

Especial Imobiliário

Começar um negócio com um escritório virtual pode levar a poupanças de 90%

Modalidade está a ganhar adeptos e permite a um preço “low cost” ter uma morada prestigiada com um conjunto de serviços administrativos

JOÃO CARLOS MALTA
joaomalta@negocios.pt

Começar um novo negócio é muitas vezes sinónimo de ter pouco dinheiro. Cada euro é determinante. A mais-valia de cada investimento tem de ser pensada ao milímetro. É neste âmbito que a escolha de um espaço para instalar a empresa pode ser determinante.

Para negócios unipessoais, ou com duas pessoas que trabalham a partir de casa, a opção por um escritório virtual pode levar a pou-

Escritório Virtual

O prestígio de vender fruta a partir da Av. da República

Fotos: Bruno Simão



Cestos da Aldeia | A aposta num escritório virtual, com serviços desde a gestão de correspondência até ao atendimento personalizado de chamadas, aumenta a eficiência.

“Coworking”

Do quarto para o escritório e ainda poupar mil euros/mês



Zoom In | Poder crescer dentro do espaço de “coworking” e os menores custos permitem à empresa centrar-se no “core business”, que é vender estudos de mercado.

João Fernandes viajava por Inglaterra quando decidiu fazer uma importação. Neste caso, foi uma grande mais-valia na sua vida. A entrega de fruta fresca em empresas pareceu-lhe uma ideia que poderia ter sucesso em Portugal. E até agora não se enganou, o negócio da “Cestos da Aldeia” cresce a bom ritmo e tem já 70 clientes. De vários tamanhos: multinacionais, médias empresas e também pequenas. Todas têm algo em comum: recebem pela manhã um sortido de frutas para os seus funcionários.

A opção pelo escritório virtual foi uma aposta desde o início. Os valores materiais, mas também imateriais estiveram em cima da mesa. A relação custo (até 85 euros por mês) benefício (ter uma morada comercial na Avenida da República) são largamente compensadores.

O escritório virtual tem também valências reais, que se materializam na disponibilização de uma sala de reuniões (possível até “x” horas por mês mediante marcação). “Recebemos aqui os clientes. Fortalece a nossa imagem e prestígio”, enalteceu

João Fernandes. A “Cestos da Aldeia” tem um armazém com um escritório de onde saem todos os dias as suas carrinhas com arcas frigoríficas para Lisboa, para o Porto e para Oeiras.

Mas João Fernandes apesar de ter acrescentado um escritório físico ao escritório virtual que detinha, não quis abandonar o serviço previamente contratualizado.

“A opção por um escritório virtual deve-se a não termos uma pessoa que esteja apenas a atender telefonemas. Nós preferimos fazer esse serviço em ‘outsourcing’. A chamada é-nos reencaminhada e nós fazemos o ‘follow up’”, explicou. Depois sintetizou: “Apostamos numa lógica de redução de custos e de eficiência. No nosso escritório físico preferimos ter a [colaboradora] administrativa ocupada a fazer orçamentos”.

João Fernandes julga que por mais que a empresa cresça irá manter sempre o escritório virtual. “Permite que nos centremos naquilo que é realmente importante para nós, ou seja, vender boa fruta e fazer a entrega bem feita”, adiantou.

Rui Romão trabalhou 10 anos na multinacional Havas, até se aperceber que havia um desfasamento nas empresas entre a informação que recebem e aquela que utilizam. Esta é razão que justifica o nascimento da Zoom In. A ideia é a de criar plataformas que sejam intuitivas e simples de forma a disponibilizar dados de forma agregada. Em Junho deste ano, Rui Romão começou “a nova vida” no quarto de casa.

“Quando ainda estava em casa fiz a domiciliação da empresa [em escritório virtual]”, lembrou Rui Romão. No serviço de escritório virtual tinha um atendimento telefónico personalizado e uma morada na qual recebia a correspondência. “Para ganhar credibilidade no mercado é importante a morada. Poder deter uma empresa sediada no centro é uma grande vantagem”, explica o empreendedor. “Além de que é uma mais-valia ter rececionista individual, a dizer ‘olá’ e a passar as chamadas”, acrescentou.

