

ENCONTRAR UBICACIÓN PARA TU NUEVA ACTIVIDAD

1. CUANDO LA UBICACIÓN ES CLAVE PARA EL ÉXITO

La ubicación del negocio y las características del espacio en el que se instale, sea local comercial, oficina o nave, pueden jugar un papel determinante en la posición competitiva y las posibilidades de éxito de muchos autónomos, especialmente en sectores como el comercio o el turismo.

En este artículo se analizan los **factores que debes considerar** al elegir la ubicación de tu negocio y aquellos trámites jurídicos relacionados: contrato de arrendamiento y licencias de apertura y obras.

- ¿Qué debo valorar al elegir mi ubicación?
- ¿Alquiler o compra?
- El contrato de arrendamiento para un negocio
- La licencia de aperturas
- La licencia de obras

1.1. ¿Qué debo valorar al elegir mi ubicación?

Muchos autónomos no otorgan a la elección de su ubicación la **importancia que merece**. La falta de tiempo y recursos les impide profundizar lo suficiente y desgraciadamente en muchos casos, el tiempo demuestra que la elección no era la más adecuada.

Son demasiados los autónomos que asustados por el precio de los alquileres en las calles principales, optan por locales en calles poco transitadas, lo que les aboca a una dura supervivencia en el mejor de los casos. **Debes valorar** si prefieres apostar por el local adecuado para el éxito y cerrar a los 6 meses si el negocio no ha funcionado, o elegir un local que no te ahogue pero que tampoco te permita alcanzar tus objetivos comerciales y de ingresos.

Debes valorar si la ubicación elegida te va a ayudar a maximizar tus beneficios. Para cada posible ubicación que consideres, **reflexiona** sobre las siguientes cuestiones:

1.2. Proximidad, atractivo y facilidad para los clientes

Estos aspectos influyen en tu capacidad de atraer clientela así que debes analizar en que zona de tu población te conviene ubicarte y si te compensa una calle o zona de mucho tránsito de personas o vehículos y un local muy atractivo. Debes valorar también la facilidad de acceso y aparcamiento que tiene el cliente para llegar hasta tu ubicación y la evolución esperada de la zona elegida.

1.3. Presencia de la competencia

En principio interesa que no haya ningún competidor en el área de influencia pero en ocasiones, la suma de competidores beneficia a todos ya que así se conforma un polo de atracción para clientes de toda la ciudad, como ocurre con la concentración de zapaterías en la zona céntrica de muchas poblaciones o con los establecimientos de alimentación y artículos para el hogar cercanos a mercados e hipermercados.

1.4. Proximidad a los proveedores

Puede ayudar a reducir los costes de transporte o a utilizar materias primas en mejores condiciones, como ocurre en la agricultura. A veces también influye la facilidad para conseguir determinados suministros: electricidad, agua, internet, teléfono. O los horarios y zonas de carga y descarga.

1.5. Comunicaciones

El acceso a grandes infraestructuras (puertos, aeropuertos, líneas de ferrocarril) y carreteras puede ser esencial para el funcionamiento del negocio. Debes valorar la facilidad de acceso para tus clientes.

1.6. Características del espacio elegido

Comprueba que el espacio cumple la normativa legal y las medidas necesarias de seguridad, que permite un correcto desarrollo de tu actividad, que tiene buenos accesos y está bien comunicado. Y no olvides valorar en detalle las reformas que necesitas hacer, los costes de instalación y la posibilidad de ampliar el espacio en el futuro.

1.7. Factores legales e institucionales

Guardan relación con la regulación específica de determinadas actividades, como por ejemplo la restricción a la apertura de bares en el centro de numerosas ciudades. También pueden influir la existencia de subvenciones o la actitud de la Administración ante el negocio.

1.8. ¿Alquiler o compra?

Lo normal es **empezar alquilando** debido a las limitaciones financieras de la gran mayoría de los autónomos. Ello permite además **comprobar la viabilidad del negocio** antes de optar por la compra. La decisión de compra puede venir una vez que el negocio esté asentado o por motivos especulativos ante una buena oportunidad inmobiliaria.

Una opción que está teniendo mucho auge es el alquiler de un espacio de trabajo en un centro de **coworking**, concebido como un espacio de trabajo donde confluyen y se refuerzan profesionales de diversas disciplinas.

