

Los factores condicionantes de tu negocio

Plantilla para identificar los condicionantes de tu negocio

¿Qué son los factores condicionantes de un negocio?

Es todo aquello que puede condicionar el desarrollo de la actividad del negocio.

Estos factores pueden ser de muy diversos tipos. Nosotros los clasificamos en dos grandes grupos:

- Los referentes al CONTEXTO, que pueden ser de ENTORNO, de SECTOR, de ACTIVIDAD ECONÓMICA, de EMPRESA y de PROYECTO.
- Los referentes a las PERSONAS, que pueden ser factores PERSONALES o PROFESIONALES.

Sobre algunos condicionantes podrás influir directamente (ejemplo: tu local, tu formación...). Sobre otros no tanto (ejemplo: las políticas económicas, la competencia, una pandemia...), éstos no sólo te condicionan a ti sino a todo el sector.

¿Para qué te va a servir conocer los factores condicionantes de tu negocio?

En primer lugar, para conocer y comprender mejor cómo funciona tu negocio y todo lo que le rodea. Y en consecuencia este conocimiento te va a permitir gestionar mejor, poder anticiparte, prever escenarios futuros y tomar así mejores decisiones.

La plantilla de los factores condicionantes más relevantes de tu negocio en la situación actual.

La plantilla que a continuación te adjuntamos es una guía para que puedas identificar más fácilmente los factores condicionantes de tu negocio en la situación actual de crisis sanitaria y económica que ha provocado la pandemia del COVID-19.

Se trata principalmente de factores asociados al contexto empresa y al contexto entorno.

Es importante que rellenes esta plantilla antes de continuar, ya que es información que tendrás que utilizar en los próximos seminarios, cuando tengamos que analizar la situación financiera.

Esto, junto con el resto del cuestionario del DIE, que veremos en los tres últimos seminarios, te ayudará a tener una foto completa de tu negocio de forma que te permitirá comprenderlo y tomar mejores decisiones.

<p>1</p>	<p>¿Cómo es tu negocio según el tipo de establecimiento?</p> <p><i>La misma actividad económica (CNAE I-56: Hostelería/Servicios de comidas y bebidas) se puede desarrollar a través de diferentes tipos de establecimientos ¿Cómo es el tuyo?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Bar o establecimiento de bebidas <input type="radio"/> Restaurante <input type="radio"/> Catering de eventos <input type="radio"/> Puesto de comida <input type="radio"/> Otros servicios de comida: take away, delivery.
<p>2</p>	<p>¿Cómo es tu estructura empresarial?</p> <p><i>¿Estás sólo, dentro de un grupo o eres una franquicia?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Establecimiento individual <input type="radio"/> Establecimiento perteneciente a un grupo. <input type="radio"/> Franquicia <p><i>¿Cómo es la estructura societaria de tu restaurante?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Propietario único <input type="radio"/> Varios propietarios <p><i>¿Cuál es su forma jurídica?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Empresario/a individual (autónomo/a) <input type="radio"/> Sociedad limitada (SL) <input type="radio"/> Sociedad anónima (SA) <input type="radio"/> Otros:
<p>3</p>	<p>¿Dónde está tu establecimiento? ¿Es estacional?</p> <p><i>Ubiquemos tu negocio ¿En qué tipo de zona estás? ¿Estás a pie de calle o estás dentro de un centro comercial o un hotel?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Zona rural <input type="radio"/> Zona urbana <input type="radio"/> Zona comercial/ocio – fuera de un centro comercial <input type="radio"/> Zona comercial/ocio – dentro de un centro comercial <input type="radio"/> En un hotel <input type="radio"/> Otros:..... <p><i>¿Tu negocio tiene temporalidad?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Establecimiento estacional: Sí / No
<p>4</p>	<p>¿Cuántos cubiertos tiene? ¿Y metros cuadrados? El espacio</p> <p><i>Veamos la capacidad y la distribución del espacio de tu negocio.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Capacidad de cubiertos: <input type="radio"/> m² de sala: <input type="radio"/> Terraza: Sí / No <input type="radio"/> Salones comedor: Sí / No <input type="radio"/> Barra : Sí / No
<p>5</p>	<p>¿Eres el propietario? Liderazgo y Equipos</p> <p><i>Ser el propietario normalmente otorga más libertad a la hora de tomar decisiones y liderar.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Propietario: Sí / No <input type="radio"/> Libertad y liderazgo: Poca / Media / Mucha <input type="radio"/> Equipo: Fijo / Temporal / Mixto
<p>6</p>	<p>¿Cuál es tu oferta de comida y bebida? Tipo de oferta</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Alta cocina <input type="radio"/> Cocina tradicional <input type="radio"/> Otros:.....

<p>7</p>	<p>¿Para quién es? ¿Experiencia? Tipo de clientes</p> <p><i>Indica aquella opción que supone más del 50% de clientes en tu caso.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Los que vienen por ocio (vacaciones, día a día o eventos), <ul style="list-style-type: none"> ○ público Local ○ turismo internacional ○ turismo nacional ○ turismo Mixto (internacional y nacional) ○ Los que vienen por temas profesionales (día a día o eventos) <ul style="list-style-type: none"> ○ público Local ○ internacional ○ nacional ○ mixto ○ Los profesionales del sector (por ocio, para formarse, como estudio de mercado...) <ul style="list-style-type: none"> ○ público Local ○ internacional ○ nacional ○ mixto
<p>8</p>	<p>Tu liquidez, tu solvencia, tu balance. La situación financiera de tu negocio.</p> <p><i>Sólo dos apuntes, ya que profundizaremos en la situación financiera en los próximos seminarios.</i></p> <p>El fondo de seguridad,</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿tienes fondo de seguridad? Sí / No ○ ¿cuánto tenías guardado antes del COVID? <p>La capacidad de endeudamiento,</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ en tu situación actual ¿puedes pedir más crédito? Sí / No
<p>9</p>	<p>Otros condicionantes</p> <p><i>¿Qué otros condicionantes del entorno me afectan y no puedo cambiar?</i></p> <p>Las coberturas y seguros,</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿tienes seguros contratados? Sí/ No ○ Si tienes, ¿qué es lo que te cubre en una situación así? <p>Las Medidas de política económica adoptadas por las instituciones,</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿qué medidas estatales o institucionales se han promovido que puedas aplicarte? <p>La evolución de la pandemia y las fases de desescalada,</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿en qué fase estás? <p>Las medidas higiénico-sanitarias,</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿qué medidas higiénico-sanitarias debes aplicar según normativa vigente? ○ ¿va a aplicar medidas adicionales? <p>El nivel de confianza y el cambio en los hábitos de los clientes en cada momento,</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿se están produciendo cambios de hábitos en tus clientes que puedan afectar cuando abras o si ya estás abierto? Sí, permanentemente / Sí, provisionalmente / No <p>La digitalización de la población, la compra online y el teletrabajo,</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿de qué manera te pueden afectar estos cambios que ya se estaban dando pero que ahora con la pandemia se han acelerado?

Esta plantilla te ofrece una primera foto para conocer y tener presentes los condicionantes y la situación de partida de tu restaurante. Pero todavía no te va a servir para tomar decisiones. Te falta aún mucha información que vamos a ir desgranando en los próximos seminarios. Cuando hayas completado este programa de seminarios, sí podrás tener una foto completa con un zoom especial en la situación financiera, que te permitirá tomar las mejores decisiones.