

FASE 2.

LA LOCALIZACIÓN



“Contar con una buena localización es crucial para el éxito”.

¿LOCALIZAMOS?

¿QUÉ ES LOCALIZAR?

Localizar es una decisión estratégica para la viabilidad de una empresa.

La decisión dependerá de algunos factores que favorecen o perjudican la actividad presente y futura de la empresa en una determinada localidad o municipio.



LA IMPORTANCIA DE LA LOCALIZACIÓN DE UN NEGOCIO.

La ubicación de un negocio determina en gran medida su **clientela**, su **duración** y, en resumen, su **éxito**: hay que considerar que si bien es cierto que una apropiada localización ayuda a paliar algunas deficiencias administrativas que exista, una ubicación inadecuada afectaría gravemente a la gestión, incluso del comerciante más hábil.



Así pues, una de las primeras tareas del emprendedor será **conocer** cuál será **el lugar idóneo para llevar a buen puerto su negocio**. Hay que elegir la mejor localización para tu negocio.

*“Los tres elementos esenciales para alcanzar el éxito en un negocio son:
Ubicación, ubicación y ubicación”.*

Si bien esta frase podría ser un supuesto, pero es perfectamente ilustrativa de la importancia de elegir la localización adecuada para llevar a cabo un proyecto empresarial.

Esta decisión cuenta con ciertos factores que pueden beneficiar o perjudicar la actividad económica presente y futura de la empresa.



FACTORES A TENER EN CUENTA

La persona o personas que quieren crear una empresa se plantean inicialmente donde localizarla, una vez tomada la decisión y realizada la inversión la situación es vinculante para un periodo de tiempo largo.



Un error en la localización incide durante largos periodos de tiempo sobre la marcha de la empresa, en su posición competitiva en el mercado.

Una mala localización influye en el proceso empresarial y es difícil de compensar y corregir.

La decisión de elegir el lugar de emplazamiento se toma en base a una serie de **variables externas**.

Entre las más significativas aplicables a la empresa en general podemos citar las siguientes:

- 🍏 Transportes y comunicaciones
- 🍏 Infraestructuras de la zona
- 🍏 Servicios necesarios
- 🍏 El abastecimiento de materias primas
- 🍏 La demanda de mercado
- 🍏 Suministros: energía eléctrica, agua, gas natural
- 🍏 El mercado de trabajo, mano de obra
- 🍏 Coste del terreno, construcción y equipo
- 🍏 El desarrollo económico de la región
- 🍏 Factores de tipo jurídico, fiscal y social
- 🍏 Financiación de la empresa, asistencia técnica, etc.
- 🍏 Factores climáticos y de medio ambiente



Evidentemente, no todos los factores que intervienen en la decisión tienen la misma importancia. Unos han de recibir mayor ponderación que otros. Para tomar una decisión puede estudiarse cada posible localización asignando una puntuación a cada uno de los factores según su grado de cumplimiento.



Posteriormente, se pondera la puntuación de cada factor según la importancia que tiene, y finalmente se suman los resultados, obteniéndose así la puntuación de esa localización. Este proceso se realiza para cada alternativa de localización y se elige aquella que tiene mayor puntuación.

¿ALQUILAMOS O COMPRAMOS?

En el momento de elegir el local podemos comprar o alquilar; lo normal es que empecemos alquilando, ya que en los inicios existen ciertas limitaciones financieras en la gran mayoría de los autónomos. Esto además permite comprobar si el negocio es viable o no antes de optar por la compra.



La decisión de compra puede ser una buena decisión una vez el negocio esté asentado o parezca una buena oportunidad.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE ALQUILAR



VENTAJAS



Alquilar

- 🍏 **Inversión** a largo plazo.
- 🍏 Los **costes** mensuales son fijos.
- 🍏 Posibilidad de **subalquilar** parte del local u oficina y obtener ingresos extra
- 🍏 Libertad de **vender** el local comercial y recuperar gran parte de la inversión.



DESVENTAJAS

- 🍏 Responsabilidad a la hora de **reparar y mantener** el local, algo que puede resultar caro.
- 🍏 No hay flexibilidad de **espacio**.
- 🍏 Necesidad de mayor **flujo de efectivo** para realizar la compra del local comercial.



VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE COMPRAR



VENTAJAS

Comprar

- 🍏 **Inversión** a largo plazo
- 🍏 Los **costes** mensuales son fijos
- 🍏 Posibilidad de **subalquilar** parte del local u oficina y obtener ingresos extra
- 🍏 Libertad de **vender** el local comercial y recuperar gran parte de la inversión



DESVENTAJAS

- 🍏 Responsabilidad a la hora de **reparar y mantener** el local, algo que puede resultar caro
- 🍏 No hay flexibilidad de **espacio**
- 🍏 Necesidad de mayor **flujo de efectivo** para realizar la compra del local comercial

Nuestra decisión será la de **arrendar el local**, ya que al estar arrancado con el negocio no estamos preparados para adquirirlo debido a su coste elevado.

En función de la rentabilidad de nuestro negocio, nos podríamos plantear la adquisición de un local.



¿DÓNDE UBICAMOS?

Por las características que tiene nuestro servicio y la diferenciación que tenemos sobre el mercado, hemos decidido localizar nuestro negocio en **La Vall d'Uixó**.



Hemos observado el nicho de mercado que tiene nuestra idea para poder desarrollarla en esta localidad. Se encuentra a 30 km de Castellón y a 50 km de Valencia.

La comarca de La Vall d'Uixó cuenta con una población 31.828 habitantes aproximadamente.

El localizar nuestro negocio en un pueblo tiene la ventaja de existir **menos competencia**, pero su principal inconveniente es que al haber menos competencia, existe menos mercado.

Por tanto, debemos estudiar las necesidades no cubiertas localmente.

¿DÓNDE NOS ENCONTREMOS?

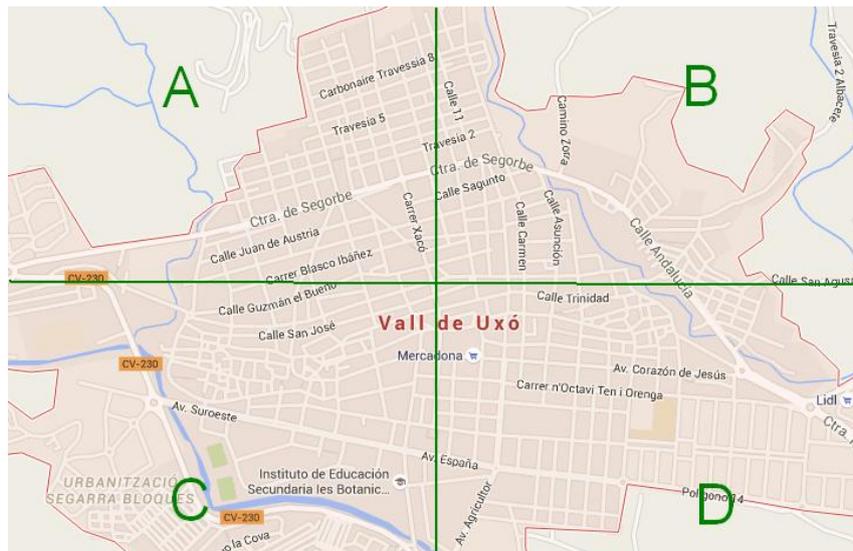
Hemos decidido ubicar nuestro negocio en La Vall d'Uixó debido a:

- 🍏 El comercio de La Vall abarca los pueblos de alrededor
- 🍏 Somos residentes en la localidad y tenemos mayor facilidad de desplazamiento
- 🍏 Existe competencia en nuestro sector pero no tiene diferenciación.

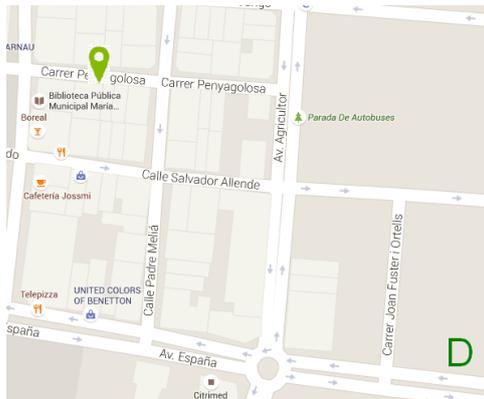


UBICACIÓN

Una vez decididos los criterios de elección respecto a la situación del local, hemos realizado una búsqueda de locales de alquiler situados en estas zonas.



OPCIÓN D. C/ Penyagolosa



ELECCIÓN DEL LOCAL MÁS ADECUADO

Nosotros teníamos claro que queríamos ubicar nuestro negocio en la zona central de La Vall d'Uixó y en una de las avenidas más transitadas. Por eso, hemos elegido este local (en el plano anterior, se encuentra en la zona C) situado en la **Avenida Jaume I**, que se encuentra cerca del ayuntamiento, bancos, institutos, parques e instalaciones deportivas.



