



# MULTIPLICARSE

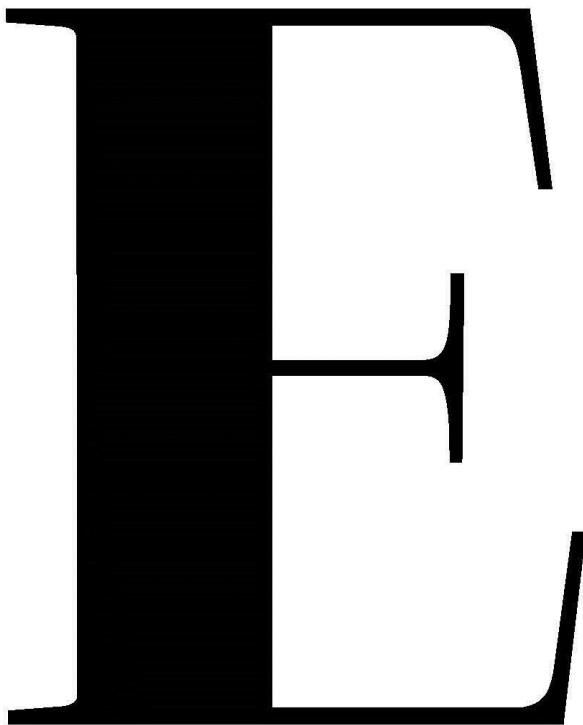


Comunal es el más importante centro de coworking del Perú. Este año proyectan abrir más sedes y, para posicionar su marca y mejorar sus servicios, un grupo de estudiantes del MIT Sloan de Massachusetts viene trabajando con esta startup para enfrentar los retos de del negocio, como su pronta expansión en América Latina.

EN COMUNIDAD

David Gavidia

Christian Salazar



Ernesto De Olazábal, fundador de Comunal Coworking, estudió Ingeniería Industrial en la Universidad de Lima. Entre los años 2003 y 2015, desde antes de acabar su carrera, trabajó en P&G, donde ocupó diversas posiciones. Pero renunció precisamente para fundar su propio emprendimiento.

n el séptimo piso de un edificio, en la cuarta cuadra de la calle Las Orquídeas, en San Isidro, se encuentran Ernesto De Olazábal, Ernesto Balarezo y Mali Goicochea. Los tres son socios de Comunal, el coworking más importante del Perú. De Olazábal es el gerente general, Balarezo es el director ejecutivo y Goicochea la gerente de Operaciones. Ellos conversan en una oficina sin paredes lo que serán sus retos para este 2018. Uno de ellos será llegar a las diez sedes de Comunal. El otro: sentar las bases para la internacionalización de su startup. Más allá de la renta de oficinas o espacios para trabajar, lo suyo parece ser promover el espíritu de comunidad y networking entre jóvenes emprendedores con alto potencial de escalabilidad.

“Nosotros comenzamos hace cinco años con solo 200 metros cuadrados en un local de la calle Colina, en Barranco. Alquilábamos espacios para trabajar, básicamente a extranjeros, pero el boca a boca hizo que nos hiciéramos conocidos”, recuerda De Olazábal sobre los inicios de Comunal. “Con el tiempo hemos crecido en cantidad de locales y clientes”, afirma. “Ahora tenemos cinco sedes entre Miraflores, Barranco y San Isidro, donde se desarrollan 200 empresas de todo tipo (publicidad, marketing, ONGs, PYMES, agencias de innovación, entre otras). Y en ellas laboran más de mil personas”, explica.

## LA SEMILLA DE COMUNAL

En el 2013, cuando De Olazábal tenía 33 años y todavía era jefe de marketing en Procter & Gamble, decidió replicar en Lima una idea que cogía fuerza en Nueva York y Londres, dos ciudades líderes en innovación en el mundo: rentar espacios de trabajo para emprendedores, freelancers y telecommuters. Estos profesionales independientes preferían alquilar un lugar de trabajo antes que quedarse en sus casas a laborar, en pijama; o ir a una cafetería con cómodos sillones e internet. Sin imaginarlo, la idea no solo germinó, sino que se convirtió en explosiva, al punto que De Olazábal, Balarezo y Goicochea ahora pretenden hacer de Comunal el coworking preferido de la región a través de espacios que, por su agradable diseño y buena experiencia en el servicio, fomenten la innovación.

