

Instalaciones y equipamientos

7.1.

Instalaciones.

7.2.

¿Nos afecta alguna reglamentación especial por sector (sanitario, medioambiental, etc.)?

7.3.

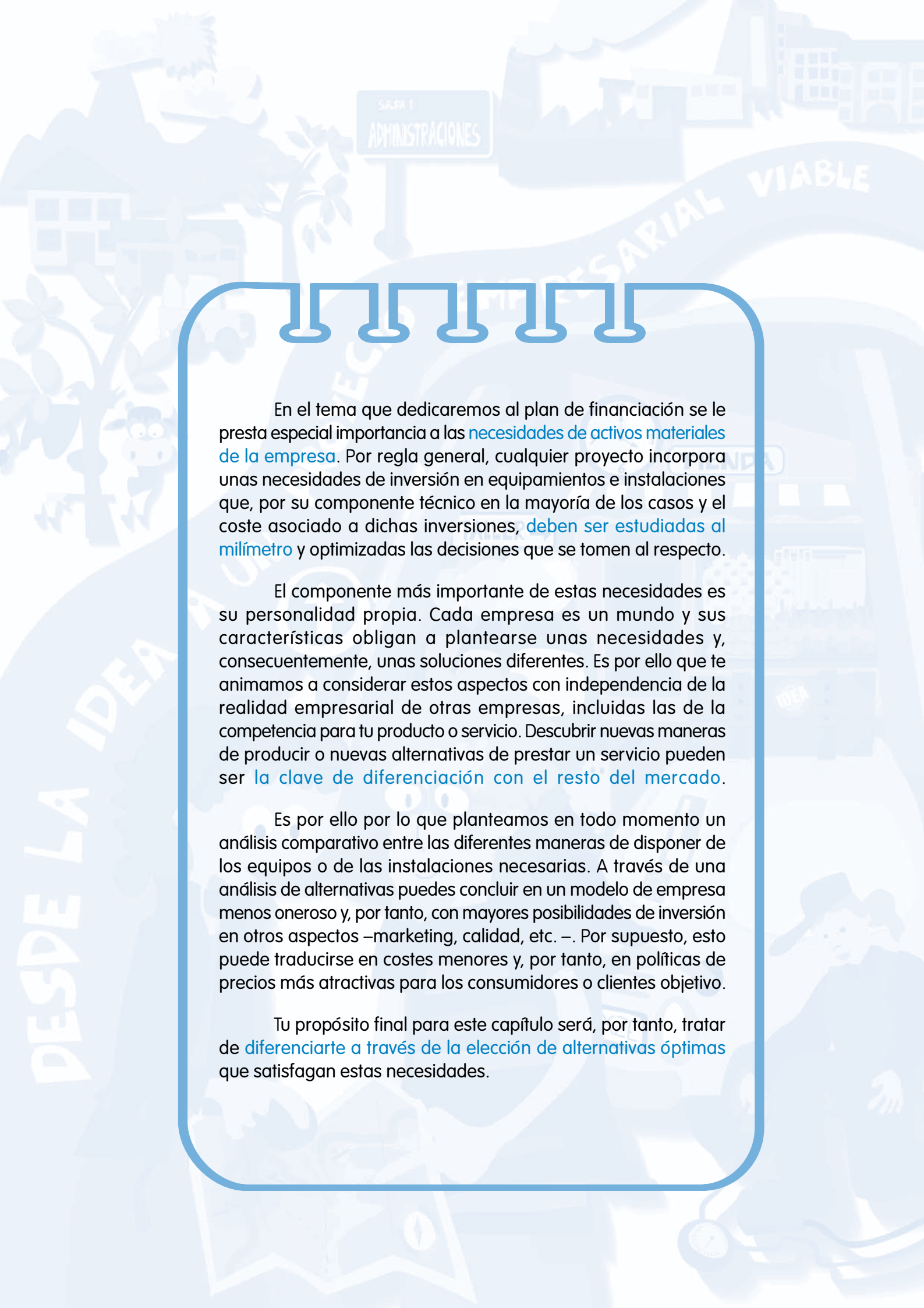
Localización.

7.4.

Maquinaria y equipamiento necesario.

7.5.

Medios de transporte.

The background features a light blue illustration with various business and nature-themed elements. At the top, there's a sign that says 'SALA 1 ADMINISTRACIONES'. Below it, a curved banner reads 'EMPRESARIAL VIABLE'. On the left, a stylized tree with a cow-like animal hanging from its branches is visible. In the bottom right, there's a silhouette of a person wearing a cap and holding a tool. The overall theme is related to business, innovation, and sustainability.