Três meses depois, e pelo crescimento natural do negócio, Rui Romão avançou para a ocupação de um lugar de “coworking”. “Comecei a ter clien-

tes que justificam que tenha um local como este para os poder receber”, referiu.

A escolha do espaço ideal para o negócio teve duas lógicas: a possibilidade de crescimento em diversos ciclos de evolução e naturalmente as poupanças que pôde alcançar. “Se quiser ter mais duas ou três pessoas a tempo inteiro tenho a possibilidade de crescer aqui, e tenho ainda outras valências [salas de reunião privadas]”, apontou.

No processo de selecção do espaço, o factor preço está quase sempre inscrito a “bold”. “O espaço, mesmo um gabinete isolado, não conseguiria alugar por menos de 500 euros, e aqui no centro [de Lisboa] seria impossível. A isso teria de juntar uma funcionária, que teria sempre um vencimento de 700 ou 800 euros. A poupança mensal é de perto de mil euros”, quantifica o líder da Zoom In, cuja opção de escritório tem preços a partir de 160 euros.

No entanto, defende que este não é um fato que sirva a todos, e pensa que a partir dos seis funcionários a passagem para um espaço próprio se torna quase inevitável.

Não conseguiria alugar um escritório por menos de 500 euros no centro de Lisboa. A isso teria de juntar o ordenado de 700 ou 800 euros de uma administrativa. A poupança é de mil euros por mês.

panças que podem ser de 90%, só no espaço. A que se acrescentam os ganhos indirectos de não ter de contratar pessoal administrativo.

Os ganhos são financeiros, mas também podem ser imateriais, como reforçar o prestígio da empresa. Será sempre diferente ter uma morada onde se leia Avenida da Liberdade ou Parque das Nações, do que estar sediado em zonas menos conceituadas.

Mas o que é afinal um escritório virtual? "É um serviço em que há a disponibilização de atendimento te-

léfonico, correspondência, salas de reunião, e é tanto utilizado por empresas que estão no início da actividade, como por empresas que já estão estabelecidas no mercado e que têm equipas dispersas pelo que não lhes compensa ter um espaço físico para trabalhar", explica o CEO do Ávila Business Center, Carlos Gonçalves.

Os empreendedores ouvidos pelo Negócios assumem que poder poupar no arrendamento do escritório ou que ter os serviços administrativos salvaguardados, permite-

lhes centrarem-se no "core" do negócio. A externalização de serviços é uma moda que parece ser para ficar.

As modalidades de escritórios flexíveis com várias "fatós" que vão servindo às empresas nos diversos tamanhos que os negócios vão alcançando, podendo os mesmos ser de crescimento ou de retracção, é algo que as empresas valorizam. Carlos Gonçalves diz mesmo que a incerteza económica e financeira está a levar as empresas para "opções mais flexíveis".

O escritório virtual fornece um serviço telefónico dedicado, morada para a empresa, e até salas de reunião.

As empresas optam por externalizar os "não core" para estarem mais capitalizadas para o que é importante.

Escritório

Fechar o ciclo e apostar num espaço "híbrido"



eFuturo | Rui Temude é um defensor de manter uma estrutura flexível que permita ajustando o crescimento alcançado ao espaço. "Permite focar no essencial", diz.

O caso da eFuturo, empresa de formação e recrutamento, é exemplar para perceber que o crescimento do negócio não leva a que se tenha de avançar para um espaço de escritório a "solo". O director, Rui Temude, desmonta a linearidade que previsivelmente existiria entre o aumento da dimensão e o abandono dos espaços de "coworking". Ao longo dos últimos 10 meses, o equilíbrio entre o crescimento, os custos, os ganhos materiais e imateriais, e a necessidade de evoluir para outras concepções de espaço laboral tem feito parte das equações diárias do gestor.