“Con unos amigos teníamos algunos emprendimientos y nos pasaba lo que le ocurre a la gran mayoría de empresas que están en etapa de crecimiento. Teníamos que mudarnos a cada rato”, recuerda el gerente general de esta startup. “Esto implicaba que teníamos que desenfocarnos del core de nuestro negocio, buscar oficina, implementarla, administrarla y que después de ‘x’ meses, cuando nuestro equipo crecía, teníamos que hacer todo ese proceso de nuevo. Entonces vimos en el problema una oportunidad, era





el coworking. Al no haber una propuesta interesante en el Perú, decidimos hacerla desde cero. Y así fue como lanzamos Comunal", reflexiona De Olazábal.

El primer gran reto que tuvo fue hacer que la gente entendiera y conociera de qué se trataba. Les explicaban a sus potenciales clientes que podían alquilar un espacio o una oficina desde 280 dólares. Allí encontrarían no solo un espacio para trabajar, sino todas las comodidades. El monto era relativamente barato, tomando en cuenta que se ubicaban en tres distritos de la Lima moderna, todos cercanos al centro empresarial de San Isidro. Además, rentar un espacio les permitiría ahorrar entre 30% o 40% en gastos de oficina. Y ese

dinero podían revertirlo en su negocio. Quienes alquilaban su espacio para trabajar solo debían encargarse de ir y cumplir con los objetivos de la empresa. La administración del espacio de trabajo quedaba a cargo de Comunal Coworking.

El segundo reto que les explicaban a sus potenciales clientes era el tema de la flexibilidad. Cuando una empresa crece ya no tienen que mudarse, porque Comunal podía solucionar la expansión de sus oficinas. "Tenemos empresas que llegaron a nosotros siendo tres personas, al poco tiempo eran diez y terminaron siendo 40. Hoy estamos rentando sitios para empresas de 100 personas. Y los acompañamos en todo su periodo de crecimiento", cuenta De Olazábal.





Mali Goicochea posee experiencia en hotelería. Está a cargo de las operaciones y la experiencia del usuario. Ernesto Balarezo ha liderado una empresa minera y sabe lo que es lidiar con grandes capitales de inversión. De Olazábal, el fundador, es ingeniero industrial de carrera y posee una larga experiencia profesional en temas de marketing.



## 4 CLAVES PARA TRABAJAR EN UN COWORKING

### 1. Ahorro de dinero.

El hecho de tener una oficina propia proyecta una inversión alta, ya que tendrá gastos fijos como el agua, luz o internet. Por ello, la alternativa de trabajar en un espacio de coworking aliviará ese presupuesto.

### 2. Una oficina queda corta.

La oficina tradicional no suele considerar expansión de personal y cuando crecen todos quedan apretados. O todo lo contrario, son menos personas y sobra espacio. El coworking se adapta a las necesidades.

### 3. Innovación.

Los coworking son espacios diseñados para mantener inspirado a sus ocupantes y productivo al equipo que trabaja allí, ya que ofrece espacios cómodos, lúdicos y hay otras empresas que permiten crear redes de contactos.

**4. Cultura.** Comunal le da espacios a empresas como Sony Mobile, Laboratoria, Mercado Libre, Groupon, entre otras. Un coworking da la facilidad de interactuar con diferentes personas, distintas marcas y de un sin número de rubros.

### INVERSOR ÁNGEL

Para implementar Comunal, De Olazábal —junto a tres socios fundadores— reunieron 200 mil dólares de sus ahorros personales e implementaron su primera sede en Barranco. Posteriormente, De Olazábal buscó capital semilla, un inversor ángel y lo encontró. Conoció a Ernesto Balarezo, quien por ese entonces era gerente general de la minera Goldfield La Cima, una de las más importantes del Perú. “Nos conocimos con mi tocayo de casualidad”, cuenta Ernesto Balarezo. “Él estaba buscando inversión y sostuvimos algunas reuniones. En ellas me contaba que estaba haciendo este coworking. A mí siempre me ha gustado todo lo relacionado al real state, así que decidí invertir”, recuerda.