En el tema que dedicaremos al plan de financiación se le presta especial importancia a las **necesidades de activos materiales de la empresa**. Por regla general, cualquier proyecto incorpora unas necesidades de inversión en equipamientos e instalaciones que, por su componente técnico en la mayoría de los casos y el coste asociado a dichas inversiones, **deben ser estudiadas al milímetro** y optimizadas las decisiones que se tomen al respecto.

El componente más importante de estas necesidades es su personalidad propia. Cada empresa es un mundo y sus características obligan a plantearse unas necesidades y, consecuentemente, unas soluciones diferentes. Es por ello que te animamos a considerar estos aspectos con independencia de la realidad empresarial de otras empresas, incluidas las de la competencia para tu producto o servicio. Descubrir nuevas maneras de producir o nuevas alternativas de prestar un servicio pueden ser **la clave de diferenciación con el resto del mercado**.

Es por ello por lo que planteamos en todo momento un análisis comparativo entre las diferentes maneras de disponer de los equipos o de las instalaciones necesarias. A través de un análisis de alternativas puedes concluir en un modelo de empresa menos oneroso y, por tanto, con mayores posibilidades de inversión en otros aspectos –marketing, calidad, etc. –. Por supuesto, esto puede traducirse en costes menores y, por tanto, en políticas de precios más atractivas para los consumidores o clientes objetivo.

Tu propósito final para este capítulo será, por tanto, tratar de **diferenciarte a través de la elección de alternativas óptimas** que satisfagan estas necesidades.

7.1. Instalaciones.



Se indicará cuáles son las instalaciones precisas para desarrollar la actividad, con sus características fundamentales: tipo de instalación (nave, despacho, local para actividades, etc...), tamaño, distribución, interior... (Adjuntar planos, croquis, etc.).



Instalaciones y equipamientos

7.2. ¿Nos afecta alguna reglamentación especial por sector (sanitario, medioambiental, etc.) ?



En el capítulo III. 2, hemos analizado las reglamentaciones que afectan a nuestros productos o servicios en sí. Ahora debemos analizar si nuestras instalaciones deben cumplir alguna normativa especial.



Desde la idea al proyecto empresarial viable

7.3. Localización.

A

¿Dónde están
situados mis
competidores?



Se analizará dónde conviene ubicar la empresa, en función de diversos parámetros como son: cercanía al consumidor, cliente, o a las empresas para las que se trabaja, cercanía de materias primas, mercado potencial, coste del suelo y de los locales, apoyos de los agentes locales, formación de la mano de obra en la zona,

Instalaciones y equipamientos



COMPETIDOR

●
●
●
●
●
●
●
●

Desde la idea al proyecto empresarial viable

B

¿Dónde debo ubicar mi empresa?



Lógicamente, una empresa necesita ocupar un lugar en el espacio. También éste puede ser un tema decisivo, porque una ubicación inadecuada puede ser causa del fracaso de una empresa.

Por el contrario, el estar situada en el lugar preciso puede ser la causa del éxito. (Un kiosco a la puerta de un colegio, una farmacia al lado de un Centro de Salud, un taller auxiliar frente a una gran empresa suministradora)



Instalaciones y equipamientos

- ☐ Trabajo en el domicilio particular
- ☐ Fuera del domicilio
- ☐ Posibilidad de crecimiento ¿A qué precio?
- ☐ Posible traspaso / venta, en caso de cambio:
- ☐ Posibilidad de entrada y salida fácil (Centro de Empresas; Centro de Negocios)
- ☐ ¿Cuanto me cuesta el alquiler?
- ☐ Inversión necesaria en acondicionamiento
- ☐ ¿Puedo / debo comprar?
- ☐ ¿Cómo me afectan o me pueden afectar los planes urbanísticos?
- ☐ ¿Está permitida tu actividad en la zona a ocupar?
- ☐ Analizar desde el punto de vista del ambiente de trabajo también (cliente interno) o la imposibilidad de desarrollar las tareas por falta de espacio, altura...¿genera mucho gasto en desplazamientos?
- ☐ ¿Cumple todas los requisitos legales?
- ☐ ¿Hay o se va a generar un entorno favorable para mi empresa? (Parque Tecnológico; área especial para artesanos; zona de copas para un bar...) ¿O desfavorable?
- ☐ Comunicaciones (para mis clientes internos y externos)

Desde la idea al proyecto empresarial viable

7.4. Maquinaria y equipamiento necesario.

Se plantearán las dotaciones que se precisan para desarrollar la actividad: mobiliario, máquinas, comunicaciones (fax, teléfono, etc...), ordenadores, fotocopiadoras, TIPO DE TECNOLOGÍA / EQUIPOS, etc...



7.5. Medios de transporte.

Se determinarán los medios de transporte que precise la empresa, su necesidad y la importancia de dichos medios en el conjunto de la actividad de la empresa. En función de ello se determinará si dichos medios pueden ser de la propia empresa o si se pueden contratar o subcontratar.

