

Área temática: centros de negocios

“Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo”

10 de diciembre de 2009



Eduardo Salsamendi, presidente de ACN, Asociación Española de Centros de Negocios

Releyendo esta célebre frase de Albert Einstein descubrimos una verdad tan obvia y evidente como olvidada. Muchos profesionales y empresas han emprendido el camino de encarar la crisis económica recortando drásticamente los gastos, bajando los precios de venta y reduciendo de forma tajante sus márgenes sin modificar en absoluto su forma de trabajar ni su estructura. Simplemente, esperando a que pase el temporal y ‘escampe’, y que las cosas vuelvan a ser como antes en el menor tiempo posible. Y, aunque muchas veces actuemos como si no lo supiéramos, lo cierto es que todos sospechamos que las cosas nunca volverán a ser como antes.

Entonces, ¿qué debemos hacer? La mayoría de las pymes y micropymes se encuentran arrinconadas entre las demoras y problemas en los cobros, la escasez o ausencia de financiación y un suelo de gastos que es imposible romper. Ante esta situación hemos de buscar las oportunidades, que han cambiado de lugar, pero continúan estando ahí. Hemos de realizar un mayor esfuerzo en conocer nuevas formas de trabajo, estudiar lo que el mercado nos demanda y ofrece y analizar sin prejuicios qué proporciona realmente valor a nuestros negocios y qué es prescindible aunque ‘siempre se ha hecho así’. Si la mejora de la competitividad siempre ha sido importante, en estos momentos es estrictamente necesaria para la supervivencia.

“Si la mejora de la competitividad siempre ha sido importante, en estos momentos es estrictamente necesaria para la supervivencia”

Una de las mejores soluciones en muchos casos son los servicios de Oficina Virtual que ofrecen los Centros de Negocios o Business Centers. Hay muchas empresas que frenan su expansión territorial por no acometer los grandes gastos de inversión y mantenimiento que supone una red de delegaciones. De la misma forma, muchos profesionales están cargando con los gastos de mantener una oficina permanente abierta, con una utilización muy escasa, pudiendo invertir ese dinero en crecer y darse a conocer.

El servicio de Oficina Virtual es realmente una oficina ‘muy real’, pero a un precio muy reducido. Las empresas pueden radicar toda la actividad en el Centro de Negocios: recepción de correspondencia, mensajería, atención telefónica, fax, etc. sin necesidad de ocupar un espacio de forma permanente en él. Cuando sea necesario, podrán contar con un despacho o sala de reuniones por el tiempo que lo precisen, simplemente realizando una reserva. La utilización de este servicio frente a cualquier otra fórmula tradicional permite ahorros superiores al 90%.

Además, la fórmula posibilita el ‘flexible working’, mejorando la movilidad y la imagen de la empresa. Este innovador servicio permite contar con personal que atenderá profesionalmente las llamadas sin tener que atenderlas directamente en el móvil en momentos inoportunos, disponer de despachos y salas representativas en el momento y por el tiempo que se precise, ubicar a la empresa en las direcciones más emblemáticas de las localidades, explorar nuevos mercados...

Las principales características de inmediatez, economía y flexibilidad, permiten a los usuarios despreocuparse de la estructura, que nunca es un objetivo en sí, para centrarse en lo realmente importante, que es su actividad.

Este producto se ha revelado en 2009 como uno de los 'productos estrella' en tiempos difíciles, y ha confirmado su tendencia alcista en los últimos años con fuertes incrementos en los Business Centers de prácticamente todo el mundo, pasando en Estados Unidos de crecimientos anuales en torno al 9% a incrementos del 40%.

“Las principales características de inmediatez, economía y flexibilidad de la Oficina Virtual permiten a los usuarios despreocuparse de la estructura para centrarse en lo realmente importante, que es su actividad”

Empresas y profesionales de toda dimensión utilizan esta fórmula que flexibiliza sus estructuras y permite a sus equipos que dispongan de instalaciones dotadas con las últimas tecnologías en el lugar y tiempo que los precisen, ganando en agilidad en la adaptación a las circunstancias del mercado e incidiendo directamente en la reducción de sus cuentas de gastos.

Aquellos profesionales que han comenzado a utilizar esta fórmula después de haber arrastrado una estructura fija improductiva o que trabajaban desde su domicilio 'tirando' de teléfono móvil y sin saber dónde citar a sus clientes lo único que lamentan es...: no haberlo contratado antes.

Este ejemplo nos indica que son tiempos de revisión, reflexión y, sin más dilación, acción. Ante lo incierto del futuro, no podemos esperar de brazos cruzados a que alguien solucione nuestros problemas. Nuestros problemas no se resuelven usando el mismo tipo de pensamiento que usamos cuando los creamos, pero si analizamos la estructura de nuestros negocios, cuáles son nuestros puntos fuertes y débiles sin juicios preconcebidos, seguramente las soluciones se encuentren más cerca de lo que pensamos.