Pasen y vean...



CARACTERÍSTICAS QUE DEBE REUNIR NUESTRO LOCAL

- 🍏 **Proximidad** del mercado y clientes.
- 🍏 Locales disponibles.
- 🍏 **Visibilidad** del local, agradable arquitectura y una buena iluminación van a determinar la capacidad de atraer la atención del comercio.
- 🍏 **Tráfico peatonal**, ya que cuanto más transitada sea la calle donde se encuentra el local, más probabilidades que se visite el negocio.
- 🍏 **Tráfico rodado**, estado de las carreteras, la existencia o no de atascos, si se trata de una calle de sentido único, las distintas vías de acceso, etc.
- 🍏 Número de **competidores** en las cercanías. Debe ser analizado ya que cuantos más competidores haya en una zona, más dura será la competencia y más bajos serán los márgenes.
- 🍏 Coste, superficie, estructura del establecimiento, la anchura de la calzada, la anchura de la acera, las condiciones del suelo, si es zona ajardinada, etc...
- 🍏 Coste de acondicionamiento para la puesta en marcha del negocio.
- 🍏 La profesión o profesiones mayoristas de los habitantes en el área.

CARACTERÍSTICAS DEL LOCAL

Nuestro local tiene que tener amplitud para poder reformar y construir; cocina, comedor y sala de reuniones.

Tiene que estar situado en un lugar céntrico donde pasen un número alto de personas y puedan ver nuestro local.



REFORMAS DEL LOCAL

DISEÑO DEL LOCAL

El **diseño** de locales comerciales puede ayudarte a aumentar los beneficios de tu negocio. El diseño de locales comerciales es una de las **armas más potentes, efectivas y económicas** con las que cuenta esta disciplina centrada en el cliente.

El diseño es un valor solvente y rotundo que marca la diferencia. Las grandes marcas que triunfan y el pequeño comercio de tu ciudad líder en su sector (bares, restaurantes, tiendas de ropa...) tienen, seguro, un alto contenido en diseño que los hace diferentes a su competencia.

Hay tres objetivos fundamentales que debe conseguir, o perseguir, el marketing, y por ende el diseño de locales comerciales:

- 🍏 Vender más.
- 🍏 Vender a mayor precio.
- 🍏 Vender más a menudo.

REFORMAS:

Las reformas necesarias para nuestro establecimiento comercial serán las siguientes:

Obra interior

En nuestro caso, habilitar nuestro local para nuestros clientes es esencial. Por ello, derribaremos las paredes interiores para poder tener un amplio salón para nuestros clientes, al fondo del local construiremos la cocina con su almacén interior y reformaremos los baños.



Pintura

Ambientar el local con un aire más idóneo a nuestra idea con los colores corporativos de nuestro negocio.



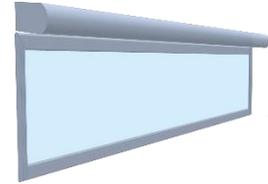
Decoración

Para dar una sensación agradable a nuestro establecimiento, utilizaremos mobiliario 100% ecológico orientado a nuestra idea de negocio.



Rótulo luminoso

Crearemos un rótulo luminoso para la fachada de nuestra empresa; con nuestro logotipo para que así se pueda identificar la empresa.



🍏 Fachada



DOCUMENTOS

SOLICITUD DE LICENCIA DE APERTURA DE ESTABLECIMIENTOS

Es una licencia municipal obligatoria para que en un local, nave u oficina se pueda ejercer una actividad comercial, industrial o de servicios. Consiste en un documento que acredite el cumplimiento de las condiciones de habitabilidad y uso de esa actividad.

Se concede al dueño de un negocio para el desarrollo de una actividad determinada. Deberá renovarse cada vez que cambie la actividad desarrollada en el local, que haya modificaciones en el mismo o que cambien los propietarios del negocio, por ejemplo en caso de traspaso.



LICENCIA DE OBRAS

Es un permiso requerido, normalmente por la administración local, para la realización de cualquier tipo de construcción, supone la autorización municipal para realizar las obras. Su fin es comprobar la adecuación de la solicitud de licencia a lo establecido en la normativa urbanística.



CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Es un acuerdo entre dos personas mediante el cual, una de los intervinientes (Arrendador) se compromete a ceder durante un tiempo determinado el derecho a usar y disfrutar un bien.

Por otro lado, el otro interviniente (arrendatario) se compromete a realizar los pagos acordados como contraprestación de este derecho de uso.

