



Capitán Haya, 60. 2ª Plta.
28020 Madrid.
Tfno. 91 571 38 04
Fax: 91 571 42 66
castellana@melior.es



Pso. Marítimo de Melilla, 3 Bajo.
29016 Málaga
Tfno. 952 21 42 42
Fax: 952 22 90 62
malaga@melior.es

Palma del Río, 19
29004 Málaga.
Tfno. 951 16 49 00
fax: 951 16 49 01
edificiomelior@melior.es



San Clemente, 25 4º
5001 Zaragoza
Tfno. 976 23 21 00
Fax: 976 23 85 00
zaragoza@melior.es



Toledo 8.2º. Edificio Miró.
13001 Ciudad Real
Tfno. 926 27 40 70
Fax: 926 27 46 23
ciudadreal@melior.es



Av. Cortes Valencianas 41, 1º
46015 Valencia
Tfno. 96 346 59 30
Fax: 96 346 59 31
valencia@melior.es



Luis Vives, 10
12002 Castellón
Tfno. 964 72 30 34
Fax: 964 72 30 79
castellon@melior.es

Madrid y Marbella tendrán dos nuevos centros Melior antes de la primavera de 2004

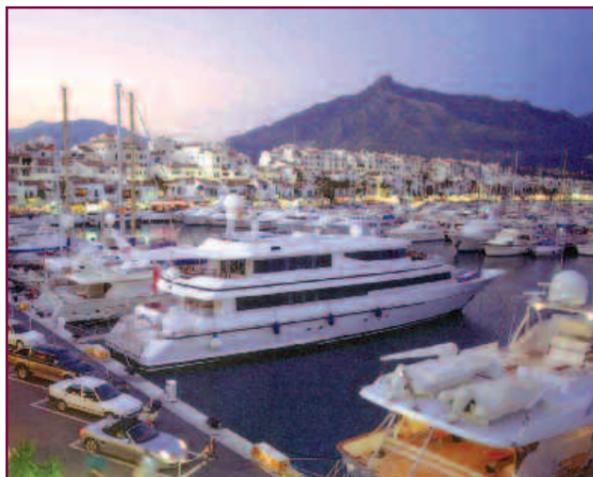
La inauguración de un segundo Centro de Negocios **Melior** en Madrid, así como el primero en Marbella, será una realidad antes de la primavera de 2004. Éste es el objetivo que se ha marcado **Melior** dentro de sus planes de expansión. Junto a estos dos centros, se encuentra en fase de estudio la construcción de unas instalaciones en Sevilla, aunque este proyecto aún no tiene fechas concretas.

De este modo, **Melior** continúa desarrollando su política de crecimiento al ritmo previsto de dos nuevos centros anuales más un tercero posible. Desde la dirección se estima que este crecimiento permite ofrecer a los franquiciados el soporte necesario para que puedan poner en marcha los centros con todas las garantías. Por otro lado, la Central de Servicios, departamento que debe ofrecer este asesoramiento también va creciendo en personal y recursos al mismo ritmo que la expansión de los Centros de Negocios **Melior**.

Si en 2001 y 2002 se apostó por ciudades como Valencia, Castellón y Ciudad Real como plazas idóneas para la apertura de nuevas franquicias, en 2004 el objetivo es afianzar su presencia en Madrid, con la creación de un segundo centro, y ofrecer cobertura en Marbella.

Respecto a las instalaciones de Madrid, se ha ideado un gran Centro de Negocios de casi 700 m² y que contará con más de 20 despachos y dos salas de reuniones. El edificio está ubicado en pleno Paseo de la Castellana. Madrid es un mercado claro y consolidado para los Centros de Negocios y, por ello, era necesario aumentar la presencia en la capital. De este modo, **Melior** refuerza su posición y su capacidad de ofrecer servicios a sus clientes en la capital.

Marbella es, por otro lado, una ciudad cuya particular estructura empresarial convierte este tipo de centros en una apuesta segura. Los servicios que ofrece **Melior** se ajustan al perfil de un importante segmento del empresariado marbellí, que tiene su residencia fuera de esta ciudad malagueña, pero necesita de un despacho en el que desarrollar su actividad cuando se encuentra en la ciudad. Estas



Estampa de Puerto Banús

instalaciones, situadas a la entrada de Puerto Banús, contarán con 18 despachos en 600 m² y dos salas de reuniones.

