

**ATENCIÓN A DISTANCIA.** AHORRANDO ESPACIOS

# La primera oficina

LA EMPRESA OBJETIVO NEGOCIO BRINDA LOS SERVICIOS DE UNA OFICINA Y RECEPCIÓN DE LLAMADAS PARA PYMES QUE RECIÉN EMPIEZAN Y LES FALTA RECURSOS

U nas veces por levantar la imagen y otras por estar más cerca de los clientes, contar con una oficina implica un gran gasto. “En Europa las pymes prefieren oficinas virtuales para no gastar tanto cuando van consiguiendo sus primeros clientes”, dice Sally Graham, gerenta general de Objetivo Negocio, cuyo servicio consiste en rentar (por períodos mensuales) oficinas y salas de reuniones para aliviar la inversión en mobiliario.

Los clientes de Graham se dividen en dos: los empresarios del extranjero –Italia, España, Francia y EE.UU.– que no tienen tiempo para abrir una oficina en Lima pero que desean hacer negocios aquí. “La mayoría son peruanos que, durante la crisis, evaluaron el retorno pero ha pasado mucho tiempo desde que se fueron. Los ayudamos con trámites y papeleos de rigor”. El segundo grupo son las pymes



ARCHIVO

**TOPE CLARO.**

Para mantener su rentabilidad, la empresa ha tabulado topes de uso de teléfonos y cantidad de clientes.

limeñas cuyo capital está en el producto o servicio que brindan. “Nos enfocamos en empresarios de Lima norte que quieren reunirse en un lugar céntrico como San Miguel (sede de Objetivo Negocio) para no llevar a sus clientes a sus talleres. Aquí buscan presentar buena imagen y eso lo da la recepción y la secretaria, algo caro de mantener cuando no hay ganancias”.

**CÓMO FUNCIONA**

Graham ofrece la oficina temporal (S/.399 al mes, incluido IGV) y la asistente virtual (S/.299 al mes, incluido IGV). La primera es un espacio compartido con una PC con Internet, un teléfono con 30 minutos de llamadas diarias y una sala de reuniones de uso máximo de 10 horas semanales (como el cliente desee repartir). “La asistente podrá atender un máximo de 12 clientes, sea por mensajes

en llamadas, documentos por fax o por correo postal, recibos...”. Otros servicios de Objetivo Negocio son dar capacitaciones para emprendedores y de uso de Internet para colocar marcas en redes sociales. ▲

**EL DATO**

Para mayor detalle sobre la ubicación de las oficinas virtuales y sus servicios, ingrese a [www.objetivonegocio.com](http://www.objetivonegocio.com)

**INVERSIONES.** SE BRINDARÁ CAPACITACIÓN



**TALLERES.**

Artisanos esperan mayor apoyo.

## Se implementará CITE en el Callao

MINCETUR CULMINÓ ACTIVIDADES POR EL MES DE LA ARTESANÍA

Como cierre de actividades por el Mes de la Artesanía, esta semana el ministro de Comercio Exterior y Turismo Martín Pérez visitó Nuevo Pachacútec, en Ventanilla, y anunció la próxima formación del Centro de Innovación Tecnológica Callao, con un aporte de S/.3'790.000 financiados por el Mincetur y el gobierno regional. Más de dos mil artesanos tienen talleres en Ventanilla, pero carecen de herramientas para ser competitivos.

“El valor de una nación no se aprecia únicamente por el grado de industria-

lización y su desarrollo tecnológico, sino también por el cuidado y protección que otorga a sus conocimientos ancestrales, costumbres y tradiciones”, dijo Pérez, quien resaltó la creación de los consejos regionales y locales de fomento artesanal, incorporados en el reglamento de la Ley del Artesano y del Desarrollo de la Actividad Artesanal.

El CITE Callao brindará capacitación y asistencia técnica a la producción artesanal y a los servicios turísticos de los empresarios de la región. ▲

## La forma más sencilla, económica y eficaz de anunciar en TV

Con Telefectivos tienes la oportunidad de anunciar tus productos en un medio líder en sintonía, con diferentes planes en América Televisión y Canal N, con tarifas económicas, logrando un alto nivel de audiencia y recordación.

# 311-6322

aisla@comercio.com.pe Central Telefónica: 311-6500 anexo 3454 / 99463-7599

El Comercio