsqueda de empleo, que permite a los candidatos a optar a un trabajo diferenciarse del resto, de cara a tener más opciones a la hora de conseguirlo. Además, supone una ventaja para las empresas, pues a través de la imagen del candidato es posible evaluar aspectos que no plasma el currículo tradicional.

Por último, en *Estrategias* profundizamos en la externalización de los Recursos Humanos como solución para mejorar la competitividad empresarial. Una opción rentable que permite reducir costes e incrementar la calidad de los servicios que se ofrecen. ■

Centros de negocios: una fórmula eficaz que une innovación y adaptabilidad



Se les denomina frecuentemente «hoteles para empresas» y, en la actualidad, se perfilan como una innovadora fórmula empresarial, capaz de adaptarse a las necesidades del cliente. Y es que frente al coste del alquiler de una oficina tradicional, el ahorro en un centro de negocios puede ser del 80%. Con una única gestión, los empresarios pueden contratar la combinación de servicios e infraestructuras con todo lo necesario para el desarrollo de su negocio.

Concepción Llorente

El sector de los centros de negocios surgió a comienzos de la década de los setenta en Europa y Estados Unidos, ante las necesidades de encontrar mayor flexibilidad en los espacios empresariales. En nuestro país, esta fórmula ha ido evolucionando hasta convertirse en una actividad económica muy extendida. Básicamente, y según se establece desde la Asociación Española de Centros de Negocios (ACN), «los *business centers* se definen como espacios empresariales privados y compartidos por profesionales independientes, pymes, delegaciones o emprendedores, cuyo objetivo principal es aprovechar el espacio y puesta en común de algunos servicios. Son empresas de servicios que están equipadas con todos los componentes físicos, tecnológicos y humanos que requiere el ejercicio profesional».

UNA RESPUESTA ANTE LA CRISIS

El intrincado entorno económico en el que nos encontramos, reflejado en los elevados precios de alquiler y

compra de oficinas, está provocando que muchas compañías opten por instalarse en estos centros de negocios. La optimización de los costes, por la flexibilidad y la integración de servicios e infraestructuras que aportan estos centros, se ha convertido en la principal razón por la que esta opción se está imponiendo entre los diversos empresarios. Además, el abaratamiento de los costes no se percibe exclusivamente al inicio, sino que es una constante en el mantenimiento de la actividad empresarial. De esta manera, los gastos mensuales resultan ser fijos, evitando extras como el mobiliario, los equipos informáticos, los sueldos del personal administrativo, el teléfono, la luz, la limpieza diaria, el aire acondicionado, el sistema de seguridad, etc.

En la actualidad, los emprendedores, las pymes y las multinacionales que buscan una primera ubicación en nuestro país, o diferentes empresas que precisan abrir delegaciones en nuevos emplazamientos, son los principales usuarios de estos centros. En este sentido, para

ellos no existe otra solución en estos momentos que permita abrir delegaciones plenamente operativas de forma tan rápida, flexible y económica.

Asimismo, también existen muchas grandes empresas que utilizan sus múltiples servicios, ya que estos les facilitan la apertura de filiales y la movilidad, valorando las ventajas de flexibilidad, la ausencia de inmovilizados o la posibilidad de abrir oficinas sin endeudamiento.

Por otra parte, los *business centers* pueden convertirse, además, en la mejor opción para las compañías con dificultades de financiación para acceder a la compra de una oficina tradicional, pero también para las que, debido a la actual coyuntura económica, deben recortar gastos y minimizar estructuras.

Durante el pasado ejercicio 2009, los centros asociados de la ACN facturaron en torno a los 65 millones de euros, una cifra un 5% menor que la del año anterior

En cifras, en cuanto a los usuarios de los centros de negocios, un 48% de las empresas son compañías españolas de entre cinco y 10 empleados. El resto de usuarios habituales lo componen delegaciones de compañías extranjeras (20%) y profesionales liberales (17%). Finalmente, las medianas empresas conforman el grupo del resto de clientes, con un 15%.

