

10 consejos para decidir la ubicación de un negocio (Opinión Experta)



José Manuel Saiz Álvarez* | Opinión | profesor investigador de la EGADE Business School

Acertar en la localización de un negocio es vital para tener éxito, porque una correcta localización atrae a nuevos clientes y fideliza a los ya existentes, mejora la imagen corporativa y permite ahorrar en los costes de publicidad y *marketing*.

Además, un punto estratégico, hace más conocida a la empresa dentro de su entorno, y aumenta el orgullo de pertenencia de los colaboradores que trabajan en la organización.

De ahí que sea fundamental saber elegir dónde establecer la empresa. Para ello, permítanme que les ofrezca un decálogo de ideas para lograrlo:

1. **Intente que su edificio mire hacia una avenida concurrida** para que así pueda colocar, al menos, su nombre comercial y publicidad en la fachada principal y/o en algunos muros exteriores. De esta manera ahorrará mucho dinero en *marketing* y publicidad.
2. Busque un local de **fácil acceso para sus clientes, colaboradores y proveedores**. De esta forma atraerá a nuevos clientes y tendrá una entrada y salida rápida hacia las vías principales de la ciudad.



/>>

3. **Piense siempre en la seguridad**, por lo que tenga en cuenta siempre tanto la iluminación como el pavimentado de la calle. Para ello es muy aconsejable que vaya al lugar donde se pretenda establecer tanto a plena luz del día como de noche.
4. Localice una parcela o edificio que posibilite una **posible expansión futura del negocio**.
5. Investigue dónde se encuentran situados sus competidores más cercanos.
6. Tenga en cuenta la existencia tanto de unos **suministros -luz y agua-** estables en el tiempo y con una buena relación calidad-precio, como fíjese en los **sistemas de drenaje de la calle** para evitar inundaciones en caso de lluvias torrenciales.
7. Analice si tiene a su disposición un sistema de **transporte público que sea eficiente** y que beneficie a clientes, colaboradores y proveedores.



/>>

8. Sitúese en localizaciones que **no tengan unos altos niveles de contaminación** -acústica, visual, del suelo y más- **ni malos olores en el entorno**. Fíjese siempre en el **paisaje urbano** en las calles aledañas a su empresa, ya que puedan atraer - o alejar- a potenciales clientes.
9. **Busque apoyos federales, estatales y locales** que ayuden a disminuir los costes de primer establecimiento.
10. **No tome la decisión de localización usted solo**. Pregunte a su familia, amigos, asesores y conocidos, para que tenga una diversidad de opiniones que le ayuden en la decisión final.

Espero que estas sugerencias le ayuden a tomar una decisión que es vital si desea tener éxito en su negocio. **Lo que bien empieza, bien acaba**. Y el mundo de los negocios no es una excepción.

* **José Manuel Saiz Álvarez**

Profesor investigador de la *EGADE Business School* del Tecnológico de Monterrey. Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y Doctorado en Sociología por la Universidad Pontificia de Salamanca.

Acreditado en España por la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y la Acreditación (ANECA). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores de México.

Es especialista en temas como: emprendimiento, economía de la Unión Europea, geopolítica, relación con programas europeos, Brexit, Cataluña, empresas familiares, economía del medio oriente.