**"Invertí en Ernesto más que en el negocio. Es un chico entusiasta, con hambre. Me gustó y desde entonces el camino ha sido espectacular. Cuando se requirió más capital, puse más y así me hice de una participación importante".**

¿Qué lo motivó a invertir en Comunal Coworking si es que no sabía mucho de este tipo de emprendimientos hace cinco años, y los coworking no habían tenido éxito en otros países de Latinoamérica?, le preguntamos a Balarezo. “Invertí en Ernesto (De Olazábal) más que en el negocio. Vi en él un chico entusiasta, con hambre, que creía en esta empresa. Me gustó y desde entonces el camino ha sido espectacular. Cuando se requirió más capital, puse un poquito más y así me hice de una participación importante. Luego, hace año y medio, dejé Goldfield y me fui a trabajar a la PGM por un año. Hace unos meses renuncié y, conversando con mi tocayo, me dice, “vente, involucrate un poco más en Comunal... y eso fue lo que hice”, cuenta el ex gerente de Goldfield. “Ernesto (Balarezo) tenía esta curiosidad por



"Un grupo de estudiantes de programas de MBA de la escuela de negocios del Instituto Tecnológico de Massachusetts, el MIT Sloan, una de las principales escuelas de negocios del mundo, nos ayudará a resolver los retos que tenemos como empresa. Por ejemplo, cómo consolidar la marca, nuestros servicios y cómo prepararnos para una salida regional".

temas de innovación –interviene De Olazábal–, de cómo el mundo está cambiando, así como de las nuevas generaciones y las nuevas empresas. Así fue cómo él llegó a nosotros, como un inversor ángel. Él además trajo a Comunal ese balance del mundo tradicional (minería) y este nuevo mundo que es rápido, loco y con nuevas tendencias", dice De Olazábal.

Pero a la par de Balarezo llegaron otros inversionistas. A mediados de 2017, Swiss Capital Group, el holding especializado en el rubro inmobiliario y agroindustrial, a través de su división inmobiliaria Swiss Rent, firmó una alianza estratégica con Comunal, que consistiría en el subarriendo de 1.200 metros cuadrados para la creación de la quinta sede de Comunal en la Swiss Tower de Miraflores (Benavides 1944). "Evaluamos entrar al negocio del coworking y queríamos hacerlo con una empresa líder en el sector. Observamos operadores locales e internacionales y Comunal era el *partner* ideal por su liderazgo. Ellos tienen cuatro años en el mercado y comparten nuestra visión de innovar y enfocarnos en el cliente", dijo en ese entonces Pierre Giannoni, gerente general de Swiss Capital Group.

#### TALENTO Y CONFORT

Hace seis meses se sumó al equipo de Comunal Mali Goicochea como gerente de operaciones. Ella vino del mundo hotelero, donde llegó a desempeñarse como Country Manager de AccorHotels, y trata de insertar en Comunal la experiencia del confort que tiene todo hotel, pero trasladado a una oficina. "A Comunal tú llegas con tu laptop y todo va a estar perfectamente listo. Entonces eso es un poco lo que queremos impregnar en el área de Operaciones. Buscamos que todas nuestras acciones estén pensadas en nuestros clientes. Que se sienta comodidad, que no solo sientan que pueden trabajar acá sino que lo hagan con confort, que el personal de *front te*

salude por tu nombre, con una sonrisa, que sepa cuándo es tu cumpleaños, aniversario de tu empresa, a quiénes puede conectar entre sí y formar un ecosistema", dice Goicochea.

#### LA EXPANSIÓN REGIONAL

Comunal está abierto todos los días del año, a toda hora. Esperan que, finalizado el 2018, lleguen a los 10 locales y sumen 12 mil metros cuadrados de oficinas. Con ello triplicarían su capacidad y duplicarían sus ingresos. Luego pretenden levantar nuevo capital en una ronda de inversionistas en Nueva York. El siguiente paso será abrir nuevos locales en México, Colombia, Chile o Argentina. De Olazábal afirma que fue clave para este escenario que Comunal haya sido aceptada como miembro de Endeavor, una de las aceleradoras de emprendimientos de alto impacto más grandes del mundo.

"Ellos están en Perú hace tres años y nos están apoyando en varios emprendimientos. Uno de los tantos beneficios que ellos nos dan son servicios. Y uno de los servicios que nos han dado recientemente es que un grupo de estudiantes de programas de MBA de la escuela de negocios del Instituto Tecnológico de Massachusetts, el MIT Sloan, una de las principales escuelas de negocios del mundo, nos ayudará a resolver los retos que tenemos como empresa. Por ejemplo, cómo consolidar la marca, nuestros servicios y cómo prepararnos para una salida regional", explica De Olazábal.

"Ellos llevan cuatro meses trabajando desde Estados Unidos y desde enero están en Lima haciendo un trabajo presencial con nosotros. En los próximos días nos presentarán sus conclusiones finales y los planes de acción para Comunal", sentencia De Olazábal, quien se encuentra a la expectativa de que su coworking siga ganando espacio y creciendo, pero ahora a escala regional. ■