UN SECTOR QUE PISA FUERTE

De acuerdo con la ACN, nuestro país ha sido pionero en admitir la entidad empresarial de estos espacios



multiservicios. A este respecto, desde el 1 de enero de 2009, el Instituto Nacional de Estadística clasifica la actividad de los centros de negocios en la categoría de servicios administrativos combinados (CNAE 82.11), reconocimiento que ha supuesto un hito importante para el sector, puesto que representa un paso adelante en la consolidación de este ejercicio económico, tanto en el ámbito nacional como internacional.

En este sentido, España continúa siendo el país que ha experimentado el mayor crecimiento en el marco del *ranking* europeo, con un volumen de facturación de 65 millones de euros. El primer puesto está ocupado de manera absoluta e indiscutible por el Reino Unido, donde el sector está mucho más desarrollado que en cualquier otro país europeo (solo Londres cuenta con más de 400 *business centers*). Por su parte, Francia ocupa el segundo lugar, y España el tercer puesto, por delante de países como Italia o Alemania.

Más concretamente, en nuestro país los más de 150 centros asociados suman 152.000 metros cuadrados de instalaciones tecnológicamente avanzadas, 3.450 despachos equipados y 375 salas de reunión. Madrid es la comunidad española que dispone de más centros de negocios, con 42, seguida de cerca por Cataluña, con 30. Con ello, las dos principales ciudades, Madrid y Barcelona, suponen más del 50% de los centros españoles. A mayor distancia se encuentran Andalucía (19), País Vasco (5) o la Comunidad Valenciana (11).

Son destacables, a su vez, los cerca de 25.000 clientes emprendedores, profesionales, empresarios individuales, pymes, multinacionales y entidades que ya han optado por los centros de negocios como alternativa a la oficina convencional por las ventajas que ofrecen.

En lo referente a las características de estos centros, se puede afirmar que han ido evolucionando a lo largo del tiempo. Así, en la década de los noventa se pusieron en marcha en España muchos centros por debajo de los 400 metros cuadrados, con varios despachos de uso individual. En la actualidad, y con el fin de adaptarse a los nuevos formatos de trabajo en equipo, los centros de negocios tienden a ser mayores y con un número variable de despachos en función de las necesidades del cliente.

En Reino Unido, por su parte, como país que marca tendencia en Europa en el sector, en su caso las dimensiones de los *business centers* no se expresan por número de despachos, sino por puestos de trabajo que pueden alojar.



Con respecto a la localización, la mayor parte de ellos se han ubicado tradicionalmente en los puntos más céntricos de las ciudades, si bien cada vez hay un mayor número de centros en el extrarradio, siempre en situa-

ciones estratégicas con perfectos accesos, comunicaciones y en zonas activas de servicios.

APUESTA CONTINUA POR LA INNOVACIÓN

En Estados Unidos, como uno de los mejores ejemplos, se apuesta por diseñar nuevas formas de entender la actividad empresarial, una realidad que se traduce en la incorporación en sus instalaciones de zonas dedicadas al ocio y a la relajación, que ayuden a aliviar el cansancio, el estrés y la tensión característicos de una intensa jornada laboral.

De este modo, estas nuevas líneas de negocio también se han adoptado en algunos centros de negocios españoles asociados a la ACN. Así, no es de extrañar que en algunos de ellos se ofrezcan tratamientos y terapias de salud; bares, cafeterías y restaurantes para celebrar comidas de empresa; gimnasios, saunas... Es decir, espacios indicados para el tiempo libre, que ayudan a optimizar

Centros de negocios: utilizar y tener

El éxito en la actividad empresarial o profesional está frecuentemente unido a la capacidad de adaptación al mercado. La actividad empresarial cambia cada vez más y más rápido como consecuencia de la globalización, las nuevas tecnologías y el variable entorno económico.

Ante ello, la flexibilidad es una de las cualidades más deseadas en toda estructura empresarial, desde la gran corporación hasta la micropyme. Desde hace años, se han creado fórmulas que permiten ser más flexibles y que rápidamente son utilizadas de forma intensiva. Sin ser exhaustivo, algunos claros ejemplos de ello pueden ser el *renting*, que permite utilizar los bienes sin necesidad de realizar la inversión y olvidándose de la obsolescencia, el pago por uso en impresoras o el *cloud computing*, que permite utilizar y disfrutar de recursos disponibles en la red sin necesidad de tenerlos. Y, por supuesto, los centros de negocios o *business centers*.

