

# Centros de negocios: salvavidas para la crisis

En opinión del autor, los centros de negocio suponen una ayuda para pymes y autónomos en momentos de crisis, ya que permiten aumentar la productividad, estructurar la empresa y mejorar la competitividad de la misma

Eduardo Salsamendi



**L**OS profesionales, autónomos y pymes tienen, en momentos de desaceleración económica, más dificultades para enfrentarse a situaciones adversas que las grandes empresas debido a la limitación de sus recursos, por lo que estos colectivos priorizan ante todo la minimización de sus costes para optimizar la producción y seguir siendo competitivos. Uno de los principales gastos fijos de una empresa suele ser la propia sede y el personal administrativo de la misma, que supone un desembolso medio inicial de 13.600 euros y un mantenimiento mensual de 2.020 euros, gastos que se pueden reducir en un 82,35% y en un 60,39% respectivamente, con la ubicación de la firma en un centro de negocios en lugar de en una oficina tradicional.

El ahorro en concepto de alquiler es una de las principales razones por las que los centros de negocios se están convirtiendo en una actividad en auge en España, siguiendo, de este modo, la senda del sector en el resto de Europa y Estados Unidos, donde la ubicación de empresas en *business center* ha dejado de ser una alternativa para ser una opción principal. Además de esta ventaja, los centros de negocios suponen una ayuda para pymes y autónomos en momentos de crisis, ya que permiten aumentar la productividad, estructurar la empresa conforme a sus necesidades y mejorar la competitividad de la misma.

Los *business center* están estratégicamente localizados en el centro de las ciudades, con excelentes comu-

nicaciones y con todos los servicios necesarios para el día a día de una empresa. Esta ubicación privilegiada imprime un valor añadido a las empresas instaladas en centros de negocios en concepto de imagen a las empresas, cuestión que debe ser potenciada en momentos de crisis económicas, para captar la atención del cliente, aportarles seguridad y diferenciarse de la competencia. Asimismo, los centros de negocios son una herramienta muy útil para facilitar la apertura de filiales de empresa y la movilidad de las compañías, otras de las acciones recomendadas para salir reforzados en momentos adversos, ya que permite, de forma inmediata, la instalación de una delegación lista para comenzar a trabajar, en cualquier punto geográfico, con una inversión cero y de forma inmediata.

Otra recomendación importante para superar positivamente una crisis es la diligencia y rapidez en la toma de decisiones. La coyuntura económica favorece la aparición de ideas empresariales innovadoras y los profesionales no deben perder estas oportunidades para crear una segunda línea de negocio por no poseer la infraestructura necesaria para poder llevar a cabo la actividad. Los *business center* resultan, en este caso, un instru-

mento eficaz para empezar una nueva actividad en un plazo mínimo, puesto que, los usuarios de los mismos pueden tener acceso a todos sus servicios de forma inmediata tras la firma del contrato, por el tiempo necesario y evitando la inversión, características que favorecen, asimismo, el espíritu emprendedor, parcialmente dormido en épocas de crisis. Por otra parte, los *business center* también dan un balón de oxígeno a las empresas que pasan dificultades financieras ya que, al trasladar su sede a un centro de negocios, pueden inyectar capital a su empresa con la venta de inmovilizado y el cambio de gasto fijo por gasto variable, sin la necesidad de detener la actividad empresarial ni un solo día. Además, debido a los servicios que proporcionan, los usuarios pueden amortizar parte del personal administrativo y, de esta forma, estructurar el tamaño de la empresa según las necesidades del momento, puesto que los centros de negocios poseen la adaptabilidad necesaria para poder alojar en sus instalaciones diferentes tipos de núcleos empresariales. Asimismo, el usuario de los centros de negocios, al no tener que preocuparse por temas como infraestructura o mantenimiento, puede dedicar todo su tiempo a la actividad empresarial, lo que supone una optimización de la productividad. Aunque la paciencia y la constancia suelen ser los mejores consejos para afrontar una situación económica adversa, los empresarios, gracias a los servicios que proponen los *business center*, pueden tomar otras medidas a corto, medio y largo plazo, que les permita no sólo superar la

crisis, sino salir reforzados de la misma, con una mejora de la imagen, la productividad y el modelo de negocio.

Eduardo Salsamendi es vicepresidente de la Asociación Española de Centros de Negocios y presidente de Euroctba (Confederación Europea de Asociaciones de Centros de Negocios)

