

*LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

NI FU NI FOL

LOCALIZACIÓN INDUSTRIAL

Acceso a materias primas. Proximidad a las materias primas para tener un mayor control, mejorar la calidad y reducir costes.



Disponibilidad y coste del terreno. Los polígonos industriales ofrecen mayores espacios, a menor precio.

Mano de obra cualificada. Posibilidad de contratar personal suficiente, con la cualificación necesaria.

Ayudas o beneficios fiscales. Existencia de una legislación favorable, con ventajas fiscales, para atraer nuevas empresas a la zona.

Buenas comunicaciones y transportes. Una buena red de comunicaciones y transportes facilita la logística y la distribución.

Dotación industrial e infraestructuras. Cercanía a otras empresas auxiliares. Dotación de recursos (energía, telecomunicaciones, etc.)

LOCALIZACIÓN COMERCIAL



Costes del establecimiento. Precio de compra o alquiler, que varía según el municipio y la zona. Gastos de rehabilitación o reforma.

Proximidad a la demanda. Existencia de demanda en la zona. Cercanía a los clientes objetivo.

Visibilidad del local y facilidad de acceso. Local fácil de encontrar, sin barreras arquitectónicas y con posibilidad de aparcamiento.

Competencia. Zona comercial con poca competencia o con negocios que no constituyan competencia directa.

Actividades complementarias. Ubicación en zonas donde haya otro tipo de empresas o negocios que aumenten el flujo de clientes.



Proyectos urbanísticos. Considerar aspectos como el transporte público, la peatonalización de calles, la construcción de parkings, etc.