Finalmente, el tercer objetivo fijado para el año próximo es establecerse en Sevilla, aunque de



La emblemática estatua de Cibeles en Madrid

este proyecto que se encuentra en fase de estudio, todavía no se conocen los detalles.

De este modo **Melior** sigue creciendo y aumentando sus posibilidades de ofrecer el mejor servicio a sus clientes.



Rafael González

Rafael González: "La agrupación y fusión será una tendencia clara en el futuro"

El director de Expansión de **Melior**, Rafael González, considera que la fusión o agrupación de los centros de negocios será una tendencia clara en el futuro del sector. Por este motivo, además de seguir abriendo sus propios centros de negocios y franquicias, una de las vías de expansión de **Melior** será "llegar a acuerdos con centros ya existentes en otras ciudades para reconvertirlos en centros de negocios **Melior** y que puedan beneficiarse de las ventajas que ofrecen estos servicios centralizados".

Por este motivo, junto a las próximas aperturas de centros empresariales en Madrid, Marbella y Sevilla, desde **Melior** ya se han iniciado los contactos con otros Centros de Negocios independientes para ofrecerles la posibilidad de formar parte de la compañía líder del sector.





Patricia García

Staff

Patricia García, secretaria de Melior Valencia. Tiene 23 años, soltera y posee el título de secretariado de dirección y administrativo.

1 - ¿Cómo es tu día a día en Melior?

Nunca se me hace cuesta arriba venir a trabajar, porque en Melior cada día es como una aventura. Lo primero que hago nada más entrar es conocer lo que ha pasado durante el turno anterior, porque sin la comunicación interna entre secretarías, Melior no sería lo mismo. Durante el resto del día todo es imprevisible; puedo estar actualizando ficheros, archivos... con tranquilidad y, luego, de repente, empezar a sonar todos los teléfonos, venir clientes pidiendo información, todo al mismo tiempo y tienes que solucionarlo en el menor tiempo posible.

2 - ¿Cuál crees que es la diferencia entre

trabajar en un centro de negocios como Melior a estar en una oficina propia?

La diferencia fundamental es que Melior ofrece la posibilidad de que cada cliente pueda desarrollar su actividad empresarial sin tener que perder tiempo en buscar unas instalaciones, mobiliario, dar de alta a personal, como el de secretariado o limpieza... Nuestros clientes ahorran tiempo y dinero.

3 - Y, ¿cuál es la relación entre ellos?

Aquí hay un ambiente muy familiar, hasta el punto que se han llegado a organizar cenas a las que han acudido miembros de todas las empresas de Melior Valencia. Además también se han llegado a establecer relaciones

comerciales entre los clientes.

4 - No es lo mismo ser la secretaria de una sola empresa que de 15, como ocurre en Melior Valencia, ¿no te resulta complicado?

Al principio es difícil conocer los nombres de cada uno de los clientes, sus instrucciones o preferencias... Pero lo más difícil es conocer y saber explicar lo que ofrece Melior porque son muchos servicios, no sólo es un alquiler de despachos. Pero gracias al compañerismo y a la formación, en poco tiempo dominas tu puesto de trabajo a la perfección.

5 - En pocas palabras, ¿cómo definirías Melior?

Una gran familia.

Nuevas Tecnologías

Redes Wireless: Libertad en movimiento

La redes inalámbricas o redes "wireless" surgen ante la necesidad de acceso a las redes corporativas de las empresas desde cualquier punto de las mismas. El auge de internet también ha contribuido enormemente al desarrollo de esta tecnología, ya que cada vez se hace más necesario tener acceso a la red desde cualquier punto de la empresa sin necesidad de tener una "toma" en una localización concreta.

Basadas en el protocolo 802.11b alcanzan velocidades de hasta 11 Mbps (aunque esto es variable en función de la cobertura y cercanía al punto de acceso). Tienen un alcance de unos 90 metros, pese a que esta distancia dependerá de las estructura del entorno. Además, se podrá ampliar el alcance y radio de la red mediante la ubicación de antenas o nuevas esta-

ciones base, por lo que podremos adaptar el radio de acción de dicha red a las necesidades de nuestro negocio.