1.8.1. El contrato de arrendamiento para un negocio

Los arrendamientos para uso distinto a la vivienda (actividad industrial, comercial, profesional, recreativa, asistencial, cultural o docente), vienen regulados por el Título III de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos. **Sus principales características son:**

- Se rigen por la **voluntad de las partes** plasmadas en el correspondiente contrato y en su defecto, por lo dispuesto en el Título III de Ley. Ello otorga a las partes plena libertad a la hora de pactar las cláusulas del contrato, lo que incrementa la importancia del mismo y puede hacer recomendable recurrir a un abogado. Puedes descargar un modelo de contrato aquí
- **Renta:** la que acuerden libremente las partes.
- **Fianza:** dos meses.
- **Duración:** dada la voluntad de permanencia que tiene todo negocio que funcione, lo normal es que la duración supere el mínimo legal de 5 años y se extienda hasta los 15 o 20 años, sobre todo cuando la actividad exige que el inquilino afronte cuantiosas inversiones.
- **Cesión y subarriendo:** el inquilino puede acordarlo libremente pero en el plazo de un mes deberá notificárselo al propietario, que tiene derecho a un incremento de la renta del 10% si sólo se ve afectada una parte del local o del 20% si afecta a todo el local.
- **Obras de conservación y mejora:** las obras de mantenimiento estructural correrán a cargo del propietario mientras que las pequeñas reparaciones fruto del uso del local correrán a cargo del inquilino. Por otra parte, el arrendatario estará obligado a soportar la realización por el arrendador de obras de mejora cuya ejecución no pueda razonablemente retrasarse hasta la conclusión del arrendamiento. Si las obras a cargo del propietario l durasen más de 20 días, el inquilino tendrá derecho a una reducción proporcional de la renta.
- **Derecho de adquisición preferente:** el inquilino tendrá un derecho de tanteo durante 30 días en el caso de que el propietario decidiera vender el local a un tercero.
- **Indemnización por extinción de contrato:** transcurrido la duración del contrato y en el caso de que el inquilino quisiera continuar y lo hubiese avisado por escrito con 4 meses de antelación, tendrá derecho a las siguientes indemnizaciones si el propietario decidiera rescindir el contrato:
 - a. **Gastos de traslado** e indemnización por pérdida de clientes (6 meses) en el caso de que el inquilino se traslade a otro local para continuar con su actividad.
 - b. **Un mes de renta** por cada año transcurrido de contrato, con un máximo de 18, en el caso de que el propietario o un tercero continúen con la misma actividad en el local en los 6 meses siguientes.

1.9. La licencia de apertura

Es un **permiso del Ayuntamiento** para que en un local se puede ejercer una actividad económica. Normalmente tendrás que acudir a tramitarlo al departamento de urbanismo.

El coste de la licencia de apertura se calcula para cada local teniendo en cuenta tres factores: **relevancia comercial de la calle, tamaño del local y tipo de actividad.**

Hay dos tipos de actividades: **inocuas**, que son aquellas que no generan molestias, impacto medioambiental ni riesgo para bienes o personas, y actividades

calificadas, que son aquellas consideradas como molestas, insalubres, nocivas y/o peligrosas (hostelería, actividades industriales, determinados comercios y servicios).

El coste del permiso municipal de las **actividades calificadas es mayor**, así como el nº de requisitos administrativos, incluyendo la necesidad de presentar un proyecto técnico firmado por un técnico autorizado (perito, arquitecto técnico, ingeniero o similar).

Con muchos Ayuntamientos, dada la demora en la aprobación de licencias, quizás te interese **empezar a funcionar una vez que hayas presentado la solicitud**, eso sí, habiéndote asegurado de que cumples todos los requisitos necesarios para tu actividad, ya que de lo contrario te verás obligado a cerrar o subsanar las deficiencias detectadas, pudiendo tener que pagar alguna multa.

1.10. La licencia de obras

Necesitarás este permiso municipal, concedido por el departamento de **urbanismo**, si vas a realizar obras en tu local, oficina o nave. La licencia será de obra menor o mayor dependiendo de la envergadura del proyecto, lo que influirá en la cuantía de las tasas a pagar. En el caso de las obras mayores tendrás que presentar un proyecto técnico firmado y visado por un perito o arquitecto técnico autorizado.