A empresa nasceu há 10 anos, mas começou com esta unidade de negócio no início de 2013. "Para este negócio achámos que era fundamental estarmos no centro de Lisboa por causa da deslocação de pessoas. Quando comecei a pesquisar locais e porque o negócio ainda estava a crescer, não fazia sentido ter o custo acrescido de um espaço só nosso", recordou Temude.

O primeiro passo foi dado com o preço em mente. "No centro de Lis-

boa, o custo para alugar um espaço próprio é elevadíssimo", alaiou. "Além do espaço pensei também em toda a estrutura que tem de estar à volta: recepção, telefones e espaço para administrar a formação. Teria de fazer um investimento elevadíssimo para arranjar, e estes espaços de 'coworking' permitem que à medida que o negócio vai crescendo poder ir alargando o espaço", acrescentou.

A eFuturo tem crescido mais do que Rui contava e por isso já precisou de arrendar duas salas de formação, ter um espaço de escritório individual onde recebe os candidatos, e até alargou o espaço de "coworking".

"Mesmo que o negócio cresça muito, penso manter sempre estes lugares. Permite a uma empresa como a nossa focar-se no que é essencial, que no nosso caso é vender formação. Além de que nos dá a hipótese de interagir com outras empresas e assim criar sinergias, o que já aconteceu", explicou.

Rui Temude calcula que gasta 10% do que necessitaria se aluga-se um escritório próprio.



PERGUNTAS A

● CARLOS GONÇALVES
CEO DO ÁVILA BUSINESS CENTER

"Incerteza leva as empresas para soluções mais flexíveis"

Começaram logo por ter os três serviços (escritório virtual, "coworking" e escritório físico) ou foi um processo gradual?

Começámos em 2004, como um centro de escritórios convencional, em 2008 tivemos uma tentativa falhada de iniciar o "coworking" porque o mercado ainda não estava preparado, e finalmente em 2012 avançámos com o conceito que está a vingar, a que juntamos um conjunto de serviços que já prestávamos de escritório físico e de escritório virtual.

O "coworking" é um fato que serve a todas as empresas?

Penso que é sempre vantajoso, quando há um colaborador que está deslocalizado e que pode assim ganhar maior produtividade. Agora quando se tem uma estrutura com três ou quatro pessoas já há que fazer um estudo de custo benefício.

Qual é a modalidade mais procurada no Ávila Business Center?

A maior procura é pelo escritório virtual, se bem que depois há quem peça um "upgrade" e avance para um posto de "coworking".

É muito comum?

Houve dois ou três casos de transposição. Mas temos sido sondados por mais empresas que

querem fazer essa passagem para o "coworking". Há ainda quem passe directamente para o escritório físico. Mas também há o contrário, quem saia para casa e fique com um espaço ou dois de "coworking".

Na sua opinião, como vai evoluir o negócio dos escritórios nos próximos anos?

O mercado vai evoluir para soluções cada vez mais flexíveis, dado o contexto de incerteza que vivemos do ponto de vista económico e financeiro. As empresas estão cada vez mais prudentes no que diz respeito a investimentos imobiliários. A geração "Y" é adepta da flexibilidade no trabalho, são jovens trabalhadores que gostam de trabalhar em vários locais. E as empresas estão cada vez mais atentas a isso.

Iniciar um negócio com um escritório virtual representa uma poupança muito grande face ao escritório convencional?

Há estudos internacionais que apontam para uma poupança entre 70% e 90%, tendo em conta os preços nos escritórios do centro de Lisboa. Um escritório virtual custa entre 50 e 60 euros [por mês], enquanto um escritório físico no centro de Lisboa será sempre a partir de valores entre os 500 e os 600 euros.

Em 2008 tivemos uma tentativa falhada de iniciar o "coworking" porque o mercado ainda não estava preparado.

As empresas estão cada vez mais prudentes no que diz respeito a investimentos imobiliários.