Se trata de una tecnología en pleno desarrollo,

muestra de ello es que Apple ha lanzado una evolución de dicho estándar. Se trata de las redes Airport Extreme, que se basan en el revolucionario protocolo 802.11g y que alcanzan velocidades 5 veces superiores al 802.11b, llegando a los 54 Mbps.

En la actualidad este tipo de redes ya están bastante extendidas: aeropuertos, hoteles, universidades, multitud de empresas... Todos ellos han optado por la comodidad y funcionalidad de este tipo de redes que permiten a todos los usuarios cuyos portátiles tengan una tarjeta wireless acceder a ellas de una forma muy sencilla.

En definitiva una nueva tecnología que ya está plenamente implantada en gran cantidad de sectores y que, gracias a la reducción de sus precios, está empezando ya a formar parte de algunos hogares.

Alyred: creando espacios

Empresas



Alyred es una empresa malagueña que se constituyó a principios de 1996 para gestionar las actividades relacionadas con los servicios de contratación de obras de construcción para empresas públicas y privadas.

A lo largo de estos años, ha ido perfeccionando su sistema de trabajo y adaptándose a las necesidades de cada proyecto. Para ello, lleva un exhaustivo seguimiento del trabajo que realiza a través de informes y contactos periódicos con sus clientes. Para todo esto, Alyred cuenta con un equipo y material muy completo entre el que destaca la maquinaria neumática de demolición, distintos modelos de andamiajes, equipos para la detección de posibles averías o vehículos pro-

pios para la realización de las obras.

Debido a las condiciones y competitividad de Alyred, Melior firmó con esta empresa un acuerdo de colaboración desde la creación de las dependencias del Paseo Marítimo de Málaga. En aquel momento, Alyred prestó sus servicios como empresa encargada de la supervisión, coordinación y dirección de la obra y después el acuerdo se extendió para la construcción del edificio Melior en la avenida Moliere.

De todo el proceso constructivo cabe destacar las instalaciones de los suelos flotantes y moquetas o el proyecto de prevención de incendios. Otros de los objetivos básicos de esta colaboración consiste básicamente en la planificación y coordinación de las obras, tramitación de permisos y proyectos técnicos e instalaciones de aire acondicionado, fontanería, telecomunicaciones e iluminación.



Imagen de unas instalaciones desarrolladas por Alyred



Decoración: Cuidando hasta el último detalle



Los espacios comunes favorecen el contacto entre clientes.

La identidad de los Centros de negocios **Melior** es una de las características fundamentales que favorece el crecimiento de esta empresa española, por ello, el diseño de los espacios en cada uno de los centros es un elemento imprescindible para conseguir una imagen corporativa uniforme y que, además, garantice la plena satisfacción del cliente a la hora de hacer sus gestiones.

Juan Carlos Aragoneses, como encargado del Departamento de Decoración de **Melior**, ha sido el responsable de llevar a cabo esta tarea, en la que se ha cuidado hasta el más mínimo detalle de cada uno de los rincones del centro.

Todas las personas que hacen uso de las instalaciones en **Melior** deben poder trabajar cómodamente y, para ello, es necesario que tanto los clientes como los

empleados se sientan identificados y vinculados por el ambiente del centro, así que Juan Carlos Aragoneses ha estudiado las condiciones de trabajo óptimas, basándose en las necesidades de una pequeña y mediana empresa.

Por ello, la disposición del mobiliario responde a unas necesidades de funcionalidad y estética, siguiendo la filosofía principal de estos centros de negocios. En todos los despachos **Melior** los muebles son color haya y en el suelo hay colocada una moqueta de color gris oscuro.

Además, la anchura de los pasillos es mayor de 1,20 metros, que permite el cruce de dos personas sin molestias y facilita el traspaso de los muebles de oficina. Por su parte, el vestíbulo de los centros **Melior**, al ser el área donde se realizan los servicios de recepción y atención al público, cumple la función de imagen representativa de la empresa, con el logotipo **Melior** y



Melior se caracteriza por tener espacios amplios y luminosos.