La línea general que marcan estas fórmulas es clara. No necesitamos **tener** los recursos (comprarlos, mantenerlos, actualizarlos...), sino **usarlos** cuando los precisamos. El valor de las empresas no está en poseer los recursos, sino en tenerlos a su disposición cuando los necesiten. Optimizaremos los recursos si los dedicamos al *core-business*, y si sabemos dónde está el resto cuando los precisemos.

Los centros de negocios somos profesionales especializados en el alojamiento de empresas; no nos limitamos a poner a disposición de nuestros clientes un espacio donde ejercer la actividad. Somos empresas de servicios que ofrecemos soluciones completas de infraestructuras, combinando los recursos físicos, humanos y tecnológicos para que nuestros clientes deleguen en nosotros todas sus necesidades de infraestructura y puedan centrarse en su actividad.

En definitiva, la fórmula de los *business centers* resulta la mejor solución posible en muchas actividades, frente al alquiler tradicional o fórmulas híbridas. Por esta razón, su implantación en todo el mundo, y especialmente en España, es creciente e imparable.



Eduardo Salsamendi, Presidente de ACN (Asociación Española de Centros de Negocios) y Presidente de la EUROCBCA (European Confederation of Office Business Centre Associations).

las horas de descanso y a ahorrar tiempo en desplazamientos.

La optimización de los costes por la flexibilidad y la integración de servicios e infraestructuras se ha convertido en la principal razón por la que los centros de negocios se están imponiendo entre los diversos empresarios

Además, las últimas tendencias en decoración e interiorismo de los centros de negocios apuestan también por generar un ambiente agradable y relajante, que complementa a las actividades empresariales y contribuye a crear espacios más confortables.

PARA MUESTRA... MUCHOS BOTONES

Desde la ACN se ha expuesto una clasificación de los más novedosos centros de negocios repartidos por toda la geografía nacional. Así, si lo que se busca es trabajo y alojamiento en un apartamento de lujo, *Gran Via Business & Meeting Center*, situado en Barcelona, es la mejor opción y el único que cuenta con facilidades de alojamiento para sus clientes de fuera de la ciudad en un apartamento de lujo junto a sus oficinas. Además, suma a la oferta tradicional de despachos, oficinas y salas de reuniones el alquiler de *showrooms* o terrazas. Por otro lado, el relax y el negocio se unen en el *Centro de Negocios y Convenciones Azabache*, en Cádiz. Es especialmente destacable al incor-



Acuerdo de colaboración entre los centros de negocios y los agentes comerciales

La Asociación Española de Centros de Negocios (ACN) y la Asociación de Agentes Comerciales (AGECO) han firmado un acuerdo de colaboración por el que ambas asociaciones se comprometen a desarrollar acciones conjuntas de información, asesoramiento y acceso a productos y servicios.



En virtud de este acuerdo, ACN pone a disposición de AGECO su red y su personal técnico para proporcionarle una atención personalizada. En concreto, los centros de negocios adheridos al convenio ofrecerán despachos y servicios profesionales de apoyo a los asociados de AGECO con descuentos de entre el 10% y el 50%. Asimismo, los asociados de AGECO tendrán a su disposición el buscador de centros de negocios asociados (www.acnspain.es) y su servicio de atención al cliente, que permiten encontrar rápida y eficazmente un centro de negocio que se adecue a las necesidades de cada agente.

Por su parte, la Asociación de Agentes Comerciales ofrece a los centros de negocios adscritos a ACN su red comercial, su plataforma online y los medios con los que cuenta para la difusión de sus actividades.

Finalmente, este acuerdo viene a sumarse a otros convenios firmados en los últimos meses entre ACN y diversas asociaciones, como Madrid Emprende (Agencia de Desarrollo Económico del Ayuntamiento de Madrid), AIJEC (Asociación de Jóvenes Empresarios de Cataluña) y APEF (Asociación Profesional de Empresas de Formación).

porar un restaurante panorámico, a 20 metros de altura, y servicios de *spa* y gimnasio, así como una clínica de estética y adelgazamiento para sus clientes.

Y junto a los tratamientos saludables a base de agua, también existen centros de negocios que apuestan por el relax en forma de masaje y acupuntura. Este es el caso del *Centro de Negocios Help 4U*, ubicado en Madrid, que ofrece sesiones de medicina china y fisioterapia.

