

Los centros de negocios sacan pecho

Con alquileres más bajos y contratos más cortos, aumentaron un 5% su facturación en 2008

ANA M. PASTOR

Los centros de negocios quieren hacer de la necesidad virtud. Este sector, que permite a un empresario alquilar un espacio con una inversión inferior a la de arrendar una oficina tradicional y durante el tiempo que estime necesario, considera que puede ser una buena opción en un momento de incertidumbre económica. Se están reorientando. Si antes atendían a la empresa que crecía, ahora son una alternativa para la compañía que mengua. No es necesario invertir en el acondicionamiento o en los servicios de la sede, ni tampoco hay costes de personal, con lo que el coste inicial se recorta en un 82,35% respecto a una oficina tradicional y se consiguen ahorros mensuales del 60,39%, según la Asociación Española de Centros de Negocios (ACN).

Han acabado un ejercicio tan complicado como 2008 sin números rojos. Según la ACN, que agrupa a 170 de los cerca de 360 establecimientos de este tipo que existen en España, a lo largo de los pasados 12 meses facturaron 68,25 millones de euros, un 5% más que el año anterior. Eduardo Salsamendi, vicepresidente de esta asociación, reconoce que estas cifras quedan lejos de las previsiones de mayo, que eran duplicar los 65 millones que facturaron en 2007, pero el sector ha capeado el temporal debido a las aperturas (unas 22 en el pasado año) y a la rebaja de los alquileres que se han visto, en muchos casos, obligados a hacer a consecuencia de la crisis. Los precios han descendido cerca de un 20% en Madrid y en menor medida en Barcelona, para mantener una ocupación media del 80%. Junto al recorte de precios se ha reducido la duración de los contratos.

Pero son optimistas frente a 2009. La facturación crecerá porque se abrirán nuevos y más gran-

Coste de una oficina frente a un centro de negocios

GASTOS DE INVERSIÓN INICIAL

Datos comparativos entre oficina tradicional y centro de negocios. En euros

Tipo de gastos	Oficina tradicional	Centro de negocios
Depósito (a devolver)	1.200	1.600
Primer mes	600	800
Obras de adaptación del local	3.000	0
Gastos de contratación	400	0
Contrato líneas telefónicas y centralitas	900	0
Telefax tradicional	500	0
Fotocopiadora	3.000	0
Mobiliario	1.500	0
Selección secretaria	1.000	0
Ordenador e impresora	1.500	0
TOTAL	13.600	2.400
Ahorro total	82,35%	

GASTOS FIJOS MENSUALES

Tipo de gastos	Oficina tradicional	Centro de negocios
Mensualidad	600	800
Secretaría multilingüe	1.000	SEGÚN CONSUMO
Servicio de limpieza	150	0
Servicio de mantenimiento	100	0
Electricidad	120	0
Seguros	50	0
TOTAL	2.020	800
Ahorro total	60,39%	

Fuente: Asociación de Centros de Negocios

EL PAÍS

Los precios han bajado un 20% para tener una ocupación del 80% en Madrid

des centros de negocios. En ACN hacen esa apuesta conscientes de que continúa la tendencia que se inició el año pasado: la entrada de capital en el sector, principalmente de la mano de muchas promotoras que quieren diversificar sus inversiones y que se decantan por los establecimientos de mayor tamaño por considerarlos más rentables, por lo que serán los que primen en el futuro.

Sant Cugat Trade Center es un grupo de empresas inmobilia-

rias y de servicios que confía en el matrimonio entre oficinas y centros de negocios, fórmula que hacen convivir en sus parques empresariales. En el complejo de 12.000 metros cuadrados que tienen en la zona barcelonesa de Sant Cugat disponen de un centro de negocios de 900 metros, y lo mismo sucederá en el que abrirán en marzo, un parque de oficinas de 50.000 metros cuadrados, de los que 1.900 serán para un centro de negocios.

Juanjo Martínez, director general de esta marca, también cree, como la ACN, que la crisis va a reforzar una actividad económica a la que también se la conoce como "hoteles de empresas", "hoteles para trabajar", oficinas instantáneas o "profesionales del alojamiento de empresas", como

se le denomina en Francia. Este directivo piensa que los centros de negocios pueden convertirse en una salida para las compañías que no encuentran financiación para comprar una oficina tradicional, pero también para las que, por la mala situación económica, deben desmontar sus sedes para recortar gastos. Clientes que pueden aumentar el tradicional nicho de usuarios de los que se alimentan los centros: emprendedores, pymes o multinacionales que buscan una primera ubicación en nuestro país.

Oficina puente aéreo

Los gestores de los centros de negocio buscan sistemas para atraer a las empresas, como explica Oscar López, director de Afirma Business Center, empresa que ha presentado hace unos días lo que denominan "oficina móvil", por la que desde 250 euros al mes se puede disponer de un despacho compartido totalmente amueblado, con su dirección postal, conexión a Internet, recepción de llamadas y visitas, sala de reuniones y asesoramiento jurídico. La novedad que presenta este concepto, importado de la City londinense, es que el usuario puede tener dichos servicios en cuatro centros de Madrid y en los dos de Barcelona, por lo que en un primer momento se pensó en llamarla "oficina puente aéreo".

Otro nuevo concepto de centro de negocios importado del Reino Unido y desarrollado por Neocenter, abierto en junio pasado en Torralba de Calatrava (Ciudad Real), combina la oficina tradicional con almacenaje, alquiler de naves y locales comerciales, transporte y logística. Otra variante también importada de las islas es ofrecer apartamentos junto a las oficinas, como hace el barcelonés Gran Vía Business Center.