Las aulas se adaptan a las necesidades de cualquier cliente.

el nombre de la ciudad en la que está el centro.

Incluso las manillas de las puertas y las ventanas exteriores marcan la identidad de **Melior**, ya que en todos sus centros son idénticas.

Por lo que respecta a la iluminación, en la recepción encontramos luz suave, que proporciona un ambiente natural y en las oficinas un tipo de luz reflejada que mitiga el efecto de una atmósfera opresiva para ofrecer un espacio luminoso y visualmente confortable.

Así se consigue una identidad única, en una empresa en la que desde las oficinas, la iluminación hasta el material de comunicación de la empresa o su publicidad guarda una uniformidad que satisface 100% a sus clientes. Por este motivo, la personalidad de **Melior** es el factor determinante que inclina al cliente a utilizar estos servicios y no los de otra compañía.

Noticias

■ La política de apoyo a pequeñas y medianas empresas (pyme) contará en 2004 con 80.101.450 euros, según los Presupuestos Generales del Estado para el próximo año. Esto supone un aumento del 3,44 por ciento respecto a lo destinado en el año 2003.

■ Nuevos negocios para el siglo XXI. Altanos y Qudos son las dos primeras empresas que han importado a España el 'life style management', una nueva filosofía que busca que sus clientes disfruten al máximo del tiempo libre. Por eso, estas empresas de "life style management" se encargan de tareas tan diversas como sacar al perro, conseguir mesa en un restaurante o, incluso, lavar el coche del cliente.

■ Casi un 80% de los pequeños comercios cierra en su primer año porque no se ha hecho una previsión de los gastos. Esto se paliaría mediante una formación adecuada y el conocimiento de las partidas en que se puede ahorrar.

■ Amena, junto con otras ocho operadoras de móviles, ha firmado una alianza mediante la cual se pretende la creación de un servicio transnacional del que se beneficiarán 40 millones de usuarios.

Clientes

1.- Actividad a la que se dedica la empresa.

Global3 es un Holding de empresas dedicada a la inversión de capital privado en proyectos relacionados con la energía y las nuevas tecnologías.

2.- ¿Cómo conoció Melior?

Anteriormente conocíamos la existencia de este tipo de Centros de negocios a través de personas que habían utilizado sus servicios. La localización

de **Melior** se realizó a través de anuncios en prensa.

3.- ¿Qué ventajas encontró en Melior por las cuales se decidió a establecer aquí su negocio?

Nos decidimos por **Melior** porque buscábamos una ubicación temporal para nuestras oficinas de Zaragoza que permitiera iniciar rápidamente nuestras actuaciones en la zona mientras creábamos una infraestructura definitiva. **Melior** facilitaba, además de la ubicación física, servicios necesarios tales como atención telefónica personalizada y trabajos propios de secretaría.





Franquiciadores Andaluces: en crecimiento permanente



CONTRAPORTADA



Prudencio Martínez,
Secretario de Franca

La Asociación de Franquiciadores de Andalucía (FRANCA) nació en 1997 con una clara vocación de servicio a los franquiciadores andaluces. Desde sus comienzos ha contado con la participación de las principales enseñanzas andaluzas.

Tras seis años de actividad, FRANCA se ha consolidado como la asociación regional de franquiciadores más importante de España, tanto en número de asociados como en volumen de facturación.

En la actualidad, esta asociación cuenta con diecinueve socios de pleno derecho: Acthual Sthetic, ADF, Broncearium, Café de Indias, FuegoLuc, Grupo Neodipol, Lienzo de los Gazules, Lola Bijou, Luna Lunera, MC Inmobiliaria, Merkamueble, OCAOFA, O Mamma Mía, Remax, Sorolla, System Centros de Formación, Tramasmás y Valentín Ramos. **Melior** Centro de Negocios forma parte de FRANCA desde hace más de tres años, colaborando de forma activa en sus órganos de dirección y en sus diferentes actividades.

Durante el año 2002, la facturación de las franquicias asociadas FRANCA se sitúa en 411 millones de euros, con un incremento respecto al ejercicio anterior del 30%. Las previsiones para el año 2003 rondan los 500 millones de euros (más de 83.000 millones de pesetas).