Asimismo, numerosos centros de negocios disponen de salas de uso común para que sus clientes puedan descansar o divertirse, y cada vez es más frecuente que se dediquen mayores esfuerzos a hacerlas más atractivas. Como ejemplos estarían varios de los *Centros de Negocios Regus* —situados en la capital madrileña—, que han reconvertido la zona de *office* en *relax rooms*, con salón de juegos, fútbolín, dardos,

GASTOS FIJOS MENSUALES

Tipo de gastos	Oficina tradicional	Centro de negocios
Mensualidad	850,00	800,00
Secretaría multilingüe / S.Social incluida	1.300,00	según consumo
Telecomunicaciones, cuotas fijas, ADSL, RDSI	75,00	según consumo
Servicio de limpieza	200,00	0,00
Servicio de mantenimiento	150,00	0,00
Consumos: agua / electricidad / calefacción, etc.	150,00	0,00
Servicio de seguridad	150,00	0,00
Prensa diaria	60,00	0,00
Seguros y aval del arrendamiento	50,00	0,00
TOTAL	2.985,00	800,00
Ahorro total costes fijos mensuales		73,20%

Fuente: ACN

canastas de baloncesto y sillones. Estos espacios se convierten, en la mayoría de los casos, en zonas de reuniones informales y, en alguna ocasión, han servido incluso como germen de negocios relacionados entre los clientes.

Cada vez existen más centros de negocios en España por encima de los 1.000 m², unas dimensiones inéditas hace unos pocos años

También en línea con la innovación del concepto de centro de negocios importado del Reino Unido, caracterizado por la combinación de la oficina tradicional con el alquiler de naves, locales comerciales y los servicios de almacenaje de mercancías, transporte y logística, se encuentra *NeoCenter*, en Ciudad Real.

Finalmente, y teniendo muy presente que los contactos profesionales son cada vez más importantes y que de ellos surgen innumerables posibilidades de colaboración, *Affirma Business Centers* (en Madrid) organiza sus *Networking Breakfast*, un encuentro bimensual que se realiza en sus seis centros de Madrid y Barcelona, para que sus clientes se puedan conocer entre ellos y puedan establecer relaciones comerciales.

PERSPECTIVAS FAVORABLES PARA 2010

Durante el pasado ejercicio 2009, los centros asociados de la ACN facturaron en torno a los 65 millones de euros, una cifra un 5% menor que la del año anterior. A este respecto, Eduardo Salsamendi, Presidente de la ACN y de

la EUROCBCA (*European Confederation of Office Business Centre Associations*), ha señalado que «hasta 2009, nuestro sector experimentó el mayor crecimiento en el *ranking* europeo y nos posicionamos en el tercer lugar tras Reino Unido y Francia, por delante de países como Italia o Alemania. No obstante, esta tendencia se rompió el pasado año, pues la crisis ha golpeado al tejido empresarial español con más fuerza que al resto de países europeos».

Pese a ello, las perspectivas son buenas y se prevé que el crecimiento se recupere de forma suave y progresiva. «La incertidumbre económica ha paralizado la toma de decisiones en muchas empresas. En 2010, las empresas buscarán más que nunca flexibilizar sus estructuras con fórmulas más eficientes, reduciendo sus costes fijos al *core-business*, externalizando y convirtiendo en variables el resto de sus gastos. Los centros asociados a la ACN son la mejor respuesta a esta necesidad», explica su Presidente.

En definitiva, ha quedado patente que una de las principales ventajas de los centros de negocios frente a la opción habitual de alquiler o compra de oficina tradicional es, sin duda, la optimización de costes por la flexibilidad y la integración de servicios e infraestructuras que ofrecen estos centros. De esta manera, el ahorro, tanto en el momento de iniciar la actividad como de forma mensual, puede suponer un 80,95% y un 73,20%, respectivamente, con relación a los costes de una oficina en alquiler tradicional. Por tanto, en estos tiempos de recortes y ajustes económicos, se convierten, así, en la alternativa más rentable y económica para cualquier emprendedor dispuesto a llevar a cabo un proyecto empresarial, con una inversión muy limitada. ■