En cuanto al número de empleos generados por las franquicias asociadas asciende a casi 8.000 puestos de trabajo.

El número total de establecimientos de los asociados a FRANCA

supera los 1.400, de los que 141 son propios y 1.260 son franquiciados. A lo largo del 2002 se realizaron 269 nuevas aperturas, de las cuales, 21 corresponden a establecimientos propios y 248 a franquiciados.

La evolución experimentada en el pasado ejercicio nos permite establecer las siguientes conclusiones:

1.- La franquicia se consolida como estrategia de desarrollo empresarial para los empresarios andaluces y como fórmula de creación de empresas entre los emprendedores.

2.- La franquicia andaluza ha crecido de forma significativa, tanto en facturación, como en nuevas aperturas y creación de empleo, generando de este modo riqueza para Andalucía.

3.- La franquicia andaluza apuesta también por la internacionalización en países como Portugal, Francia, México, Chile y Santo Domingo.

4.- La franquicia es un sector clave de la economía andaluza, pues no sólo genera un flujo económico favorable para Andalucía, sino que transmite también una imagen de modernidad y competitividad.

En este sentido, FRANCA ha desarrollado una intensa actividad de promoción de la franquicia y de sus asociados mediante la organización de jornadas técnicas, la participación en ferias del sector en colaboración con Extenda y, próximamente, la organización del Primer Premio a la Franquicia Andaluza.

Por otra parte, la prestación de servicios a sus asociados incluye novedades legislativas, jurisprudencia del sector, gestión de subvenciones o localización de posibles ubicaciones para sus cadenas.

La actividad de FRANCA se puede seguir a través de su página web www.franquiciadoresandaluces.com, donde también puede encontrarse información relativa a sus asociados.

CONTRAPORTADA

Como iniciar un negocio: Secretos para el éxito de una pequeña y mediana empresa

Cuando se piensa en crear un negocio propio es necesario tomar una serie de precauciones para que la empresa alcance el éxito deseado. Aquí te damos unos cuantos secretos para que todo salga a la perfección:

1.- **Empleados de confianza** y llenos de energía para que lo den todo en el día a día y favorezcan un buen ambiente de trabajo. El buen jefe debe saber cuando apretar a sus empleados y también cuando recompensarles para mantener al máximo su motivación y autoestima.

2.- Una **imagen** y una **ubicación** apropiada para el negocio es fundamental. Todos los centros **Melior** te lo ofrecen, ya que siempre están situados en pleno corazón de la ciudad y su imagen y estética son impecables.

3.- **Promoción de ventas eficaz**. No espere a que nadie venga a pedir sus servicios o adquirirlos. No basta con hacer un buen producto, es necesario promocionarlo.

4.- **Infraestructuras y material** de la más alta calidad. Con **Melior** los pequeños y medianos empresarios pueden acceder rápidamente de un espacio totalmente equipado, ya que dispone de despachos e instalaciones totalmente amueblados y equipados con las más modernas tecnologías.

5.- **Publicidad efectiva**. No caiga ante la primera oferta atractiva en apariencia. Analice todas las posibilidades e invierta bien su dinero.

6.- **Excelente servicio al cliente**. Los centros de negocios **Melior** facilitan un servicio individualizado para cada cliente y una recepcionista propia para atender todas sus llamadas.

7.- **Financiación** adecuada y buena administración. No se empieza a ganar dinero desde el primer día, hay que tener un buen respaldo para aguantar las dificultades del primer año como mínimo.

8.- **Plan de negocios**. En todo momento debe tener claro donde está y a dónde quiere llegar. Analice todos los factores (competencia, potenciales clientes, situación del mercado, planificación de objetivos...). Tómese su tiempo. Todo debe ser producto de un concienzudo análisis.

Como ha podido comprobar, algunas de las claves imprescindibles para que un negocio triunfe se las ofrecen los centros de negocios **Melior**. El éxito en el mundo empresarial depende de cuidar al máximo cada detalle. Si ha confiado en nosotros para desarrollar aquí su empresa, ya ha dado el primer paso para establecer una sólida base con la que triunfar en el mundo empresarial.

